

Alternative development strategies for the Mediterranean region
Interrelations between national, regional and world strategies.

COMPATIBILITY OF REGIONAL DEVELOPMENT POLICIES WITH
TRADE INTEGRATION IN THE MEDITERRANEAN AREA:
THE CASE OF SOUTHERN ITALY

Pasquale Lelio Iapadre

ASEA (Associazione per gli studi di economia applicata)

Handwritten signature

I should like to express my gratitude to Mr Paolo Ramazzotti for his precious and patient help in translating the paper.

FOREWORD

The countries of the Mediterranean area are of particular importance for Italian exports. Furthermore, they are often referred to as the natural market outlet that the regions of Southern Italy should focus on to widen their meager share in world trade. It is, therefore, necessary to design government intervention in these regions to better exploit the opportunities provided by the eventual development of the Mediterranean countries.

This, however, could be a unilateral and somewhat mercantilistic approach to the relationship between Southern Italy and the Mediterranean. We might tend to forget that regional policy, however it may be designed and implemented, does not only affect the area where it is directed, but also influences international economic relations and, consequently, development strategies abroad.

The aim of this paper is to stress this international aspect implicit in regional policy and to out-

line in general terms the economic problems it raises. A more detailed theoretical appraisal and an empirical survey of the subject are deferred to a more advanced phase in our research.

The first two sections offer a broad examination of the international aspects of regional problems and regional policies, with particular focus on their relation to trade.

In the third section, territorial dualism within the European Community is considered in relation to economic integration and development in the Mediterranean countries. Guidelines for future research are presented.

The final section summarizes why it is appropriate to introduce some form of international coordination in regional policies.

1. Regional disequilibrium in Italy and the EEC

One of the main economic and social problems in industrial countries is the considerable disparity in development between the advanced and the depressed areas of single economic systems. These territorial disequilibria often appear in developing countries as well but they obviously arouse only minor worries considering the total backwardness of such countries and, if at all, they are sometimes considered a physiological manifestation of the development take-off they have longed for. Here, however, the issue will be limited to the regional problems of advanced economic systems like the EEC and Italy, which depressed areas are largely those washed by the Mediterranean. Further on, we shall examine the relationship between these "internal dualisms" of the industrial countries and the fundamental "external dualism" : the development gap that, even in the Mediterranean basin, divides industrial countries from those of the Third World, both oil-exporting and

non oil-exporting.

Regional problems derive from the tendency of economic initiatives to progressively concentrate on some favoured areas, to the detriment of other areas. In the former, dynamic poles of development arise and sometimes, when reaching a limit, may even present elements of congestion, while at the same time the other regions suffer from enduring conditions of backwardness maintained by the frequency and the strengthening of substantial location diseconomies (1).

The reasons for this phenomenon are numerous and complex but particular attention has been paid for some time to the so-called "polarization effect" arising from economic integration: when several regions establish mutual links that create one integrated system economic activity tends to concentrate in only those where conditions at the outset are more favourable (2).

It was a phenomenon of this kind that contributed to the backwardness of Southern Italy. The origin of the "Southern question" has been often associated with the process of national unification carried out during the last century.

Analogous effects seem to have been provided by European commercial integration at the end of the Fifties through the establishment of the EEC. By joining a customs union together with more advanced countries, Italy has gained important benefits but it has also been inevitably driven into a "traditional" productive specialization which, as we shall see, is now leaving her open to attack by new competitors (3). Italy's continued margining from the leading sectors of economic development has been accompanied by a trend towards a further worsening of territorial disequilibria, checked only partially by the corrective intervention of the government (examined in the following section).

The backwardness of the South, the great Italian national question, has thus also become one of the most important regional sore spots of the European Community.

In 1972, despite all the efforts made over the prior decades, the Southern regions of Italy were still the most depressed of the entire Community and it was assessed that during the Seventies such a gap has widened (4).

In the meantime the European Community has begun a process of enlargement on to other Mediterranean countries. This has brought about the entry of Greece (1981) while negotiations are being carried out with Spain and Portugal. Considering the relatively low degree of development of those countries, which economic structures are in many ways similar to that of the Italian South, their entry into the Community will increase the dimensions and the influence of the

depressed regions. It remains to be seen whether here, too, the integration into a larger economic system will produce a "polarization effect" and prolong the delay in the development of the European Mediterranean regions or will instead facilitate the common achievement of the average Community "standards" (5).

Territorial disequilibria are not always a result of "historical" backwardness. Early industrialized areas might suffer a crisis - independently of incidental oversupply - because of the decline in once thriving economic activities. Regional and sectorial disequilibria are intertwined, here, and there is a clear link between these two kinds of disequilibria and the position of a country within the international division of labour. The export success of the so-called NICs (Newly Industrialized Countries), fostered by a gradual international decentralization of production along with development

policies of local governments, is now producing controversial effects on the economies of the more advanced countries (6). Even if in the long run the latter may suffer no particular disadvantage from this success, in terms of employment, it is nonetheless true that adjustment is at present a very serious problem. The survival of entire sectors of production is threatened. Obviously, these pressure points are not provoked only in the early industrialized areas but also in the depressed regions of the Community. The latter risk being crushed by virtue of their intermediate position: on one hand they are incapable of filling the existing development gap; on the other they are excluded from the changes in the international dislocation of productive activities. These activities are more and more oriented toward countries that are much more backward than those in the Mediterranean EEC, in order to better exploit advantages such as low wages and natural resources.

This trend, however, is not undisputed because the Mediterranean regions of the EEC have indeed attracted some foreign direct investment and have at times proven that they have the ability to profit from their intermediate position. It is therefore necessary to focus on the magnitude of these phenomena, to judge if the trend towards exclusion is prevailing. Equally important are those factors which may aggravate this trend or check it, minding not to neglect the new elements provided by the enlargement of the EEC.

It is clear that, to the extent that direct foreign investment can be affected by factors such as the levels of protective tariffs and wages - which are destined to change considerably in the "candidate" countries, as a consequence of their joining the EEC - we might expect a change in the geography of investment. Foreign investors might be induced to progressively abandon the "candidate" countries; it remains to be

seen if the regions that will profit by this are some other depressed regions of the EEC (for instance, Southern Italy) or Mediterranean countries that are not in the Community or even economic areas outside of the Mediterranean basin.

In the latter two cases European regional disequilibria would be aggravated not only by the outflow of resources but also by the greater competitiveness of other countries where production costs are lower. It is true, however, that initially the increasing development gaps within the EEC could reflect an improvement in the conditions of developing countries (7).

Along with the general trend towards polarization of development within an integrated economic system and the influence exerted on it by the changes in the distribution of direct foreign investment - some specific institutional characteristics of the European

Economic Community are contributing to an increase in its regional disequilibria. They may be summed up in this way: many of its instruments of policy are not adequately flexible and diversified and under an apparent guise of neutrality, lies a disposition for producing discriminating effects amongst various regions or at least for not attempting to correct preexisting distortions. This is true, for instance, for the measures aimed at protecting competition within the Community and at the promotion of the free circulation of capital, but it may also apply to the Community's agricultural policy, to the European monetary system and to the Community's external trade policy. The effectiveness of these instruments is obviously judged by their overall outcome. Yet, they do appear to aggravate regional disequilibria in various ways which shall not be examined here in depth. However, they may be

explained by a not always unavoidable lack of adequate and explicit regional differentiation. Some corrective measures both within common policies (for example, the wider margin of fluctuation of the lira within the EMS), and in the form of actual regional policies - the latter will be discussed in the following section - or of derogations to the strict application of general rules. Yet, on the whole, their effectiveness is extremely limited, and sectorial and territorial distortions prevail, supported both by market mechanisms and by the inadequacy of government intervention .

The analysis that we have been carrying out up to now may appear too biased in denouncing the role of European economic integration in regional development disequilibria. What has probably been understressed is the fact that the "Southern question" in Italy and the regional problems of other countries are due

primarily to economic mechanisms and to political shortcomings of the single countries. The same scant differentiation in the instruments of intervention with regard to the Community may also be seen in Italian economic policy.

Italian economic policy has always been incapable of actually considering as a national issue the Southern problem, which solution would have required all available means, adequately coordinated. Finally, in Italy this general political inadequacy is counterbalanced by massive public intervention aimed at subduing regional disequilibria, as we shall see in the next section. The judgment on the effectiveness of such an effort is controversial but negative appraisals prevail (8). The emphasis given by this paper on the effects of European integration is due, however, to the growing importance of the international framework in the evolution of regional disequilibria.

The outlook for an enlargement of the European Community and with it an extension to other areas of the distorting mechanisms previously described, shows us how the international aspects of regional problems is a key topic.

2. Regional policies

The disequilibria discussed in the preceding section can be opposed by a vast range of instruments available both to single governments - with their functional and territorial institutions - and to the European Community (9). Apart from the direct intervention of public firms in the depressed areas, the general function of regional policy is to create the material conditions (facilities) and the economic incentives (transfers to firms) that will attract private investment, both domestic and foreign, into those areas that suffer most from the spontaneous economic development.

The objective of territorial adjustment is often integrated with the setting of specific priorities concerning economic sectors, the sizes of firms, the use of inputs, the exposure to international trade, etc. Such priorities aim at providing private enterprise with the guidelines for the pursuit of some specific qualitative model.

The issue of the effectiveness of regional policies is somewhat confused with the "appropriateness" of public intervention in economic development. Whoever be lieves that a free market, as opposed to government interference is spontaneously capable of achieving better resource allocation will distrust these instruments. If he does concede he then demands that they be absolutely impartial over the various choices to be made by a firm that is going into a depressed area (principle of the "neutrality" of incentives). In other terms he is willing to accept public subsidies to investment but only to the extent that they make up for location diseconomies (criterion of the "proportionality" of intervention). The person with a more pragmatic approach to the relationship between government and the market realizes that a system of perfectly neutral subsidies is not feasible since public subsidies always, alter the convenience parameters,

for all of a firm's decisions. Thus he is often inclined to favour a deliberately discriminating use of these alterations (principle of the "selectivity" of incentives) and stresses the importance of not dissipating the limited financial resources available with the introduction of indifferentiated measures for the entire region or for all activities (criterion of the "concentration" of intervention) (10).

Within the European Community, regional policy is a corrective measure for the forms of development polarization caused both by economic integration and by the distortions produced by the undifferentiated nature of common policies. Regional policy contributes to the goal of making all the various regions of the Community achieve common economic conditions, the underlying assumption being that the development of backward areas might also benefit the more advanced areas.

We have already discussed the interrelation between regional problems and the problems caused by changes in the international division of labour. A comparison between regional policies and customs protection may be useful here (11). Dating back to List's times, customs protection also has been considered a means of allowing the development of economic activity in backward areas threatened by the competition of producers who were more efficient only because they came from a developed area. In this sense, assuming a supernational point of view, tariffs are an instrument for a hypothetical regional adjustment on a world scale. However, since a supernational authority capable of coordinating such an adjustment is lacking, the protectionist policies of single nations tend to create a vicious circle thereby canceling one another. Furthermore, tariffs are regarded as less flexible than public subsidies to economic enterprises, so they are inadequate in

achieving the goals of regional policy through an appropriate differentiation of the instruments. Finally, incentives might seem to be better than protectionism because, unlike the latter, they apparently do not shift onto the external market - through trade - disequilibria of internal origin. But such is not the case, as we shall see further on, because subsidies too affect the conditions of international competition. They increase the market power of domestic firms and thus become one of the various kinds of non-tariff trade distortions (12). This comparison, however, is valid in both ways: it is not only possible to show the protectionist content of many measures of regional policy; it is also clear that instruments devised for trade policy, like external tariffs, or the system of "generalized preferences" in the European Community, have important implications on regional disequilibria. Indeed, they may either expose or

protect the economic activity of depressed areas from international competition.

What has occurred in recent years is that the threat to the weaker sectors of production in the Mediterranean countries of the EEC does not result so much from competition with more advanced regions as from competition with certain developing countries some of which are also Mediterranean. These countries are experiencing some degree of success by exporting products - including manufactured goods - that are important to the economies of Southern Europe. As a reaction protectionist pressure increases even if the various limits placed on imports are purported to be only occasional and temporary derogations to the principle of free trade. Sooner or later, however, a necessary "structural adjustment" will have to be made and, to this end, measures are being prepared to facilitate an industrial reorganization.

Such measures are tied with actual regional policies so that they tend to confirm the idea that depressed areas are "assisted" economies. The key to the issue is to distinguish measures aimed at preventing or postponing that adjustment (thereby comparable to the protectionist stand) from measures aimed at facilitating the adjustment or even promoting it by reducing social costs (13).

Regional policy could choose this second type of intervention by which the depressed areas are dynamically integrated into a new international division of labour. By so doing, it would not only achieve its own goals more effectively but it would also help to solve new problems other than territorial development disequilibria. Should regional policy instead choose the first kind of intervention, it would risk being transformed into a protectionist instrument aimed at passing along the same distortions

it tries to eliminate from within. Furthermore, any positive results in regional adjustment that might be obtained, would be extremely precarious. In this sense, compliance with the international competitiveness constraint even in the backward areas is an actual requirement for internal efficiency - i.e. for consistency between means and ends - of regional policy and not an annoying sign of economic dependence from abroad.

The European Community is preparing for extension in the Mediterranean by prearranging a plan of assistance for its Southern regions, to soften the competitive impact of the new member countries. The candidate countries, in turn will be provided with a long transition phase to protect them from the damages resulting from too rapid an integration. Nonetheless there are fears about a further increase in territorial disequilibria within the EEC. The extension of the Community is expected to increase

the bargaining power of the Mediterranean areas but what really worries them are the possible consequences of growing conflicts over the allotment of the limited resources allocated by the Community for regional programs.

Finally, developing countries of the Mediterranean basin believe they are being relatively affected by the way the extension is being carried out. This is because their market outlets may be squeezed by the protection that candidate countries will receive through "Community preference". It is a clear example of interdependence between the internal dualism of the enlarged Community and the rest of the Mediterranean. Overall regional policy, that favours the Mediterranean areas of the EEC, is interwoven with the trade policy with the rest of the Mediterranean countries.

3. Development strategies and the outlook for economic integration in the Mediterranean area: a research program.

The assumption that economic integration of a region within a more extensive area accentuates disequilibria may undermine the hope that the Mediterranean countries not in the EEC might develop as their economic interdependence with the Community increases.

We shall not reexamine here the terms of the theoretical debate over the relationship between international trade and development nor the various aspects of a backward country's economic dependence on foreign countries (15). We will only recall some of the problems arising from economic relations within the Mediterranean basin.

The worries of the countries outside the European Community over the possible consequences of its

extension to Greece, Portugal and Spain are a clear sign that availability or non availability of market outlets into the Community may affect further development outside of the EEC. We all know the effects that extreme dependance on foreign markets has on the price and volume stability of exports (and on the stability of import capacity) in a small developing country. These effects are particularly marked when developing countries' marketable goods and the geography of their foreign trade are little diversified, as is the case with some oil-exporting countries.

Yet, even import substitution models prove to be limited. The attempt to preserve the development process from external subjection may produce a paradoxically opposite effect as a result of the bottlenecks in the supply of capital goods and technology.

Aside from this, the international competitiveness constraint is often considered, just as in regional policy, a useful criterion for verifying the efficiency of a developing area's productive structure. Furthermore, opening up to foreign trade generally offers developing countries a wider choice in development policies by permitting them to avoid the limitations that derive from the structure of internal demand (16). Obviously this must not lead to the creation of a productive system totally alien to the needs of the domestic market.

These remarks indicate that the overall effects of international integration on economic development are highly ambivalent. There has been an attempt at providing a solution to these problems: a strategy that does not disregard the advantages of integration - particularly among countries having the same level of development - but aims at expanding the domestic market

and setting up a process of self-sustaining growth. Even industrial countries and particularly the European Community succumbed to the charm of such a "self-induced" development model for Third World countries. This model would clearly have the advantage of reducing competitive pressure of NICs on the markets of industrial countries and, therefore, it can serve as a theoretical justification for protectionist policies, in which case developing countries can be suggested to rely only on themselves, while promising them, at the most, enhancement of technical cooperation and food aid. However, the possibility of this approach becoming widespread in the Mediterranean area implies neither an immediate breakdown of existing relations nor a rupture between the Community - in its attempt to solve its own regional disequilibria without external interference - and one or more groups of developing countries whose aim is the valorization of their resources and their complementary conditions. Even

if this separation were desirable it would require some time to be accomplished because of the difficulties the developing countries would have in substituting the imports of goods, financial resources and technology coming from the Community and because of the original lack in their domestic markets. There is, then, an inescapable need for international coordination not only of trade policies but also of industrial and regional policies. On the other hand, the economic gap between the Southern regions of the EEC and the other Mediterranean countries, impressive as it may be, is not so wide that it has to exclude a greater mutual integration, however limited it may be by the development strategy we have been outlining.

+ +

It would be beyond the limits of this paper to analytically reconstruct the various trends (for instance, trade, migration, capital movements, technology transfers, etc.) in international integration

among Mediterranean countries. Indeed a more in depth analysis may be carried out during further development of the research program.

In trade, however, there is some degree of growth within the area (17) that persists even when world trade is at an impasse (18).

This trend towards a greater integration is not surprising if we take into account not only geographical proximity and historical links but also the effects of trade agreements between the EEC and various developing Mediterranean countries. Yet, the way these agreements were formulated and the economic conditions of the countries concerned have given rise to some negative consequences: they have often enhanced the trade deficits of the countries outside the Community. Indeed these countries' exports grew but were nonetheless overbalanced by the rapid growth of imports stemming from industrialization requirements, food problems and the increase of

consumption by restricted middle class sectors. It is common knowledge that the worsening of the terms of trade for non-oil commodities has indeed been one of the reasons for these countries' higher current account deficits (19).

We defer to a later stage in our research for an extensive inquiry into this subject and for a more thorough and detailed quantitative analysis of the evolution of trade in the Mediterranean basin. This will indicate if the increasing trade that involves the whole area finds preferential and more dynamic channels and if there are some regions or sectors excluded from the trend toward integration.

Another direction for research could identify the comparative advantages and the complementary characters of various regions and outline a model for the specialization of production within the area. This model would have to take into account each country's development goals and serve as a criterion

for the coordination not only of trade policies but also of regional policies.

The present outlook is not particularly encouraging: within the general framework of a general slackness in world trade rivalries arise among various Mediterranean countries, especially in defence of one's own share in the Community's market. The extension of the EEC has a catalytic effect on these tensions. There is not only a conflict between the Southern regions of the enlarged Community and the rest of the Mediterranean countries; contrasts exist within each block and are interrelated with protectionist revivals and with the increase in international competition among industrialized countries. The grave difficulties presently facing several oil-exporting countries lead us to suspect that they too are involved in this problem. If a restriction on the access to European markets were to really take place (20) the depressed Mediterranean regions would

have the difficult task of diversifying their productive structures and the geographical orientation on their exports. The alternative would be to drastically cut imports. In either case, the Community would suffer a clear damage: one of its important market outlets would be constricted and the decline in trade interdependence would also loosen crucial political links with the rest of the Mediterranean countries. We previously noted that economic integration is not merely a question of dynamic import-export movements but is characterized by various elements. A particularly important one, here, is the direction of foreign direct investment since it is not only playing a major role in setting up a new international division of labour but it is also interacting in various ways with regional policies, sometimes opposing them and sometimes concurring with them

and facilitating their success. Considering this crucial function of foreign investment in connecting trade issues with territorial disequilibria, it may be useful to investigate this topic as well.

+ + +

The position of Southern Italy within the Mediterranean basin has been examined up to now within the general framework of the EEC's regional problems with particular reference to questions arising from structural economic policy. In a subsequent stage of the research an attempt will be made to empirically analyze - to the extent that the characteristics of available statistical data will render it possible - the evolution of exports from Southern Italy's regions to the Mediterranean countries, and to estimate the outlook for the coming years. This will serve as a criterion to evaluate government intervention in the South and its capability to create both an economic structure

that is competitive with foreign economies and to exploit the central position that the region enjoys in the Mediterranean - obviously government action will neither have to ignore nor oppose all structural adjustments required by international productive specialization.

An attempt will also be made to appraise the nature and the importance of the impulses that regional policy for the South transmits to foreign countries through its effects on trade^{and} investment in the Mediterranean basin.

4. Conclusions - Regional policy as an international issue

In Italy, the effects of the EEC's extension on the development of the South are causing discussion and concern. It is the same kind of problem, even if on a smaller scale, that the whole Southern section of the Community would face if the integration of the Mediterranean area were to be intensified. In both cases the traditional action is to combine trade policies with measures aimed at territorial or sectorial adjustment. The cause of the trouble is external and the reaction is of a protective type, aimed at isolating local economies from international conditions or at facilitating structural adjustment.

Traditionally, the specific function of regional policy is not to contribute to an area's adjustment when there were changes produced by the international division of labour. Its function is to provide a solution to territorial disequilibria that are implicitly

considered to be of a fundamentally domestic origin.

This paper should reveal the inadequacy of such an approach. The fact that regional disequilibria are often sustained precisely by external factors such as integration is not the only issue here; even when the origin of a development gap is domestic, the measures taken to correct it inevitably affect other countries. Regional policy is not the use of instruments that are neutral at an international level, so it cannot be left up to individual governments. It has the power to transfer the disequilibria that it wants to reduce in its own country onto other countries. It alters competition by providing an oligopolistic character to local markets in backward areas, by placing non-tariff barriers on international trade, by inducing import substitution or by subsidizing exports. It historically derives from and is conceptually and operatively associated with customs protection

policies.

Changes in the international division of labour are believed to require of each country some drastic structural adjustments, which would eventually increase general welfare. This does not occur, however, and for various reasons:

- the indefiniteness and variability of the specialization model to be used as criterion of evaluation;
- the actual possibility that even if the process on a global scale proved beneficial some areas might be disadvantaged;
- the social cost of adjustment (21).

This analysis immediately points up some regional problems such as the impoverishment of previously prosperous areas or of areas that were backward for other reasons, and the way they resist all hints of a reduction in the public assistance they receive. This stresses the importance of some form of international control over regional policies. Just how this control

should be designed and implemented is currently under discussion.

We must, however, point out that it is quite problematic to identify the criteria needed to coordinate the economic reorganization of all the countries. Yet, once we succeeded, these criteria might be of great value in rendering single countries' regional policies compatible with economic integration and development over the whole area of which they are a part.

Paraphrasing the title of Diebold's book (22), we may say that even regional policy for Southern Italy is changing over more and more from a great national problem to Italian society into an "international issue". This, as we have seen, does not only depend on the various ways foreign relations affect the South but also on the hidden international consequences of government intervention on the development of depressed areas.

N O T E S

- 1) An extensive bibliographical introduction to the problems of regional economics is found in K.Allen (ed.), Regional Problems and Policies in the European Community: a Bibliography, Gower, Farnborough, 1978; cf. also S. Holland, Capitalismo e Squilibri Regionali, Laterza, Bari, 1976; S. Holland, Le Regioni e lo Sviluppo Economico Europeo, Laterza, Bari, 1977; W. Isard, Introduction to Regional Science, Prentice-Hall, Englewood Cliffs, 1975; H.W.Richardson, Regional Growth Theory, Wiley, New York, 1973
- 2) With regard to economic integration cf., in particular B. Balassa, The Theory of Economic Integration, Allen & Unwin, London, 1973
- 3) Cf. F. Falcone, "L'Integrazione Economica Europea e la sua Influenza sulla Struttura delle Esportazioni Italiane", in P. Alessandrini (ed.), Specializzazione e Competitività Internazionale dell'Italia, Il Mulino, Bologna, 1978
- 4) Cf. ISVET-SORIS, Le Politiche di Incentivazione alle Attività Industriali in Belgio, Francia, Germania, Gran Bretagna, Italia e Olanda, Isvet, Roma, 1973; V. Guizzi, Comunità Europea e Sviluppo del Mezzogiorno, Giuffrè, Milano, 1978
- 5) With regard to the enlargement of the EEC and its consequences on the Mediterranean area (cf. M.D'Angelo (ed.) L'Italia e i Paesi Mediterranei in Via di Sviluppo, F. Angeli, Milano, 1981; G. Querini (ed.), CEE, Mezzogiorno, Mediterraneo-Nuove Prospettive di Cooperazione Economica E.S.I., Napoli, 1982; R. Salvini, "Effetti dell' "allargamento" della CEE sui paesi del bacino del Mediterraneo: problemi strutturali", ISPE Ricerche, January 1983

- 6) Cf. B. Balassa, The Newly Industrializing Countries in the World Economy, Pergamon Press, New York, 1981; F. Frobel, J. Heinrichs, O. Kruje, The New International Division of Labour, Cambridge University Press, Cambridge, 1980; C. Saunders, The Political Economy of New and Old Industrial Countries, Butterworths, London, 1981; C.M. Guerici e I. Lavanda, "Una Metodologia per Misurare l'Impatto del Commercio con i Paesi Emergenti sull'Economia Nazionale", in Aquino et al. Bilancia dei Pagamenti, Importazioni e Crescita Industriale: il Caso Italiano, F. Angeli, Milano, 1983; A. Jacquemin, "I Nuovi Paesi Industrializzati Europei e la CEE", in G. Querini (ed.), CEE, Mezzogiorno Mediterraneo, loc.cit.
- 7) With regard to foreign investment in the Mediterranean area cf. M. D'Angelo (ed.), L'Italia e i Paesi Mediterranei in Via di Sviluppo, loc.cit., p. 81 e segg.; G. Querini, "Allargamento e Convergenze: due Obiettivi Compatibili per la Politica Economica della CEE", in G. Querini (ed.), CEE, Mezzogiorno, Mediterraneo, loc.cit.
- 8) Cf. A. Del Monte, Politica Regionale e Sviluppo Economico, Milano, F. Angeli, 1977; F. Marzano (ed.), Incentivi e Sviluppo del Mezzogiorno, Giuffrè, 1979
- 9) Cf. K. Allen, D. Yuill, G. Hull, Regional Policy in the European Community, Croom Helm, London, 1980; N.M. Hansen, Public Policy and Regional Economic Development: the Experience of Nine Western Countries, Cambridge (USA), Ballinger, 1974
- 10) Independent of these controversies over general principles, the effectiveness of "indirect" government intervention on the mechanism of development is

doubtful, particularly in terms of cost-benefit analysis, and this brings about the general question over the manageability of the market forces in an open economy. When we admit that there are few chances for the authorities to lead private enterprise in a specific direction this does not mean that we are acknowledging the universal virtues of the market: it is only a recognition of the modesty of the means of public intervention but it is all the more useful since governmental ambitions of dirigisme have encouraged the formation of a powerful mechanism for the privileged appropriation of public financial resources.

In addition to "indirect" incentives regional policy has other means at its disposal such as public works or "direct" intervention by State-controlled firms. Even these instruments are only partially efficient but at least the control and the responsibility for the destination of the funds is left up to the authorities. A survey on the debate on incentives policy is in F.Marzano (ed.), Incentivi e Sviluppo del Mezzogiorno, loc.cit.; cf. also R.J. Ball, "Investment Incentives", National Westminster Bank Quarterly Review, August, 1973

- 11) Cf. P. Saraceno, "La Politica di Sviluppo Regionale nelle Esperienze Italiane", Nord e Sud, n. 101, 1968
- 12) Cf. G. Denton, S.O'Clerireacoin, S.Ash, Trade Effects of Public Subsidies to Private Enterprise, MacMillan, London, 1975
- 13) W.Dicbold, Jr. Industrial Policy as an International Issue, Mc Graw-Hill, New York, 1980, p. 7

- 14) Cf. C. Adinolfi, "Ampliamento e Regioni Mediterranee: Politica Mediterranea della Comunità Ampliata", in G. Querini (ed.), CEE, Mezzogiorno, Mediterraneo, loc.cit., p. 23
- 15) Cf. S. Amin, Unequal Development, Harvester Press, Hassocks, 1976; T. Dos Santos, "The Structure of Dependence", American Economic Review, n. 60, 1970; A. Frank, Dependent Accumulation and Underdevelopment, Macmillan, London, 1978; A. Karam, "The Meaning of Dependence", The Developing Economies, n. 3, 1976
- 16) Cf. C. Saunders, "Joint Strategies for World Development", in C. Saunders (ed.) East-West-South: Economic Interactions between Three Worlds, Macmillan, London, 1981
- 17) Cf. C. Buresti, A. Jovane e M. Tenenbaum, "L'Italia e l'integrazione con i Paesi dell'Area Mediterranea", insert of Relazione sullo Stato dell'Agricoltura-1977, INEA, Roma, multilith; M. Martini, "Analisi Statistica degli Scambi tra la Lega Araba e la Comunità Europea", Rivista Internazionale di Scienze Economiche e Commerciali, 1980; R. Wilson, "The Middle East and the EEC: an Analysis of Trade Flows", Intereconomics, n. 3, 1982.
- 18) Some preliminary calculations that take into account only the coastal countries plus Jordan, Sudan and Mauritania reveal that international trade in the Mediterranean area rose from \$ 49,000 million in 1978 to \$ 80,000 million in 1981 with an average annual growth rate of 17.5%. During the same period, the value of world exports grew at a lower rate (15%) and this has determined an increase in the share of intra-Mediterranean trade in world trade (from 4.1% to 4.4%).

Trade among Mediterranean countries of the EEC is particularly important but their dominant role seems to be on the decline. If we deduct the value of exports among France, Italy and Greece from the intra-Mediterranean total we find an even greater trend than if we were to consider the area as a whole (21.5% annual average).

Even if we allow for the roughness of the figures, we can say that during the period under discussion there was a certain degree of trade integration among the countries in the Mediterranean basin. This occurred despite economic and political differences and extreme tension in the area. The growth in the value of trade within the European Community (average annual rate: 8.4%) during the same period may be an indicative comparison.

Another quantitative proof of the increase in trade integration among Mediterranean countries may be provided by the proportion between Mediterranean exports to this area over total Mediterranean exports and world exports to this area over total world exports. The question is whether the Mediterranean is at least as important a market outlet for its own products as it is for world exports. In this case the indicator would be equal to 1; we might expect a group of neighbouring countries to have an indicator that exceeds unity and the indicator should be higher when integration is greater.

In 1978, this rough "integration index" was equal to 1.45 since the Mediterranean basin absorbed 18% of world exports and 26% of total exports from the Mediterranean countries. In 1981, the two proportions were 18.5% and 29% respectively and, therefore, the "integration index", rose to 1.57.

The relative size of the Mediterranean market did not grow over that period but there was an accentuated "introversion" of the area. By this we mean that its trade was directed much more within the area than toward other countries. This indicates that the Mediterranean basin is starting to be a somewhat integrated area.

Here again we may compare the Mediterranean area with the EEC: the Community's indicator rose from 1.41 in 1978 to 1.49 in 1981. In this case the increase in the ^{index} results from two reductions: the European Community's "introversion" decreased from 52.4% to 50.3% but on the other hand, its importance as a market outlet declined even more (from 37.1% to 33.8% of world exports). The impression of a greater integration arises from the fact that despite a general reduction of the EEC's weight in foreign trade intra-Community exports were almost capable of maintaining their previous level.

Aside from the integration index's trend, what is surprising is that it is higher in a heterogeneous and divided area such as the Mediterranean than in the Community. This leads us to a deeper inquiry into the indicator's real meaning. If the indicator is high an area's internal trade is relatively more intensive than the trade between that same area and the rest of the world. This is, indeed, a sign of internal integration but it is also a sign that the area is closed off from the rest of the world. In the EEC's case, a not particularly high index does not mean a low degree of integration as much as a considerable openness to world exports.

An index similar to the one we use is described in UNIDO, Trade Intensity Indicators, World Modelling Working Paper, 1982

- 19) Cf. M. Centorrino, "Comunità Economica Europea e Paesi a Sviluppo Dipendente: i Casi dell'Algeria e della Tunisia", in G. Querini (ed.), CEE, Mezzogiorno, Mediterraneo, loc.cit.
- 20) This risk might be reduced by extending to the candidate countries the trade agreements presently existing between the EEC and the rest of the Mediterranean countries. This would compensate the "diversion" effect on trade that the Community extension would produce, provided that the application of these agreements was not inconsistent with their goals.

V I I

- 21) C. Saunders, "Joint Strategies for World Development",
loc.cit.
- 22) W. Diebold Jr., Industrial Policy as an International
Issue, loc.cit.

ECONOMIE SOUTERRAINE ET SYSTEME ECONOMIQUE MONDIAL :

L'EXPERIENCE DES PAYS DE

L'EUROPE MEDITERRANEENNE

MOISES IKONICOFF

Maître de Recherche au C.N.R.S.

Hoja

TABLE DES MATIERES

=====

	PAGES
<u>I - LE CONTEXTE HISTORIQUE</u>	1
1) Le système mondial et l'après-guerre	1
2) Domination des Etats-Unis et "Oligopole Concentré" : 1945-1955	2
3) "Oligopole mixte" et différenciation du produit : 1955-1970..	6
4) 1970 : l'épuisement du modèle de concurrence oligopolistique.	11
<u>II - L'ECONOMIE SOUTERRAINE</u>	13
1) Une tentative de définition	13
2) Economie souterraine et accumulation	14
3) Une typologie de l'économie souterraine	18
4) L'expérience italienne	22
5) L'institutionnalisation de l'économie souterraine	34
6) Vers la fin de l'économie souterraine?.....	37

I.- LE CONTEXTE HISTORIQUE

1) Le système mondial et l'après-guerre

La crise de 1930 a mis en évidence l'irréversibilité du processus d'épuisement du modèle de fonctionnement du Système Economique Mondial^o qui avait prévalu jusqu'alors. Ce processus va déboucher, dans l'après-guerre, sur la modification de la structure du S.E.M. et le changement profond de sa logique de fonctionnement.

En ce qui concerne la structure, les Accords de Yalta vont consacrer la scission du monde en deux grands sous-ensembles, l'un soumis à l'hégémonie soviétique, l'autre, au leadership des Etats-Unis. A l'époque, les pays du Tiers-Monde se trouvent rattachés au second sous-ensemble, soit parce qu'ils étaient encore sous domination coloniale, soit parce que, pour des raisons autant politiques et économiques qu'historiques et géographiques, ils appartenaient à la zone d'influence occidentale.

A la suite du mouvement de décolonisation et du triomphe des mouvements révolutionnaires , un certain nombre de pays du

^o Système Economique Mondiale : S.E.M.

Tiers-Monde vont basculer dans le premier sous-ensemble tandis que le principe de non-engagement est adopté dans la plupart des autres pays d'Afrique, d'Asie et d'Amérique Latine.

Le S.E.M. comportera donc deux sous-ensembles, le premier fonctionnant essentiellement en situation d'autarcie avec une participation marginale et une faible capacité d'influence sur les mécanismes et les principales orientations du système ; le second sous-ensemble étant si largement dominant , on serait tenté de l'identifier purement et simplement à la totalité du S.E.M. La différence de niveau de développement des forces productives des pays qui composent le second sous-ensemble ainsi que l'asymétrie caractérisant leurs rapports ont conduit les analystes à introduire les notions de centre et périphérie. Si ces notions ont permis d'explicitier la logique fondamentale de la première étape du S.E.M., elles sont de moins en moins adaptées à l'étape qui s'ouvre dans l'après-guerre.

Pour mieux percevoir les grandes lignes de l'évolution opérée au cours de la nouvelle étape, il est utile de distinguer trois grandes périodes : 1945-1955; 1955-1970 et 1970-1983.

2) Domination des Etats-Unis et "Oligopole Concentré" : 1945-1955

De la première période, il convient de retenir quelques éléments

.../...

qui auront une incidence considérable sur l'avenir du S.E.M.

- En premier lieu, le projet conçu aux Etats-Unis qui étaient devenus en fait, centre de décision de l'ensemble du système. Ce projet consistait à intégrer de la façon la plus complète possible, l'espace de production et de marché des pays capitalistes développés. La création du G.A.T.T. et la formation d'un sous-espace européen par la mise en place de la Communauté Economique Européenne, correspondaient à ces buts. Les Accords de Bretton Woods définissaient les règles du jeu d'un système monétaire facilitant le processus d'intégration tandis que le Fond Monétaire International était conçu pour surveiller la stricte application de ces règles. Ce projet ne visait ni l'affaiblissement du rôle de l'Etat ni la perte de son contrôle sur le comportement des agents économiques, alors même que ces deux phénomènes s'inscrivaient dans la logique de l'intégration.

- En deuxième lieu, l'accélération - aux Etats-Unis - du processus de concentration industrielle et de création de technologies conçues pour de très larges échelles de production. En effet, sortis de la guerre avec un appareil productif intact, un énorme marché intérieur préservé et qui s'était trouvé à l'abri de toute concurrence, les Etats-Unis vont élargir exceptionnellement leurs débouchés extérieurs grâce à l'aide apportée à la reconstruction des pays européens et du Japon. Dans ces conditions, les deux traits caractéristiques de l'évolution industrielle des Etats-Unis depuis la dernière décennie du XIXème siècle, ne pouvaient que s'accroître. En ce qui concerne la

concentration industrielle, Paolo SYLOS LABINI (1) avait démontré que celle-ci était non seulement très élevée aux Etats-Unis mais qu'en outre, elle s'était fortement intensifiée au cours de la période considérée. Ainsi les indices portant sur la part des grandes sociétés dans la valeur ajoutée totale de l'industrie manufacturière - établis par l'auteur - montrent un accroissement considérable entre 1947 et 1955. Bien que le phénomène de concentration se produise un peu dans toutes les branches de l'industrie, la concentration opérée dans les branches dominantes ou "industries motrices" (2) présente une signification particulière en raison des "effets d'entraînement" (3) que ces dernières suscitent sur l'ensemble du système économique. A l'époque, la production de biens de consommation intermédiaire et de biens d'équipement commandaient encore le processus d'accumulation aux Etats-Unis. De nombreuses raisons expliquent cette prédominance des industries dites "lourdes". Nous voulons n'en retenir que trois. D'abord, ces industries sont prioritaires dans une économie qui s'insère dans un contexte de confrontation militaire. Or, à la suite du conflit mondial, avait aussitôt succédé la "guerre froide" et au début des années 1950, la guerre de Corée. Deuxièmement, la demande de biens d'équipement et de consommation intermédiaire avait connu un essor considérable comme conséquence des besoins de la reconstruction de l'appareil productif des

(1) Paolo SYLOS LABINI : "Oligopolio e Progresso Tecnico", Giulio ENAUDI Editore, Torino 1964.

(2) François PERROUX : "L'économie du XXème Siècle", P.U.F. 1964.

(3) F. PERROUX, op.cit.

pays européens, principale source de débouchés extérieurs de l'industrie américaine. Troisièmement, ni le niveau du revenu moyen par habitant ni le profil de sa distribution n'avaient encore permis aux Etats - Unis d'accéder au "Welfare State" et à la "société de consommation de masse". C'est au cours de ce dernier stade que le rôle moteur se déplace vers d'autres branches industrielles. L'agent dominant de la production - si l'on retient le classement proposé par P.SYLOS LABINI - est, à l'époque "l'oligopole concentré". Cette expression vise les branches fabricant des produits homogènes et organisées autour d'un nombre réduit d'entreprises qui contrôlent tout ou la plus grande partie de la production. Ce sont les conséquences économiques du pouvoir sur le marché que possèdent des entreprises comme "U.S. Steel Corporation" qui intéressent à l'époque les théoriciens de la concurrence imparfaite notamment P.SYLOS LABINI mais aussi des auteurs comme J.GALBRAITH (1) ou C.WILCOX (2). Le type de technologie est, quant à lui, totalement déterminé par la nature des branches dominées, le degré de concentration et la dimension du marché. Dans ces conditions le processus de création et d'innovation s'oriente exclusivement vers des technologies visant de très larges échelles de production. Il convient de noter que cette orientation qui répond à des circonstances très particulières dans le temps et dans l'espace, est érigé en principe général d'efficacité par les sciences économiques de l'époque : c'est le concept d' "économies d'échelle".

(1) J.GALBRAITH : "Monopoly and the concentration of economic power - A survey of Contemporary Economics", Vol I, Philadelphia 1948.

(2) C.WILCOX : "On the alleged of Oligopoly", American Economic Review, Mars 1950.

- En troisième lieu, la reconstruction de l'appareil productif des pays européens qui reproduisent - avec certaines nuances - le modèle américain et s'insèrent dans le cadre du projet d'intégration de l'espace.

L'agent économique dominant est aussi "l'oligopole concentré" et le critère d' "économie d'échelle" est à la base du processus de création ou d'importation de technologies. La principale différence avec le modèle américain réside peut-être dans le rôle joué par l'Etat dans certains pays européens. Ainsi en France, on procède à la nationalisation de vastes secteurs productifs sous l'influence de l' "idéologie de la libération" qui a inspiré la politique économique des premières années de l'après-guerre. En Italie, en dépit de la politique libérale mise en place à la suite du départ du gouvernement de partis de gauche, les holdings industriels créés à l'époque fasciste ne sont pas éliminés mais se développent considérablement. Dans ces deux pays, on retrouve donc des "oligopoles concentrés" publics à côté d' "oligopoles concentrés" privés qui sont - à l'époque - en voie d'organisation ou de reconstitution. Le caractère public de ces oligopoles ne change pas fondamentalement les règles du jeu de la concurrence oligopolistique ou "concurrence imparfaite". Cela deviendra encore plus évident au cours de la période suivante.

3) Oligopole mixte et différenciation du produit : 1955-1970.

Vers le milieu des années 1950 s'achève en Europe le processus

.../...

de reconstitution des capacités de production des industries de base tandis que le niveau moyen de revenu s'élève dans l'ensemble de l'espace atlantique. Par ailleurs, grâce à l'action syndicale et en dépit de différences structurelles que présente le marché du travail de chaque société - avec des décalages parfois importants - l'accroissement de productivité va être relié progressivement à la rémunération salariale. Ainsi, le profil de distribution des revenus tend à se modifier, rendant possible l'accès à un nouveau stade de développement économique.

A ce stade, le rôle moteur se déplace des industries de base fabricant des biens homogènes vers les industries de biens de consommation durable produisant des biens différenciés. L'agent économique dominant n'est plus l' "oligopole concentré" mais l' "oligopole mixte" au sens de P.SYLOS LABINI (1) . La concurrence oligopolistique prend des formes nouvelles qui n'avaient été, ni prévues ni étudiées par les auteurs classiques de la concurrence imparfaite. Des tentatives plus ou moins satisfaisantes seront faites par des analystes qui, pour la plupart, vont privilégier l'une des dimensions de cette nouvelle forme de concurrence oligopolistique : l'expansion multinationale des grandes entreprises. Nous avons évoqué cette problématique dans un autre travail (2). Nous ne retiendrons ici que les aspects permettant de mieux percevoir les conditions d'émergence et de développement de ce que l'on appelle l'économie souterraine.

(1) Nombre réduit d'entreprises qui produisent des biens différenciés - Voir P.SYLOS LABINI, op.cit.

(2) Moïses IKONICOFF : "Le Système Economique Mondial : désordre ou rationalité ? " - Revue Tiers-Monde, T N° Janvier-Mars 1980, PUF.

- 0 -

Au cours de la période qui s'étend du milieu des années 1950 jusqu'au début des années 1970, les accords généraux sur le prix entre "oligopoles mixtes" réduisent la concurrence à une "course de vitesse" dans l'innovation et la différenciation des produits proposés aux consommateurs. Par ailleurs, avec des prix déterminés et une part de marché plus ou moins rigide, la maximisation du taux de profit ne peut se faire que par la minimisation des coûts. En fait, ces deux objectifs "différenciation du produit" et "minimisation des coûts" vont conditionner le comportement des "oligopoles mixtes". Toutefois, ils ne présentent pas la même importance. La différenciation du produit qui permet à l'oligopole d'élargir sa part dans le marché sera le critère prioritaire dans l'élaboration des stratégies des grandes entreprises. Mais, c'est l'objectif de minimisation des coûts qui constituera le facteur principal de l'expansion multinationale des oligopoles. La minimisation des coûts à travers la multinationalisation peut-être obtenue de deux manières : par l'élargissement de l'échelle de distribution du produit et en jouant sur les avantages comparatifs au niveau de la relation productivité-salaires. La première voie est destinée à compenser le raccourcissement du cycle du produit dans le marché du pays d'appartenance de l'entreprise. Il s'agit du critère déterminant de l'implantation de filiales à l'étranger notamment, dans les pays où existent des politiques protectionnistes qui découragent les importations même si les marchés intérieurs de ces pays sont très réduits et les débouchés ne dépassent pas le seuil apparent de rentabilité minimum. C'est l'exemple de l'implantation en Amérique Latine de firmes automobiles américaines et européennes, et, plus tard, de firmes japonaises (1).

(1) Moïses IKONICOFF : "Grandes Firmes Multinationales, Modèle de Consommation et Distribution du Revenu en Argentine", Revue Tiers-Monde T , N° 1975. .../...

L'avantage comparatif, au niveau de la relation productivité-salaire, entre les pays européens et les Etats-Unis a été au début de la période, un critère complémentaire entraînant la localisation de filiales américaines en Europe. Dans ce cas, ces entreprises ne visaient pas uniquement le marché européen mais aussi le marché américain, à travers l'exportation à partir de l'Europe. Etant donné qu'au cours de la période considérée le niveau de productivité aux Etats-Unis a diminué de façon persistante par rapport à l'Europe, cette motivation de la localisation de filiales américaines devient de plus en plus importante.

Pour la même raison, le mouvement en sens contraire a été relativement faible, les oligopoles européens ont privilégié la politique d'exportation au détriment de la politique d'implantation de filiales aux Etats-Unis. Le comportement des oligopoles à l'échelle internationale va provoquer la dégradation de la balance commerciale des Etats-Unis pour aboutir à une situation déficitaire. Le déficit sera couvert par le transfert de revenus des entreprises américaines implantées à l'étranger. De ce fait, les Etats-Unis vont reproduire avec certaines spécificités, le modèle anglais de fin XIXème et de la première moitié du XXème siècle. Plus généralement, il s'agit du "modèle des pays rentiers" dont on sait actuellement à quel point il distorsionne les mécanismes du développement économique à court terme pour les bloquer à long terme.

Vers la fin de la période considérée, les transferts unilatéraux provoqués par la guerre du Vietnam vont aggraver le déficit et créer, en partie, les conditions de la crise du modèle de concurrence oligopolistique fondée principalement sur la différenciation du produit. Au cours de cette même période, la formation de l'espace européen

constituera le facteur fondamental permettant la concentration et le développement des entreprises du continent dans les secteurs dominants. Parmi les pays méditerranéens, seules la France et l'Italie - grâce à leur appartenance à la C.E.E. - vont s'intégrer - certes dans des conditions différentes - pleinement au système.

Nous avons précédemment évoqué la particularité de ces pays constituée par le rôle que va jouer l'Etat dans le processus de concentration industrielle. Ce rôle sera non seulement déterminant dans la période de reconstitution d'industries de base mais également au cours de la période de l' "oligopole mixte" où la production de biens de consommation durable représente les branches dynamique.

La concentration dans ces branches est en grande partie organisée à partir de centres de décision publics. C'est le projet contenu dans les 2ème et 3ème plans quinquennaux français et surtout, dans le 4ème plan, à propos duquel François PERROUX a écrit : "son but est de rendre compatible les projets des unités spontanément incompatibles entre eux".

(1). De surcroît, l'un des oligopoles mixtes les plus puissants dans une industrie clé - l'industrie automobile - est public.

En Italie, le plan décénal "VANONI" ainsi que les programmes préparés à la suite de la formation du gouvernement de centre gauche répondaient à la même préoccupation bien que leur efficacité ait été nettement moins importante qu'en France. Par contre, les holdings industriels publics renforcés au cours de la précédente période, ont joué un rôle fondamental dans la consolidation de branches dynamiques.

(1) François PERROUX : "Le IVème Plan français", PUF 1963.

4- 1970 : l'épuisement du modèle de concurrence oligopolistique

Vers 1970, la dynamique de la concurrence oligopolistique fondée principalement sur la différenciation du produit tend à s'épuiser. On en retrouve la cause aussi bien au niveau de la demande qu'au niveau de l'offre. En ce qui concerne la demande, nous reprenons les affirmations d'Y.BERTHELOT (1) : "...Autre facteur de la transformation structurelle des économies industrielles, les habitudes de consommation se modifient. On a constaté depuis plusieurs années que la part des dépenses consacrées à l'alimentation et à l'habillement décroissait au profit des dépenses de santé, de culture et de loisir. Les marchés de biens d'équipements (automobile, électroménager traditionnel) sont ou seront progressivement saturés et ils n'ont pas encore été remplacés par des biens durables dans les domaines de la culture, des télécommunications, de la sécurité...". Cette saturation de la demande est arrivée bien avant la crise énergétique et c'est précisément cela qu'affirme Gérard LAFAY (2). La conjugaison des analyses de BERTHELOT et des travaux réalisés par le CEPII et portant sur l'étude de l'évolution des branches industrielles, rendent vraisemblable, sur le plan analytique et statistique, l'hypothèse selon laquelle le point de césure se trouve aux environs de 1970 et semble être la conséquence de l'épuisement de la demande.

(1) Yves BERTHELOT : emploi industriel et évolution de la division internationale du travail. Revue Tiers-Monde N°81 Janvier-Mars 1980.

(2) Gérard LAFAY : "la mutation de la demande mondiale" - Revue Economie Prospective Internationale N°1, Janvier 1980 - Centre d'Etudes Prospectives et d'Informations Internationales (C.E.P.I.I.).

En ce qui concerne l'offre, on assiste à l'élévation des coûts de production provoquée par trois processus simultanés :

- a) L'élévation du prix du pétrole qui dans une première phase avait entraîné l'élévation du prix des autres matières premières ;
- b) Le surcoût provoqué par l'obligation légale où se trouvèrent certaines industries de se doter des équipements anti-pollution à la suite de l'action des mouvements écologistes ;
- c) L'élévation générale en Europe du niveau de la rémunération-salariale - bien souvent au-delà de l'accroissement de la productivité - comme conséquence des mouvements syndicaux entre 1968 et 1970 : Accords de Grenelle en France, loi Carr en Grande-Bretagne, extension de la cogestion en R.F.A., modification de l'"article 32" des statuts du patronat en Suède, contrats nationaux et contrats d'entreprises établis en Italie, résultats des luttes ouvrières de 1969-1970. L'action des syndicats ne va pas exclusivement dans le sens de la défense du salaire et du maintien de l'emploi, elle concerne aussi les conditions de travail et l'organisation de l'entreprise.

Avec l'élévation des coûts de production et la demande qui se ralentit au niveau des produits des branches motrices, la concurrence oligopolistique, ne pouvait plus passer par la différenciation du produit offert au consommateur. La motivation principale des oligopoles concentrés ou mixtes qui commande leur stratégie sera désormais exclusivement la minimisation des coûts. Cette stratégie qui avait entraîné en partie l'implantation des firmes américaines en Europe au cours de la précédente période, deviendra la stratégie générale des Grandes Firmes Multinationales.

C'est dans ce cadre que l'on assiste à l'émergence - notamment en Italie - de ce que l'on appelle l'Economie Souterraine.

II.- L'ECONOMIE SOUTERRAINE

1) Une tentative de définition

Dans une première approche, on pourrait dire que l'Economie Souterraine est constituée par l'ensemble des activités économiques qui ne sont pas totalement ou partiellement soumises aux règles du jeu des sociétés dans lesquelles elles s'exercent. Si l'on se limite à cette définition, il est possible de constater que ce phénomène, loin d'être nouveau, est au contraire très ancien et lié à l'évolution sociétale et à la capacité de tout pouvoir de faire respecter l'ordre normatif sur lequel il s'appuie. Cette définition ne nous éclaire pas davantage sur les raisons pour lesquelles les analystes considèrent l'Italie comme l'espace privilégié de ce type d'activités économiques (1).

(1) Ainsi Rupert CORNWELL : "Italy grows fat on its underground economy", Financial Times - 10/2/1976, souligne que l'Angleterre et la France connaissent le même phénomène. Par ailleurs, DAN BAWLY : "Underground Economy", Mac Graw Hill inc. New-York 1982, considère que l'ampleur du phénomène aux U.S.A. et en Angleterre est comparable à celui de l'Italie.

Peut-être l'explication la plus intéressante est elle celle apportée par Iain CARSON qui considère que la spécificité de l'Economie Souterraine en Italie réside dans le fait que "les rapports avec l'industrie sont beaucoup plus étroits qu'ailleurs" (1). Bien qu'insuffisante, cette explication représente déjà un jalon important dans le processus d'appréhension du phénomène qui nous intéresse. En réalité, l'industrie étant l'activité privilégiée du processus d'accumulation, on ne peut cerner la portée ni définir la spécificité de ce que l'on appelle Economie Souterraine que par rapport aux mécanismes d'accumulation dominants. En effet, si ces phénomènes remontent assez loin dans l'histoire, BRAUDEL les appelait "les structures du quotidien" (2), nous n'en voulons retenir que l'aspect concernant les rapports fonctionnels qui s'établissent entre l'Economie Souterraine et le processus d'accumulation.

2) Economie Souterraine et Accumulation

Depuis l'avènement du capitalisme on peut distinguer dans cette perspective, au niveau mondial - grosso modo - quatre stades du développement économique. Le premier stade correspond à la situation des pays

(1) Iain CARSON : "Facing the facts", The Economist, 23 Mai 1981.

(2) F. BRAUDEL : "Civilisation matérielle, Economie et Capitalisme" Armand COLIN 1979.

européens au cours de la période qui va de la Révolution Industrielle jusqu'au début du XXème siècle. Dans ce stade, le processus d'accumulation étant fondé sur la disponibilité illimitée de main-d'oeuvre, l'existence d'une économie souterraine urbaine se trouvait être une pièce essentielle de ce processus. En privilégiant le rôle de l' "armée de réserve", MARX n'avait retenu que l'aspect fonctionnel de cette sous-économie par rapport au modèle de reproduction élargie.

Cependant, il n'est pas possible de réduire le phénomène à la simple présence d'une masse humaine, sans emploi, faisant pression sur le niveau de rémunération salariale. Un certain sous-système prenait forme dans les communes où résidait la population sans emploi. L'étude réalisée par H.ELSCENHANS (1) à propos de la signification et de la portée de la "loi des pauvres" - en vigueur en Angleterre de 1601 à 1834 - met en lumière de nombreux aspects de ce sous-système.

Le deuxième stade est celui atteint par l'ensemble des pays industriels et se situe historiquement à la suite de la précédente période. Ce stade est caractérisé par l'absorption par les activités économiques de la main-d'oeuvre disponible. De facteur abondant, cette dernière devient facteur rare. A partir de cette situation, on assiste

(1) H.ELSENHANS : Document présenté au Colloque : "Transfert de Technologie et Développement", E.A.D.I. W.G. : "Multinationales et Développement", 10/10/1980, Paris.

à une syndicalisation croissante et à des actions revendicatrices qui permettent d'accroître la participation des salariés au revenu national. Ces actions vont déboucher sur l'établissement d'une liaison structurelle entre accroissement de productivité et accroissement de salaire. Cette évolution ne s'est pas déroulée au même rythme dans tous les pays où la Révolution Industrielle avait eu lieu ; en outre, au cours de certaines périodes de crise, cette liaison a été coupée. Toutefois, quelque soient les spécificités nationales, la fréquence et la durée des coupures, la fixation des salaires - jusqu'en 1970 - a en général été liée au niveau moyen de la productivité générale ou du moins de la productivité sectorielle.

Dans certains pays industriels n'ayant pas réussi à absorber totalement la main-d'oeuvre excédentaire comme l'Italie, cette liaison tend à s'affirmer dans la décennie des années 1960, notamment après 1962. Dans ce stade, il n'est pas possible de déceler des sous-systèmes économiques ^{/souterrains} dans les pays industrialisés d'ampleur significative et liés fonctionnellement aux mécanismes d'accumulation.

Par contre, les problèmes de la main-d'oeuvre excédentaire réapparaissent au cours d'un troisième stade qui correspond au démarrage et au développement de l'industrialisation du Tiers-Monde. La concentration à l'intérieur ou à la périphérie de grandes villes, de populations provenant de la campagne logeant dans des habitats précaires et

non intégrés au système productif, est un phénomène qui avait d'abord été analysé par les chercheurs latino-américains. Dans une première approche, les catégories marxistes leur étaient apparues inadaptées. En effet, si une situation apparemment analogue rendait possible aux XVIII^{ème} et au XIX^{ème} siècles l'accumulation capitaliste, il n'en était pas de même dans le processus d'industrialisation du Tiers-Monde à partir de 1930. Le rythme d'absorption de main-d'oeuvre et le niveau d'accumulation y sont déjà préconditionnés dès la naissance même du secteur industriel par le type de technologie importée des pays ayant un degré d'industrialisation bien plus élevé. Dans ces conditions, ces populations sans emploi ne pouvaient pas jouer le rôle d'armée de réserve et être considérées comme ayant un rapport fonctionnel avec le mécanisme d'accumulation. Bien au contraire, ces masses risquaient de devenir rapidement disfonctionnelles dans la mesure où la pression qu'elles exerçaient n'était pas destinée à faire baisser le niveau des salaires mais s'adressait directement au système politique et social dans le cadre duquel s'effectuait l'industrialisation. La catégorie de "marginalité" évoquait fondamentalement ce constat de disfonctionnalité. Cependant, ces premières analyses latino-américaines ne retenaient - de même que l'analyse de MARX au siècle dernier - que l'un des aspects du phénomène.

La poursuite des recherches portant sur les "marginiaux" élargies à l'ensemble des pays du Tiers-Monde en voie d'industrialisation a permis d'identifier des sous-ensembles économiques composés de réseaux intégrés

.../...

de production et commercialisation liés parfois aux villages ruraux et à l'industrie urbaine. Lesdits "marginiaux" apparaissent non pas comme une population isolée et déracinée ayant de faibles liens avec l'environnement économique mais comme les agents de ces sous-systèmes. A son tour, le sous-système appelé "secteur informel" apparaît - quant à lui - comme un composant essentiel du modèle d'industrialisation périphérique. Il s'agit d'une sorte d'économie souterraine qui constitue un facteur d'équilibre et d'intégration sociétal dans un processus de développement qui ne peut pas reproduire l'expérience des sociétés industrielles. Dans ce sens, le "secteur informel" est en rapport fonctionnel avec les formes particulières de l'accumulation dans le Tiers-Monde (1).

Enfin, le quatrième stade est marqué par la réapparition d'un sous-système à l'intérieur des systèmes économiques unifiés depuis le début du siècle dans les sociétés industrielles. Son émergence, loin de constituer l'épiphénomène d'une crise conjoncturelle, répond à la rationalité profonde de ce système au moment où la différenciation du produit cesse d'être l'élément dominant de la concurrence oligopolistique pour être remplacé par la minimisation des coûts.

3) Une typologie de l'Economie Souterraine

(1) Voir Moïses IKONICOFF et Silvia SIGAL : "Armée de Réserve, Marginalité et Secteur Informel", Revue Tiers-Monde, T , N° - Avril-Juin 1980.

Avant d'examiner la nature des liens fonctionnels qui s'établissent entre ce sous-système et les mécanismes dominants de l'accumulation, il convient de cerner notre champ d'analyse. En effet, l' "économie souterraine" est devenue une notion trop vaste recouvrant un ensemble très diversifié de phénomènes qui ont parfois de très faibles relations entre eux et qui souvent ne présentent pas un intérêt particulier dans la perspective où nous nous plaçons.

On pourrait tenter un premier classement en fonction de quatre critères principaux :

A- La production et les revenus des agents économiques. Par rapport à ce critère, on privilégie les petites et moyennes entreprises et les travailleurs à domicile qui produisent des biens - généralement par sous-traitance - dont l'activité ainsi que le revenu ne sont pas déclarés. Il s'agit d'agents d'un circuit de production et de commercialisation de biens et de services et d'une masse monétaire en circulation qui échappent au contrôle étatique. L'importance quantitative de ce circuit est très difficile à évaluer et varie selon les pays. La plupart des auteurs qui ont étudié cette question sont d'accord pour considérer que ce phénomène présente une ampleur bien plus considérable en Italie qu'ailleurs. Dans ce pays, on estime que les activités souterraines représentent entre 10 % et 25 % du P.I.B. Le fait que même les estimations approximatives ne sont pas prises en compte dans l'élaboration des statistiques officielles, est de nature à leur enlever toute crédibilité et à rendre très aléatoire toute politique économique nécessairement fondée

sur les estimations de grands agrégats.

B- Le comportement des facteurs de production. Il s'agit certainement du critère dominant pour caractériser l'économie souterraine. En ce qui concerne le travail, on retrouve la problématique du travail au noir : le pluri-emploi de fonctionnaires, l'emploi à plein temps ou à temps partiel de travailleurs inscrits au chômage et touchant les allocations correspondantes, le travail des immigrants en situation de résidence illégale, les travailleurs intérimaires et en général, le travail de tous ceux qui employés de façon permanente ou de façon intermittente, ne sont pas couverts par le système de sécurité sociale et ne bénéficient pas de la protection légale établie par la législation du travail. En ce qui concerne le capital, on retrouve la problématique du financement des activités à l'échelle mondiale à travers des circuits qui permettent d'échapper aux normes légales portant sur le contrôle du mouvement des capitaux, en vigueur dans chaque pays: le système "off-shore United Banking" (O.B.U.), les nouvelles zones franches financières etc.

C- Les objectifs poursuivis par les agents du sous-système

Ces agents poursuivent principalement deux objectifs : minimiser le coût salarial ou fiscal des opérations et faciliter l'adaptation rapide de la production et de la circulation au changement des marchés.

L'embauche de travailleurs non déclarés a pour but non seulement de réduire les coûts purement salariaux mais aussi ceux qui représentent les charges sociales.

Certains systèmes de troc qui se développent très vite dans les pays de l'O.C.D.E., la technique "surprix" et "sous-prix" pratiquée dans les opérations internationales des Firmes possédant des filiales à l'étranger et le système d'avantages en nature pour les cadres de haut niveau dans les entreprises constituent autant de mécanismes destinés à réduire le montant des prélèvements fixaux. Des entreprises principalement petites et moyennes travaillent au noir davantage pour préserver la liberté de créer ou de supprimer des emplois en fonction de la conjoncture que pour réduire les coûts salariaux. Certaines grandes entreprises suscitent la création de petites entreprises opérant dans les secteurs de pointe pour atténuer la rigidité bureaucratique qui entrave le processus de création technologique ou de diffusion de l'innovation dans les grandes organisations.

Certains mécanismes servent à la fois à réduire les coûts salariaux et fiscaux et à introduire une plus grande flexibilité dans le processus de production et de circulation des biens. C'est le cas notamment des entreprises dont le critère de taille et de localisation est défini en fonction des possibilités d'éviter la syndicalisation. Les circuits financiers "off-shore" permettent à la fois d'évader des impôts et d'échapper à la lourdeur des procédures que certains pays imposent à

l'exportation de capitaux.

D- La légalité des activités économiques

L'économie souterraine implique, par définition, une certaine rupture - plus ou moins importante - de l'ordre juridique et en conséquence, toutes les activités que comporte le sous-système se situent à la limite des frontières de la légalité et assez souvent, au-delà. Il s'agit là d'une situation générale. Ce quatrième critère vise, quant à lui, exclusivement ce que l'on pourrait appeler les activités délictuelles, notamment le trafic de drogues, le contrebande etc. Même si à un certain niveau le circuit tend à émerger et à rentrer dans le système légal, l'ensemble des activités est considéré comme appartenant à une économie souterraine.

De nombreuses problématiques apparaissent à la lumière de cet inventaire d'activités classées en fonction des quatre critères. Notre but étant en premier lieu, de déterminer si l'économie souterraine est en relation fonctionnelle avec le processus d'accumulation et en second lieu, d'identifier la nature de cette relation, nous ne retiendrons que les activités groupées en fonction du troisième critère.

4) L'expérience italienne

La minimisation des coûts est devenue en effet - comme nous l'avons

signalé auparavant - le but de la stratégie des oligopoles et la base des formes renouvelées de la concurrence.

L'instauration d'une nouvelle dynamique tendant à réduire le coûts de production va faire éclater le mythe des "économies d'échelle" et entraîner une révision profonde de l'orientation du processus de création et de diffusion de la technologie. Ce mythe liait l'élévation de la productivité à la production de masse et à l'extension de la standardisation, pour pratiquement tous les types de travail. Cette conception, inspirée de l'expérience américaine, avait déterminé l'organisation de la production pendant la période allant de l'après-guerre à la crise. En effet, cette période s'est caractérisée par un processus de concentration, à l'intérieur de la même unité, des opérations que comporte le cycle du produit ainsi que de la fabrication de la plupart des composants qui en font partie.

Or, comme le signale A.BAGNASCO (1), depuis la substitution de l'énergie électrique à la machine à vapeur comme force motrice, il n'y a pas de raison de nature technologique qui permette d'établir une relation directe entre la productivité et la concentration, à l'intérieur d'une même usine, de l'ensemble de machines nécessaires à la production d'un bien. Bien que, pour certaines opérations, l'indivisibilité constitue encore une contrainte technique (chaînes de montage, par exemple)

(1) A.BAGNASCO : "Le problematiche dello sviluppo italiano", Feltrinelli 1978.

les innovations diminuent très rapidement le nombre de secteurs soumis à cette contrainte, notamment dans le domaine de la miniaturisation (découverte dans les années 50 des microprocesseurs).

Si ce postulat est vrai, on ne devrait pas retrouver, en principe, de différences de productivité entre une situation de concentration et une situation de désintégration verticale totale où chaque élément du procédé de fabrication est dispersé.

Quel est alors le critère qui peut déterminer la dimension d'une unité productive ? Ce critère, il faut le chercher du côté des prix relatifs de chacun des éléments qui entre dans le coût de production. Ainsi la dispersion peut signifier un coût additionnel en transport et en travail de coordination, mais si ce coût est inférieur à la diminution du prix d'un autre élément - la main-d'oeuvre principalement -, cette dispersion est économiquement préférable.

La libération du mythe des économies d'échelle rend possible une réorganisation de la production fondée sur trois types de mécanismes qui vont s'avérer fondamentaux pour la nouvelle rationalité qui va s'établir dans le S.E.M. : 1) Décentralisation et même éclatement de la grande unité ; 2) Décomposition du processus de production en opérations élémentaires ou complexes mais susceptibles d'être localisées séparément ; 3) Dispersion spatiale de la production des composants d'un bien fini.

Durant la période qui avait précédé la crise de 1973, les Grandes Firmes Multinationales (G.F.M.) avaient pu attacher une importance primordiale aux avantages organisationnels, et donc concentrer leurs activités au sein d'unités de grandes dimensions. Ce choix était rendu

possible parce que le coût des matières premières et de l'énergie était encore faible, parce que l'intervention des syndicats sur la gestion était moins contraignante, et en raison de l'expansion constante des débouchés qui résultait de la liaison entre productivité et salaires.

Mais il s'agissait d'une situation conjoncturelle à laquelle les économistes ont accordé la valeur d'un principe universel et permanent (1). Cette situation s'étant radicalement modifiée, les dimensions des unités de production et les structures de l'appareil productif, vont être modifiées.

L'expérience italienne a joué en quelque sorte un rôle de modèle anticipatoire du nouveau fonctionnement du S.E.M., et permet de découvrir la logique qui va s'instaurer à l'échelle mondiale.

Pour bien comprendre l'évolution de l'économie italienne, il faut tenir compte des quelques caractéristiques qui différencient profondément ce pays du reste de l'Europe, au moment où il s'engage dans le processus d'unification de l'espace.

L'Italie était le seul pays à n'avoir jamais réussi à éliminer l'excédent de main-d'oeuvre, bien qu'elle ait recouru aux deux mécanismes qui avaient rendu possible ce résultat dans les autres pays d'Europe. Au cours du XIXème siècle et au début du XXème siècle, l'émigration des italiens avait été la deuxième en nombre après celle des anglais (2),

(1) Jack BARANSON : "Automotive industries in developing countries", 1969 (World Bank Staff Occasional Papers N°8).

(2) Gino GERMANI, Oscar CONBLIT et autres, Argentina, sociedad de masas Eudeba, Buenos-Aires, 1965.

et l'absorption de main-d'oeuvre par le secteur industriel avait été importante. Le processus d'intégration à l'espace européen se réalisera donc avec une particularité qui va être décisive : un excès structurel de main-d'oeuvre, associé à une faiblesse générale de l'appareil productif par rapport aux autres pays. Dans ces conditions, l'étape de l'après-guerre se déroule dans des conditions de dualisme pour le marché du travail, en raison de l'existence d'un secteur marginal constitué par des travailleurs à domicile.

La législation de 1950 tendant à encadrer le travail irrégulier à domicile va entraîner un accroissement du nombre des travailleurs dans ce secteur, qui atteindra environ 1 million d'individus. Ce dualisme fonctionnel permet d'affronter avec succès, de 1950 à 1960, la concurrence extérieure et l'intégration progressive à l'espace européen. Les branches privilégiées du travail à domicile se situent dans les industries non dynamiques, avec une technique labour intensive : habillement, chaussure, produits alimentaires. Ces produits contribuent pour un large pourcentage aux exportations de la période.

Mais vers la fin des années 1950, époque où le taux d'expansion économique s'élève considérablement, le processus d'intégration du procédé de production dans les grandes unités devient dominant, et celles-ci absorbent la plus grande proportion de la main-d'oeuvre. A cette période, on assiste à la prédominance absolue de la grande unité et à la réduction du secteur marginal, sans que cela provoque néanmoins l'unification du marché du travail.

Jusqu'aux environs de 1971, l'expansion de la production pour les marchés intérieurs et extérieurs s'organise autour de deux pôles : un pôle principal constitué par les grandes unités de production et appartenant aux grandes firmes en voie de multinationalisation ; et un pôle secondaire, mais qui représente un complément indispensable et une soupape de sécurité, constitué par le travail marginal à domicile.

A cette époque, le capitalisme italien commence à éprouver des difficultés pour maintenir la liaison productivité du travail-salaire, et pour rester concurrentiel sur le marché mondial. Avant même la crise de 1973 et l'élévation des coûts des matières premières, les coûts de production s'étaient élevés, notamment en conséquence des multiples revendications que les syndicats avaient réussi à imposer à la suite des mouvements ouvriers de 1969 et 1970. La réponse du patronat va être l'organisation d'un sous-système marginal de production, largement facilité par l'irréductibilité du dualisme du marché du travail. L'expansion des petites entreprises va devenir le facteur stratégique du sous-système. Ces petites entreprises qui avaient joué un rôle négligeable dans la période précédente constituèrent l'agent principal de la mise en place des nouveaux mécanismes. Certaines normes, notamment la loi de 1970 sur le licenciement qui concerne seulement les entreprises de plus de 15 ouvriers, ont facilité la prolifération des petites entreprises ; celles-ci récupèrent le travail marginal non protégé, sans en modifier la nature et tout en le rendant indispensable dans le circuit de production.

La typologie des petites entreprises que nous proposons est, en fait, celle des mécanismes de la réponse patronale à l'élévation des coûts de production. On peut retrouver dans le sous-système trois types de petites entreprises qui correspondent à autant de mécanismes particuliers :

- 1) L'unité indépendante qui opère dans le secteur à faible concentration et dépend de la dynamique de la demande soit interne, soit externe (habillement, chaussure etc) ;
- 2) l'unité qui se trouve en relation de concurrence avec les grandes entreprises, et qui opère dans un secteur à concentration élevée ; elle peut satisfaire une partie de la demande fluctuante grâce à sa plus grande souplesse structurelle et organisationnelle, sa liberté d'embauche et de licenciement, et son faible coût de main-d'oeuvre ;
- 3) l'unité qui se trouve en relation de complémentarité avec les grandes entreprises, et qui est spécialisée dans une ou plusieurs des opérations que comporte le procédé de fabrication d'un bien, ou dans la production de composants d'un bien.

En ce qui concerne le dernier type d'unité, on peut à nouveau introduire une distinction entre trois sous-types :

- a) décentralisation de la grande unité en petites unités qui appartiennent à la même entreprise ;
- b) unité indépendante qui travaille exclusivement sur commande d'une grande entreprise ;
- c) unité indépendante qui produit de façon autonome des composants pour un marché de grandes entreprises productrices de biens finis.

Encore peut-on , d'après la technologie employée, introduire une distinction valable pour les différents types de petites entreprises :

- 1) entreprises à technologie arriérée et en général labour intensive ;
- 2) entreprises d'avant-garde qui utilisent des technologies très avancées (production d'automobiles hors série, modification de machines standard, etc).

Il faut remarquer que le travail à domicile demeure toujours un mécanisme significatif du sous-système.

Les objectifs de ce sous-système sont de résoudre les problèmes qu'affronte la concurrence oligopolistique dans les nouvelles conditions de production. Il s'agit évidemment des salaires et des autres coûts de production, mais aussi de la rigidité croissante de la structure organisationnelle des entreprises, imposée soit par le contrôle syndical, soit par le phénomène de bureaucratisation.

En ce qui concerne les coûts de production, il faut signaler que, d'après une enquête réalisée auprès des petites entreprises (1), elles versent des salaires inférieurs de 40 à 50 % à ceux des grandes entreprises. 40 % des petites entreprises n'appliquent pas la convention nationale de travail et 80 % les contrats de travail par entreprise. Le coût des charges sociales est ainsi réduit ou éliminé, mais en même temps les ouvriers se trouvent dépourvus de la protection sociale prévue dans les contrats. De plus, le rythme de travail sous le contrôle direct

(1) Nuove Composizioni di classe, dece e piccole imprese in Italia, mémoire élaboré dans le cadre du cours du Pr G.ALBERTI, Bologne, Italie, Faculta di Scienze Politiche, 1978-1979.

du patron est bien plus élevé et l'absentéisme inférieur.

En ce qui concerne la rigidité qui résulte du contrôle syndical, notamment en matière d'embauche et de licenciement, l'absence de syndicalisation permet à la politique de l'emploi de s'adapter totalement aux fluctuations de la demande (l'enquête a montré l'inexistence des syndicats dans les petites unités) (1).

Enfin, la rigidité organisationnelle due à la bureaucratisation constitue assez souvent un facteur important de résistance à l'innovation. De là l'apparition, bien que peu répandue encore, de petites entreprises d'avant-garde, dont le rôle est de favoriser le progrès technologique. Dans le cas de ce type de petites unités, le processus de déqualification de la main-d'oeuvre qui caractérise, en général, les autres types de petites unités est ici inversé au profit de la concentration d'un personnel très qualifié.

Quant aux liens de subordination des petites unités aux grandes entreprises, ils sont multiples et complexes. La petite unité peut être autonome juridiquement mais dépendante techniquement et commercialement. C'est le cas des entreprises qui produisent sur commande. Même si la petite unité produit pour un marché et non pas sur commande, son indépendance commerciale est toute relative car il s'agit toujours d'un marché oligopsonique. De plus, il existe toujours une dépendance financière qui se manifeste sous deux aspects : l'accès au crédit bancaire qui est plus ou moins conditionné par la garantie ou l'aval que peut donner une grande entreprise et les crédits ou les modalités de paiement que fixent les fournisseurs d' "inputs". Or, ces fournisseurs sont, soi

(1) G. ALBERTI, op.cit.

les grandes entreprises elles-mêmes , soit des entreprises dépendantes de celles-ci.

L'appareil productif italien constitue un système intégrant trois acteurs devenus désormais indissociables : grandes entreprises, petites unités et prolétariat marginal. La preuve en est que , depuis 1976, la croissance de la production s'est accompagnée d'un accroissement d'employés marginaux et du nombre de petites unités. Dans la même période, le nombre d'ouvriers stables de grandes entreprises a fortement diminué (1). Par ailleurs, 40 % des exportations italiennes sont fournies par les petites entreprises .

L'existence du sous-système souterrain a préservé l'Italie en ce qui concerne l'emploi global (ouvriers réguliers plus ouvriers marginaux) des effets que la crise de 1973 a eus sur les autres pays centraux. En effet, entre 1974 et 1976, on enregistre un accroissement des emplois de 110 000 unités, malgré la réduction de la production. Evidemment, cet accroissement correspond à l'emploi marginal , ce qui explique la chute de la productivité moyenne pendant cette période.

Le modèle italien n'était pas reproductible à l'intérieur des espaces nationaux des autres pays du sous-système central. Au contraire, dans ces pays, au cours de la période précédant la crise, la main-d'oeuvre était devenue un facteur tellement rare que l'on dut faire appel à la main-d'oeuvre immigrée. Or, malgré sa situation particulière à l'égard des salaires, de la syndicalisation et des conditions de travail, cette main-d'oeuvre s'était néanmoins incorporée au processus d'intégration au sein des grandes unités de production. On ne pouvait donc pas déceler

(1) G. ALBERTI, op.cit.

un phénomène de dualisme du marché du travail comme en Italie (1).

Une économie souterraine importante se développait certainement dans les autres pays européens méditerranéens. L'après-franquisme marqué par la plus grande rigidité du marché du travail et la montée syndicale a même conduit à un essor sans précédent du travail au noir en Espagne. Cependant, le fait que l'Espagne n'est pas incorporée à l'espace européen (C.E.E.) et que des oligopoles mixtes, dans les branches motrices, constitués à l'intérieur de l'espace national, étaient faibles ou inexistantes, a entraîné le rejet de ces pays vers une semi-périphérie du S.E.M.

En conséquence, les sous-systèmes souterrains qui s'y développaient ne pouvaient pas avoir la même signification que celui constitué en Italie. Les économies souterraines des trois pays méditerranéens n'appartenant pas à la C.E.E. jouent un rôle plus proche de celui du secteur informel dans les pays du Tiers-Monde.

La stratégie de décentralisation et de décomposition de l'ensemble technique des opérations de fabrication commençait déjà à s'appliquer

(1) En France Serge MALLET avait cru apercevoir dans certaines pratiques l'amorce d'un sous-système du type de celui organisé plus tard en Italie. Bien que réels, ces phénomènes n'étaient pas significatifs, du moins à l'époque où l'auteur les avait observés. Serge MALLET, "la nouvelle classe ouvrière", Paris, Seuil, 1963.

dans certains secteurs qui s'y prêtaient particulièrement. C'est le cas de la sous-traitance dans l'industrie électronique en Europe, aux Etats-Unis et au Japon. Cependant, comme cette stratégie s'appliquait à l'intérieur du même espace national, ou, au mieux, au sein de l'espace des pays centraux, la réduction des coûts qui en résultait n'était considérable ; en tous cas, elle n'était pas suffisante pour résoudre les problèmes posés par la crise. De plus, cette stratégie ne concernait qu'un nombre limité de branches industrielles. Comme le marché du travail était homogène, l'accroissement du salaire moyen était, en principe, en rapport direct avec l'accroissement de la productivité moyenne. Or, la productivité augmentait de façon inégale selon les branches de production, les types d'opération ou la nature des composants produits, de telle sorte que les changements de prix relatifs profitaient aux secteurs où la croissance de la productivité était la plus faible.

Dans ces conditions, les autres pays industriels et notamment les Etats-Unis trouvèrent la solution dans l'extension de l'économie souterraine aux pays du Tiers-Monde. C'est ainsi que se produit une réallocation à l'échelle mondiale des activités que comporte le procédé de production industrielle en fonction de critères de minimisation des coûts notamment de la main-d'oeuvre et de flexibilisation des conditions de production de l'entreprise.

Il s'agit en fait de la reproduction du modèle italien à l'échelle mondiale et de l'institutionnalisation au Tiers-Monde de l'économie souterraine.

5) L'Institutionnalisation de l'Economie Souterraine

On assiste ainsi à l'émergence dans le Tiers-Monde de ce que l'on appelle des "espaces ateliers" notamment les pays du sud-est asiatique.

Les mécanismes correspondant à la typologie de petites unités que caractérise l'expérience italienne vont se retrouver à l'échelle mondiale dans les différents espaces ateliers.

Ainsi constatons-nous la décentralisation de grandes unités de production en petites unités, filiales à 100 % de G.F.M. Ces petites unités produiront soit des composants, soit des biens finis qui feront concurrence aux biens finis produits en Europe, aux Etats-Unis, au Japon. Mais nous trouvons aussi ces deux types de production assurés par des entreprises locales. L'activité de ces espaces-ateliers passe d'ailleurs souvent de la production de composants à celle de biens finis.

Les unités localisées dans les espaces-ateliers utilisent généralement des technologies labour intensive. Mais tandis que certaines de ces technologies sont périmées et s'appliquent à la production de biens dont les marchés sont très peu dynamiques, on trouve aussi des unités d'avant-garde qui recourent à des technologies sophistiquées.

En ce qui concerne le contrôle par le G.F.M. des entreprises non filiales, on retrouve les mêmes mécanismes de subordination commerciale et financière que nous avons identifiés dans le cas de l'Italie. On peut en citer un exemple éloquent : celui d'une entreprise indienne

fournissant des éléments d'appareillage électriques à une entreprise japonaise ; cette dernière lui a non seulement fourni l'équipement nécessaire à la fabrication de ces éléments, mais elle s'est aussi engagée à lui acheter la part de sa production qu'elle ne pourrait pas écouler sur le marché mondial.

Certains pays , jusque-là peu industrialisés, ont joué un rôle privilégié au début de la formation du "système des espaces-ateliers" : Corée du Sud, Taiwan, Hong-Kong, Singapour. Ils ont d'ailleurs gardé un tel rôle aujourd'hui dans la mesure où ils fournissent à eux seuls 56 % des exportations industrielles en provenance de l'ancienne périphérie. Mais au fur et à mesure de l'extension du système, la production de biens se déplace en fonction de nouveaux avantages comparatifs. Ainsi, pour certains biens (téléviseurs, appareils de radio) ou pour certains composants dans lesquels le transport représente un coût relativement important, les industries mexicaines appelées "maquiladoras", situées à la frontière des Etats-Unis , ont désormais l'avantage sur le marché des Etats-Unis, par rapport aux autres espaces ateliers. De même pour la fabrication de biens nécessitant une technologie simple et utilisant beaucoup de main-d'oeuvre, on remarque un déplacement vers des pays comme la Malaisie et les Philippines.

En revanche, les pays qui , dans la période antérieure, avaient constitué l'espace privilégié de localisation des filiales de G.F.M. orientées vers le marché intérieur, tentent de réorienter leur production vers le marché international. C'est le cas du Brésil dont l'exportation de produits manufacturés est passée de 2 008,3 millions de dollars en 1973 à 6 500 millions en 1978 ; les produits manufacturés sont d'ailleurs passés du tiers des exportations totales en 1973 à la moitié en

1978. Un exemple encore plus significatif de la réorientation de la production industrielle brésilienne est celui de l'évolution de l'importation des Etats-Unis en provenance de ce pays sous les items 806-30 et 807-00. Ces importations s'accroissent à un taux annuel de 53,8 % depuis 1973, ce qui est bien supérieur au taux d'accroissement des importations de la même catégorie en provenance de tout autre pays.

Mais si la circulation de produits ne pose pas de problème à l'intérieur d'un espace national comme l'Italie, la situation devient tout à fait différente quand on passe à l'échelle internationale. C'est pourquoi les barrières douanières qui protégeaient jusqu'alors la production dans les Etats périphériques comme dans les Etats centraux ont dû être éliminées ou du moins fortement réduites.

C'est ainsi qu'une structure juridiquement adaptée à la nouvelle situation est mise en place pour rendre possible le fonctionnement du système. Dans les pays centraux, l'un des rouages essentiels du processus de segmentation et de délocalisation de la production est constitué par les "items tarifaires 806-30 et 807-00" en vigueur aux Etats-Unis. D'après cette réglementation, les articles importés qui ont été montés à l'étranger avec des composants fabriqués aux Etats-Unis sont passibles de droits seulement sur la valeur ajoutée à l'extérieur. De 1973, année du début de la crise, à 1977, la valeur totale des importations aux Etats-Unis sous cette réglementation a presque doublé.

L'application du régime de "perfectionnement passif" appliqué par la C.E.E. constitue la réplique européenne à la réglementation des Etats-Unis, bien que le phénomène soit moins important en termes quantitatifs.

Mais ces mesures, tout en rendant possible l'un des mécanismes du

système productif - la segmentation - risquent de bloquer la délocalisation de la production de biens finis, surtout quand ils comportent des éléments originaires de l'espace-atelier concerné. Pour éviter ce blocage, de nouveaux systèmes juridiques ont été conçus : ce sont la Convention de Lomé entre la C.E.E. et un vaste ensemble de pays du Tiers Monde., et surtout le système de préférences généralisées (SPG) qui concerne l'ensemble des pays industrialisés et des pays du Tiers-Monde. Le SPG prévoit un traitement préférentiel pour l'importation des produits industriels originaires des pays du Tiers-Monde. Dans les cas où ces produits ont été élaborés sur la base de matières premières importées, la valorisation locale doit dépasser un certain coefficient.

Il y a cependant une contradiction évidente entre les deux types de mesures qui viennent d'être mentionnées (SPG et 806-30 et 807-00). On observe en outre de très vives réticences dans l'application des préférences généralisées. Ces phénomènes sont révélateurs des conflits que suscite la mise en place du système.

Le système O.B.U. qui constitue l'expression financière de l'économie souterraine va rendre possible le redéploiement industriel en dépit de contrôles que les pays occidentaux tenteront d'imposer au mouvement de capitaux.

6 - Vers la fin de l'économie souterraine ?

Au cours des dernières années, on assiste à des tentatives de

plus en plus nombreuses en vue de légitimer à l'intérieur de pays de l'O.C.D.E. , certains mécanismes qui caractérisent le fonctionnement de l'économie souterraine. La discussion sur les contrats de travail à durée déterminée, l'élimination de l'indexation des salaires constituent des exemples de cette tendance.

Nous croyons cependant que le type de concurrence oligopolistique qui a prévalu de 1970 jusqu'à maintenant s'épuise et que nous sommes à la veille de transformations profondes de la structure productive et du comportement des agents économiques dominants.

Une certaine économie souterraine doit son émergence et son développement à la logique de la minimisation des coûts à travers les mécanismes que nous avons connus au cours de la décennie des années 1970. Dans la mesure où cette logique change , ce sous-système ne peut que dépérir ou du moins se marginaliser par rapport au processus d'accumulation.

L'ELABORATION D'UNE POLITIQUE TOURISTIQUE

Le tourisme avec la construction ont été les premiers bénéficiaires de l'industrie tunisienne.

Cette attraction déséquilibrée exercée sur l'investissement national et par conséquent sur la structure de la croissance économique toute entière du pays, et surtout succès de spéculations, a pris une tournure très différente des perspectives proposées par le gouvernement programmeur. Ces spéculateurs ont choisi le tourisme comme créneau en se détournant du commerce et de certaines branches de l'industrie et de l'agriculture qui ont subi des réformes de structures au lendemain de la décolonisation.

C'est donc là que l'initiative privée s'est déployée au maximum.

L'Industrie touristique exploite tout particulièrement une clientèle relativement favorisée que les pays méditerranéens attirent en raison de leur climat. L'espace touristique tunisien, sans être vierge, restait jusque dans les années 1960, relativement délaissé, mais les progrès du transport aérien l'ont mis à la portée de la clientèle moyenne des grandes villes occidentales et les responsables de la direction tunisienne du tourisme et du thermalisme, devenue Commissariat Général au Tourisme en 1965, n'ignoraient pas les possibilités offertes.

- Le premier plan triennal allant de 1962 à 1964, prévoyait de porter le nombre d'hôtels à 102, celui des chambres à 3452 et celui des lits à 6458. Les investissements prévus étaient estimés par ailleurs à 5 947 000 dinars.

- Le second plan quadriennal 1965 - 1968 se résume ainsi : La capacité d'hébergement atteindra 19 000 lits en 1968. Le nombre des cotées s'élèvera à 280 000 et les nuitées seront de 1 450 000. Les recettes en devises atteindront 7 200 000 dinars. Pour la réalisation de ces objectifs, le plan quadriennal a prévu un montant d'investissement de 10 650 000 dinars.

- Le troisième plan quadriennal 1965 - 1972 devait porter la capacité d'hébergement à 42 000 lits. Il est prévu par ailleurs de doubler le nombre de touristes venant en Tunisie à 430 000 et le nombre de nuitées de 2 800 000 à 6 000 000. Les investissements prévus sont estimés à 60 000 000 dinars.

- L'évolution de la capacité d'accueil : toutes les précisions en matière d'équipements touristiques ont été largement

.../...

7082

des promoteurs ont engendré un recours systématique à diverses formes de crédit à court terme. Il en résulte une régression croissante de la part des fonds propres dans le montant des investissements ; ils n'ont représenté que 30 % du total des investissements réalisés durant la décennie.

L'intervention des pouvoirs publics a, dans le courant de la décennie, pris de nouvelles formes au niveau du financement du secteur et soutient aujourd'hui encore son expansion ; cette intervention était nécessaire vu que les conditions financières de la place demeuraient mal adaptées à l'évolution du tourisme. En effet, aussi bien au niveau du taux de crédit (souvent supérieur à 10 % toutes charges comprises) que de sa durée (10 années en moyenne), le coût du financement bancaire est très élevé.

Cet état de fait a incité les hôteliers à rechercher de nouvelles formes de financement à court terme et à engendrer des déséquilibres structurels au niveau des entreprises touristiques. A la suite de ces quelques constatations, il apparaît qu'il n'est pas du tout certain que le tourisme puisse jouer ce rôle qu'on compte lui occulter.

Pourtant, en poursuivant ce modèle de développement qui plus est "planifié" et ayant priorité sur le reste, de fait le gouvernement accepte et gère ce déséquilibre structurel. Cela n'est pas étranger à l'orientation donnée à l'économie vers les années 1969 et au coup de frein donné à l'expérience Ben Salhiste (du nom de l'ancien responsable de l'économie tunisienne). La croissance économique est devenue le maître mot. Les objectifs du plan ne sont plus que les résultats mécaniques des coefficients techniques. Ce n'est qu'après la démolition de l'expérience Ben Salah que les vannes du crédit capitaliste s'ouvrent à nouveau sans difficulté au profit d'une Tunisie revenue à des conceptions de gestion plus "saines". De nouveaux accords passés avec la France dès la fin de 1969 et la visite à Tunis d'une délégation du patronnat français et voilà que de nouveaux prêts sont immédiatement accordés par la Banque Mondiale et la Communauté Economique Européenne. Un des principaux bénéficiaires est justement le tourisme. Les apports extérieurs à eux seuls dans l'investissement montent à 88 millions de dinars (en net, remboursements déduits : 60) soit quelque 27 % en plus qu'en 1968.

Avec ces nouvelles orientations qui se dessinent, le tourisme n'est plus une activité d'appoint mais de premier ordre, la question de sa rentabilité se pose en des termes entièrement différents. Il ne s'agit plus d'une contribution secondaire à l'économie du pays mais de son instrument essentiel.

.../...

dépassées.

L'importance des extensions marque la tendance des établissements hôteliers à accroître leurs dimensions en vue de se rapprocher d'une taille leur permettant de réduire leurs coûts unitaires et améliorer leur rentabilité.

La capacité d'hébergement moyenne par exploitation hôtelière est passée de 55 lits en 1961 à 124 lits en 1967 et 184 lits en 1971.

En conclusion, 1971 l'année terminale du plan, cet objectif se trouve dépassé avec la mise en service de 42 996 lits. Les prévisions ont été également dépassées pour ce qui est de la demande touristique. Les entrées durant cette période sont passées aussi de 57,7 % en 1961 à 68,3 % en 1971.

Pourtant au delà de ces réalisations quantitatives et de leurs succès, l'on peut noter des signes avant-coureurs de certains maux.

- La morphologie de l'urbanisation hôtelière et la spécialisation de certaines zones uniquement de tourisme amena un déséquilibre dans la répartition des investissements pour tel ou tel secteur ; l'arrière pays restant complètement abandonné.

- Un processus de dégradation du milieu naturel de toute la bande côtière par suite d'une implantation au hasard et incontrôlée des diverses structures,

- Une privatisation intensive du front de mer, conférant aux équipements existants une rente de situation considérable,

- L'absence de toute intégration entre le développement touristique et les structures de l'habitat local,

- Dans un grand nombre de cas, les autorités régionales et locales voulant contribuer à l'expansion du secteur, ont eu recours à l'expropriation massive au profit des promoteurs hôteliers.

On voit apparaître une mainmise de plus en plus étendue du privé à partir de 1966. En fait pour échapper aux campagnes de nationalisation et de création de coopératives alors en cours, le tourisme a ouvert au capitalisme tunisien une voie aussi détournée qu'inespérée dans les premières années de l'indépendance.

Les dépassements continus des coûts d'investissements dus pour la majeure partie à la sous-évaluation volontaire de la part

.../...

A partir du moment où le tourisme devient objectif prioritaire par décision de l'état, les finalités du tourisme se déplacent. Il ne s'agit plus seulement de faire entrer des devises, il s'agit d'en intégrer les bénéfiques dans les plans de développement d'intérêt national, et les finalités du tourisme se trouvent ainsi mesurées aux critères de développement. Ce secteur touristique devient l'axe même autour duquel les autres activités escomptent leur dynamisme.

Mais à cette évolution "interne" s'ajoute une évolution parallèle dans les relations avec les instruments internationaux de la planification. Les opérations d'aménagement sur le territoire tunisien étant destinées à des clientèles étrangères, cela conduit à de nécessaires concertations entre différents partenaires. On prépare activement des plans directeurs selon un canevas uniforme dont les études préparatoires sont confiées à des bureaux d'études américains et européens, ayant un champ d'application international, et qui opèrent dans plusieurs pays. Ce qui fait que les politiques touristiques nationales se trouvent de plus en plus liées aux données internationales, de part les accords de "coopération" signés entre la Tunisie par exemple et divers organismes internationaux (Banques Mondiales, O.M.T., A.T.D.).

Le plan national de développement d'un pays sous-développé se trouve conditionné par la demande de loisirs des populations les plus riches et par les normes imposées par la technologie du "marketing".

En lançant une somme de 114 millions de dinars, le gouvernement maintenait ses objectifs d'investissement. Dès l'année 1973, après investissement de 24,3 millions de dinars, le secteur se trouva en état de saturation en équipements et face à des crises récurrentes en 1973, 1974 et 1976.

Années	Entrées des touristes (Milliers)	Unités d'hôtel (Millions)	Recettes en devises (Millions dinars)
1972	780	6,8	67,4
1973	722	5,8	72,4
1974	716	5,6	80,9
1975	1 013	8,9	118,8
1976	960	9,0	127

.../...

Les objectifs de croissance du cinquième plan sont empreints de plus d'audaces que ceux du quatrième plan. Une somme de 210,6 millions de dinars a été investie dans le tourisme en 1977. Toujours dans la même perspective optimiste de réduire le chômage et équilibrer la balance des paiements.

Malgré tout le gouvernement ne se rend pas compte que l'activité touristique n'est pas un produit facilement aliénable du fait que, en dehors des périodes où affluent les touristes, les hôtels se vident et c'est le manque à gagner. Le capital investi en coût fixe et qui nécessite des frais d'entretien et sur lequel pèsent des frais financiers, d'où recherches à diversifier la clientèle ; telle que des personnes âgées, des colloques, etc..., la saison morte étant longue de plusieurs mois. A ces coûts fixes, il faut ajouter les services inhérents aux hôtels tel la restauration, l'hébergement, et l'animation, 80 % à 90 % du capital restent inactifs.

Les autres secteurs en liaison étroite avec les centres hôteliers tel le transport (autobus, voiture, jeep) restent inusités, des places d'avions inoccupées, tout ceci ne peut être récupérer en dehors de la saison touristique. La main d'oeuvre vit aussi à ce rythme, et ces fluctuations portent préjudice à l'économie tunisienne, tantôt on licencie, tantôt on embauche. Afin de limiter ces effets il y eu tentative d'une étude de marché relative à la commercialisation et à la promotion du tourisme, des actions promotionnelles ont touché certains domaines : l'invitation de journalistes, d'agents de voyage, insertions publicitaires, actions spécifiques, éditions, participation aux foires etc...

Le tourisme au-delà de l'agrément repose sur un certain intérêt. Un grand pourcentage du flux touristique se dirige vers les pays dont la monnaie est faible, vers des lieux où à confort égal les coûts sont moindres. A côté de ce facteur pécunier qui oriente les options des touristes, les responsables du tourisme, dans l'optique de rentabiliser les périodes creuses, et faire face à la concurrence, appliquent le régime de forfaits. Le service rendu à forfait représente une perte par rapport à ce qu'un touriste individuel paierai. D'autant que des managers intermédiaires possédant la technique de négociations arrivent à réduire encore le coût d'un voyage organisé (coût du transport et d'hébergement etc...). A cela s'ajoutent les facilités de paiement faites aux futurs visiteurs, autorisation de carte de crédit, cartes bleues, voyageurs chèques gérées par les pays capitalistes émetteurs de touristes.

.../...

Pour la balance des paiements cela représente un manque à gagner.

Tous ces facteurs n'entament en rien l'optimisme des responsables dans leur politique.

Le gouvernement nous avance des recettes de 139,4 millions de dinars pour un investissement initial de 210,6 millions de dinars, mais sans tenir compte des sorties de devises pour les équipements collectifs et l'approvisionnement des complexes touristiques dont peu de ces produits sont fabriqués sur place.

Ces recettes ne sont que des chiffres dont on n'a pas ôté les commissions et les honoraires des intermédiaires étrangers.

Dans ce contexte la part des investissements est plus élevé par rapport à d'autres secteurs. La Tunisie fait appel aux crédits extérieurs à la mixité des capitaux. La priorité est donc de rentabiliser au plus vite toute cette masse d'investissements par n'importe quel moyen.

Face à cette concurrence sans merci avec le Maroc par exemple, des recherches sont entreprises à tous les niveaux, national, régional, les prévisions, l'accueil, formation professionnelle, intégrer le complexe dans le milieu naturel. L'assistance technique couvre à nouveau pratiquement tout.

En parcourant une brochure intitulée : "Guide de l'investisseur touristique en Tunisie" dans sa partie "Comment investir ?") on se demande s'il est possible d'aller plus loin en matière de politique libéralocapitaliste et de soumission au capital étranger. Le système tunisien d'aide aux investissements touristiques est un système d'incitation d'ordre fiscal, financier et d'encadrement visant à réduire le coût global de l'investissement et les charges d'exploitation. L'Etat veillera de sorte que le capital étranger soit au plus vite rentabilisé.

1 - Incitation d'ordre fiscal (1)

- Enregistrement au droit fixe des actes constitutifs de la société,

- Aménagements fiscaux en faveur des souscripteurs,

- Exonération de la patente pour une durée allant de trois à cinq ans.

(1) Loi n° 69 - 35 du 26 Juin 1969, code des investissements.

Les seuls impôts à charge du promoteur au cours des cinq premiers exercices se limitent à la taxe sur les prestations de service calculées sur le chiffre d'affaires (5,8 %) et à la taxe hôtelière au profit des communes (1 % du chiffre d'affaires) et la taxe sur la formation professionnelle.

2 - Incitations d'ordre financier

Le décret du 2 Septembre 1966 portant "l'encouragement à la construction hôtelière" prévoit :

- Une bonification d'intérêts aux taux maximum de 3 % sur les emprunts à long et moyen terme ;
- Le remboursement des dépenses afférentes aux études d'architecture et de béton armé ;
- La prise en charge des travaux d'infrastructure ;
- L'exonération des droits de douanes à l'importation des biens d'équipement.

3 - L'encadrement

L'agence foncière touristique (2), établissement public à caractère industriel et commercial, est chargé d'acquérir, d'aménager et de céder les terrains destinés à la construction dans les zones touristiques.

Mais selon quelles normes opère-t-elle ?

Pour effectuer les transactions c'est soit à l'amiable, soit par exercice de droit de préemption, ou enfin (elle se donne les moyens) recours à l'expropriation. Les zones touristiques sont dotées d'un plan d'aménagement qui détermine avec "précision" la vocation des terrains, ainsi que les normes d'aménagement et d'urbanisme. Dans ces zones, un programme d'équipement en infrastructures comporte : le réseau routier, les aductions d'eau potable, l'énergie électrique, les télécommunications, le réseau d'assainissement qui est actuellement engagé.

Ces zones touristiques sont : Tunis, Hammamet-Nabeul, Sousse-Monastir, Jerba-Zarzis. Deux nouvelles zones sont inscrites dans le cadre du cinquième plan : Gafsa-Tozeur, Bizerte-Tabarka.

(2) Loi n° 73-20 14 Août 1973

Le tourisme dans le 5e plan

Les objectifs retenus comme la réalisation de 18 000 lits comme capacité additionnelle d'hébergement.

L'amélioration du taux d'occupation de la capacité globale, progression de 7 % par an des nuitées (contre 4,4 % au cours du 4e plan) et la création de 7 200 emplois nouveaux.

De sorte que la contribution du tourisme dans l'économie connaîtrait un certain renforcement au cours du 5e plan, au niveau du P.I.B. et des recettes courantes de la balance des paiements.

Les investissements sont répartis comme suit :

	4e	5e
Superstructure	47,2	82,8
Infrastructure	18,3	24,6
Formation professionnelle	4,1	7,6
	69,6	115,0

(2)

A la progression du nombre de lits, s'ajoute l'achèvement du projet d'aménagement de six zones touristiques et le financement du programme de formation professionnelle (construction de trois écoles et de trois hôtels d'application d'une capacité de 100 lits sur six ans à partir de 1977).

Financement

Le financement des investissements du secteur touristique sur la base des informations disponibles, serait réalisé à concurrence de 32,2 millions de dinars par l'Etat.

	Etat	Fonds propres	Crédits	Total
Infrastructure	24,6	-	-	24,6
Formation professionnelle	7,6	-	-	7,6
Superstructure	-	31,8	51,0	82,8
	32,2	31,8	51,0	115,0

(3)

(3) 5e plan

En fait l'effort financier de l'Etat pour l'ensemble des cinq années du plan monte à 54 millions de dinars : 32,2 millions de dinars au titre de la formation et les dépenses d'infrastructure et 21,8 millions de dinars des dépenses de promotion du produit touristique, bonification d'intérêt, subvention d'équipement.

En parcourant le 5e plan, les objectifs du gouvernement sont clairs : la réalisation d'une capacité additionnelle de 18 000 lits porterait la capacité totale d'hébergement de 64 000 lits à la fin de 1976 à 82 000 lits à la fin de 1981 permettant de rentabiliser les investissements importants en matière d'infrastructure.

Le nombre de lits en chantier ne semble pas dépasser 5 200 lits et les projets identifiés dont les études sont en cours correspondent à une capacité de 7 200 lits environ. De la sorte, la capacité à identifier serait à 3 600 lits, impliquant un effort en matière de promotion pour atteindre les objectifs du 5e plan. Cet effort doit concerner essentiellement le secteur privé.

Les investissements dans l'hôtellerie :

	Capacité en lits	Investissements (millions dinars)
Lits en chantier	5 230	14 800
Lits relatifs à des projets identifiés dont les études sont en cours	7 190	54 000
Capacité non identifiée	3 580	14 000
	<u>18 000</u>	<u>82 800</u>

(1)

La réalisation de cet objectif implique notamment le renforcement du rôle de C.O.F.I.T.O.U.R. (dont on verra plus loin sa signification profonde) en tant que Banque du Tourisme, doit déployer en effort plus important, pour promouvoir de nouveaux projets tant au niveau de l'intérêt des investisseurs aussi bien tunisiens qu'étrangers notamment arabes.

L'encouragement de nouveaux promoteurs parmi les gestionnaires confirmés capables de jouer le rôle de promoteurs si une assistance financière leur est accordée. Il apparaît ainsi

(1) 5e plan

nécessaire de mettre au point les modalités pour favoriser leur accès à la promotion de petites unités (100 lits en moyenne).

Ces unités estime le 5e plan semblent d'ailleurs nécessaire pour diversifier et intensifier les zones touristiques et améliorer la rentabilité de l'infrastructure qui s'élève à 24,6 millions de dinars.

Il y a volonté des pouvoirs publics de promouvoir les recherches afin de prolonger la saison touristique, accroître le nombre de nuitées et le taux d'occupation (50 % en 1978 contre 43,7 en 1973). Cela se comprend du fait du coût énorme dans l'entretien des installations hôtelières et son équipement. D'autant que le climat humide chargé de sel des abords de la mer n'arrange pas du tout les choses.

La C.O.F.I.T.O.U.R. : Banque de tourisme (3)
(Exemple type de la privatisation du secteur touristique en collaboration avec la Banque Mondiale).

La Compagnie Financière et Touristique : toutes ses actions sont privées, sur un plan capital de départ de cinq millions de dinars (12 millions de dollars) et de fond d'emprunt, 15 millions de dinars, la C.O.F.I.T.O.U.R. est en passe de devenir le principal organisme financier, aucun des multiples aspects du développement touristique ne se situe en dehors de ses prérogatives.

La S.F.I. (Société Financière Internationale) détient 20 % des actions. Un groupe d'organismes actionnaires étrangers, 28,5 %. Ce groupe est constitué par l'Américan Express, la Caisse Centrale de Coopération Economique, la Société Allemande de Développement, le Groupe de l'Aga Khan, un groupe suédois, etc... Les 51,5 % des actions restantes sont réparties entre les actionnaires tunisiens.

La C.O.F.I.T.O.U.R., outil précieux entre les mains de privés tunisiens et étrangers au service des promoteurs étrangers (Français, Allemands, Belges...) puisqu'elle se préoccupe de recenser et d'entreprendre des actions facilitant leurs implantations.

A travers le 5e plan, l'on retient une contribution de C.O.F.I.T.O.U.R. pour 35 millions de dinars dans les investissements des superstructures.

(3) Tourisme : étude d'Air France

Schéma de financement de la superstructure :

	Participation	Crédits	Total
C.O.F.I.T.O.U.R.	7,5	27,5	35,0
B.D.E.	2,0	6,5	8,5
Extérieur (participation étrangère + crédit extérieur + Consortium Koweïtien)	19,0	17,0	36,0
Privé tunisien	3,3	-	3,3
	<u>31,8</u>	<u>51,0</u>	<u>82,8</u>

Le Koweït s'est engagé pour 30 millions de dinars (5e plan).

La politique des agences de voyages

Les agences de voyages et Tour operators étrangers imposent des prix qui n'ont rien de commun avec la qualité des services fournis ni des coûts réels de l'entreprise.

Leur remarquable pouvoir contractuel et la concurrence des autres pays (Espagne, Baléares, Maroc...) auquel s'ajoute la pratique des Tours-opérateurs qui consiste à vendre la Tunisie à des prix sous-évalués par rapport à la qualité des équipements hôteliers menacent à eux seuls la survie du tourisme (encore une dépendance). Cette loi du marché imposée de l'extérieur a pour conséquence de fausser tous les schémas possibles d'amortissement. La rentabilité financière de toute entreprise hôtelière est difficile à assurer puisque le rapport "prix de vente/coût du lit" est artificiel et ne correspond pas à la qualité effective du service fourni. L'activité touristique est ici exploitée par une puissante industrie multinationale selon des techniques de commercialisation très élaborées, à la fine pointe du "marketing" et le pivot de cette industrie c'est l'opérateur touristique. Sous cette appellation on désigne l'entreprise qui prépare le produit et le distribue sur le marché.

Mais le tour-opérateur n'est pas le simple agent ou fabricant de voyages, comme on le croirait. De part la nature de sa fonction, qui est de coordonner de nombreux services, cet agent économique devient un point d'articulation privilégié dans les multiples connexions qui s'établissent entre les divers agents lorsqu'ils coopèrent à la promotion d'un produit sur le

.../...

marché et c'est cette place charnière qui le destine à être l'organe essentiel de la promotion touristique internationale.

Au niveau de l'organisation, nous n'avons pas affaire à une série d'actions ponctuelles, mais bien à des actes coordonnés.

La mainmise des tours-opérateurs est plus directe sur l'hôtellerie tunisienne. Elle se manifeste par la pratique des "avances". Ces crédits nécessaires aux hôteliers pour réaliser les extensions de leur établissement, renforcent encore davantage leur dépendance.

Enfin en plus de la concentration horizontale (la rationalisation de la profession d'agents de voyages et leurs concentrations ont donné naissance à des entreprises de tailles énormes dont leur impact sur le marché potentiel des vacances font que dorénavant, il sera de plus en plus difficile de renverser les tendances de la commercialisation. Cette monopolisation des ventes agissait même et avec plus de force au cours de la basse saison touristique où les prix de commercialisation des hôtels ne permettent pas dans bien des cas d'atteindre le seuil de rentabilité théorique). On assiste à des opérations d'intégration verticale.

Le tour-opérateur étranger se fait hôtelier en Tunisie. Désormais, de part la pratique du Dumping, les hôteliers voisins ne pourront plus que dans une faible mesure agir sur le niveau des prix du produit qu'ils offrent.

Ces mouvements d'intégration et de concentration se sont considérablement multipliés ces dernières années pour aboutir à la formation de sociétés multinationales qui ressemblent sous leur contrôle le maximum d'actes nécessaires à leurs activités (1).

Au-delà des frontières et des souverainetés nationales se forment des réseaux plurinationaux d'agents économiques. Ces agents adhèrent à des chaînes internationales et se retrouvent dans des sociétés anonymes transnationales, avec des participations difficilement identifiables, parce que très mouvantes. Ces transnationales touristiques sont en position très forte ; parce qu'elles disposent de nombreuses antennes dans les différentes sociétés nationales en raison même de la nature du produit touristique, par leur position bivalente, doublement en prise sur l'offre et la demande.

(1) E. Hudson "L'intégration verticale dans l'industrie des voyages et des loisirs" 1972.

Ce qui leur permet de détenir et de contrôler les paramètres de la décision dans les sociétés émettrices et réceptrices ; par leur position de monopole qui résulte de leur stratégies de concentration et d'intégration, mais plus encore par la place tout à fait spéciale qu'elles occupent à l'intérieur d'un mode de production, car ce qu'elles vendent ce n'est rien moins que la société, la culture : "La Tunisie nous appartient", "La Grèce à Française", tels sont parmi quelques uns les slogans de la promotion touristique. (2)

De plus en plus c'est le succès du "marketing" et de la publicité du voyage-vacances organisés qui assure la rentabilité des investissements fait dans les transports des touristes, l'hébergement et le sous secteur extra-hôtelier par les promoteurs de voyage-vacances (P.V.V.), autre appellation du tour-opérateur, les transporteurs, les hôteliers, clubs de vacances et les banques. En effet, parmi les offreurs du "produit" touristique, et notamment de cette catégorie du produit qu'est le voyage-vacances organisés (V.V.O.), le tour tout compris, celui qui a le rôle stratégique est bien le concepteur, promoteur du produit, celui qui le vend et surtout le fait vendre, qui assure la plus grande part de sa publicité ; c'est-à-dire le P.V.V.

Ces différences de comportement confèrent un rôle clé aux P.V.V.

Le "produit touristique" de part son contenu est un et multiple, est le miroir d'une structure, celle de l'industrie touristique qui le place sur le marché. Le produit touristique est une combinaison d'éléments hétéroclites : des services (hébergement, restauration, transport et services annexes, notamment de loisir), des objets culturels (les patrimoines culturels et artistiques, le folklore, les fêtes), des particularités géographiques (les sites, les paysages) et beaucoup d'éléments moins palpables tels que l'hospitalité, l'ambiance, les curiosités ethniques, les moeurs, etc... Tous ces éléments sont amalgamés dans un "produit" qui est en somme un paquet de services et d'images séduisantes.

Il en résulte de cette situation d'intégration une division du travail entre pays industrialisés émetteurs et pays sous-développés récepteurs de touristes.

La Tunisie pays récepteur de touristes a sur son territoire les sous-secteurs de l'hébergement et extra-hôtelier. Elle possède ses lignes de transport entre pays émetteurs et elle-même. Mais cela ne signifie pas qu'elle contrôle totalement

(2) Maris-Françoise Lanfant "Le tourisme dans le processus d'internationalisation".

ces sous-secteurs. Un complexe hôtelier, une chaîne d'hôtels, un village de vacances ou club de vacances peut être situé sur le territoire tunisien mais être dirigés entièrement à partir de pays émetteurs et n'avoir qu'un minimum de relations avec le pays (Tunisie) en matière d'approvisionnements.

La Tunisie a son organisme de promotion pour le tourisme national chez elle et dans les principaux pays émetteurs de touristes. Elle assume par conséquent des dépenses de promotion pour le tourisme sur son territoire. Bien que cet organisme soit bureaux de voyages et organisateur de voyages pour la Tunisie, il n'y a pas de P.V.V. qui relève de la Tunisie n'y d'aucun autres pays sous-développés.

Tous les P.V.V. sont des intermédiaires qui opèrent dans les pays développés émetteurs de touristes. On peut dire que du fait de la présence chez eux des P.V.V., agents moteurs de la demande, des agents qui conçoivent et promeuvent le "produit de masse" du tourisme actuel, le V.V.O., le voyage vacances tout compris, et qui assurent le marketing de ce produit, ce sont les pays industrialisés qui, par l'intermédiaire des P.V.V., "suggèrent" les réponses des pays sous-développés récepteurs, pour ne pas dire dictent leurs conditions. Il va sans dire que c'est aussi le fait que le pays industrialisé soit émetteur de la demande qui est déterminant en ce sens. Mais le phénomène fondamental reste que cette demande est de plus en plus modelée, dirigée, stimulée par les P.V.V. Ce sont ces intermédiaires qui dirigent une fraction croissante de la consommation touristique et notamment la plus grande partie de la consommation touristique internationale dans les pays sous-développés récepteurs. Ceux sont eux qui choisissent et déterminent les circuits et lieux de voyages et de vacances, remplissent ou vident les moyens de transport et capacité d'hébergement, imposent les normes et dictent partiellement les prix, notamment dans l'hébergement installé en Tunisie.

La division du travail en matière de service touristique entre pays industrialisés émetteurs de touristes et la Tunisie, pays récepteur est relativement claire. Les premiers sont source des flux de demande et disposent des intermédiaires qui dirigent de plus en plus ces flux. Ils disposent de la plus grande partie des moyens de transport utilisés pour l'acheminement, lignes régulières et charters.

.../...

Enfin, une fraction de l'hébergement en Tunisie est possédée par des sociétés qui ont leur siège dans les pays industrialisés émetteurs, et une autre fraction de l'hébergement est partiellement contrôlée par l'intermédiaire des contrats qui la lient aux P.V.V. étrangers. Par conséquent, l'élément moteur du tourisme international appartient aux pays industrialisés, les secteurs touristiques de la Tunisie ont de plus en plus un statut de sous-traitants du sous-secteur des P.V.V. localisés dans les pays industrialisés.

En d'autre terme la Tunisie peut participer pour une fraction variable aux activités nées des mouvements touristiques dans la mesure où elle a des sites qui intéressent les promoteurs, et les acheteurs de voyage-vacances organisé, dans la mesure où elle peut mettre en place des capacités d'accueil nécessaires, et enfin dans la mesure où elle peut fournir les services de l'hébergement et extra-hôteliers à des prix qui peuvent compenser les inconvénients de la distance et on stimule la demande.

Le tourisme et ses implications économiques

Impact sur la consommation

Les flux migratoires de touristes sont bien sûr saisonniers et de ce fait engendrent des variations très importantes sur la vie économique et notamment sur la consommation. L'étude des produits utilisés couramment nous renseignerait sur ces fluctuations et leurs ampleurs. La consommation est soumise à la vie économique et est tributaire de la production ou de l'importation. Dans une politique économique équilibrée et cohérente, lors de son élaboration la consommation doit y être prévue dans chacun de ses éléments. Mais n'a-t-on pas vu plus haut qu'il est pratiquement impossible de prévoir le nombre, l'origine et le désir des touristes. Le renversement au dernier moment (comme cela arrive souvent) de telle ou telle prévision, empêche un réel équilibre de l'économie.

Impact sur la production

La période des saisons touristiques mobilise énormément de personnes. Cela concerne bien entendu les employés eux-mêmes, mais aussi toute une masse de gens attirée par l'appât de l'argent qu'ils espèrent éventuellement soutirer aux touristes (artisanat familial, vendeur à la sauvette jusqu'au mendiant).

.../...

L'agriculture est principalement touchée par ce volant de main d'oeuvre. Les cueillettes d'olives par exemple ne trouvent plus assez de bras (bien entendu le salaire de misère qui règne dans ce secteur y est pour quelque chose). Le bâtiment ainsi que l'industrie souffrent du même malaise. Le déplacement et la gravitation de cette force de travail potentiel vers le tourisme et l'émigration déséquilibre la production.

Cause de l'inflation

Les soubresauts et les perturbations qu'a dû subir l'économie tunisienne à la suite du changement de structure ont empêché l'activité économique d'avoir le temps de jouir des faveurs que le gouvernement lui accorde. Après la période du collectivisme et des unités de production c'est le libéralisme à outrance du "laisser-faire, laisser-passer".

La majeure partie des composantes de l'hôtellerie, le parc automobile, des matériaux nécessaires à l'aménagement des zones dites touristiques sont importées. Les achats de biens d'équipements et de consommation indispensables au fonctionnement courant qu'il a fallu se procurer à l'étranger sont autant de débouchés à l'importation. Dès lors la "planche à billets" et l'inflation du crédit ont dû contribuer au financement du tourisme. En 1971 l'aide de l'Etat s'est élevée à 1 300 000 dinars.

L'hôtellerie est la principale responsable de cette importation massive de produits finis étrangers.

Les échanges de biens en 1975 :

	Importations		Exportations	
	1000 dinars	%	1000 dinars	%
Produits alimentaires	90 473	15,8	63 444	18,4
Matières premières et semi-produits	221 929	38,7	250 085	72,4
Produits finis	260 513	45,5	32 051	9,2

Source O.C.D.E. statistiques du commerce extérieur juin 1976.

.../...

En 1978 l'investissement cumulé est de 229 610 millions de dinars et la recette en devise de 166 700 millions de dinars. La pression du secteur touristique (déjà l'effet prix qui s'exerce par l'intermédiaire des consommations intermédiaires du secteur touristique est notable) sera d'autant plus grande sur le reste de l'économie que la consommation touristique verra croître son importance dans le revenu national du pays.

L'effet inflationniste aura tendance à être accentué par la différence des rythmes d'accroissement du revenu national et de la consommation touristique internationale (ou de la recette brute du secteur touristique).

De 1976 à 1978, le revenu national et la recette brute touristique ont augmenté à un taux annuel moyen respectivement de 10 % et de 16 %.

Distribution des crédits bancaires par secteur
(en millions de dinars) (1)

Tableau n° 1

Secteurs	: 1972	: 1975	: Accroissements
Agriculture	: 26,6	: 52,1	: + 96 %
Industrie	: 80,4	: 227,8	: +184 %
Services	: 134,3	: 332,9	: +148 %
- Gestion immobilière	: 25,2	: 75,4	: +200 %
- Commerce	: 56,7	: 149,0	: +145 %
Bâtiments et travaux publics	: 18,1	: 37,8	: +130 %
Total	: 254,4	: 650,6	: +155,8 %

(1) Economie tunisienne en crise, Eco-Po

Tableau n° 2

	: 1972	: 1976	: Accroissement
Billets et monnaies en circulation	: 94,2	: 185,0	: + 73,3 %
Dépôts et comptes sur livrets	: 202,8	: 362,2	: + 78,8 %
Crédits bancaires	: 254,3	: 650,6	: + 155,8 %
P.I.B. (au prix courants)	: 1 077,6	: 1 904,8	: + 53,6 %

Comme il ressort du tableau n° 2, l'injection de crédits à une cadence d'accroissement de plus de 50 % par an, dépasse de loin l'accroissement du produit intérieur brut, aux prix courants (+ 18 % environ). Ce laxisme monétaire est un facteur de dépréciation de la monnaie et de perte de son pouvoir d'achat.

La fonction concurrentielle des prix n'est plus facilitée par la faiblesse de la monnaie au même titre que la tendance à la hausse excessive des prix et à l'aggravation du déficit commercial extérieur.

Autre élément perturbateur du tourisme est le pouvoir d'achat du touriste qui dépasse largement celui du simple tunisien. Cela n'a pas manqué d'orienter vers la hausse le prix de certains produits qui entrent dans la consommation courante de la population, certains souks par exemple sont fréquentés plus souvent par les touristes que par les tunisiens.

Cela n'est pas étonnant quand on voit, à partir du simple calcul qu'il y a un surcroît de population permanente, en 1977 il y eut 1 015 966 touristes ayant séjournés en moyenne huit jours, cela nous fait un taux de :

$$\frac{1\ 015\ 966 \times 8}{365} = 22\ 267 \text{ personnes en plus quotidiennement.}$$

Ce chiffre est éloquent quant à la mobilisation qu'il nécessite pour subvenir à leurs besoins (eau, électricité, nourriture). D'où la rareté de certains produits et leur cherté (pression inflationniste).

Outre les coûts en capital pour le développement du tourisme, l'arrivée d'un nombre important de touristes entraîne le

.../...

développement d'un groupe social relativement important vivant du tourisme. Ce groupe tenté de prendre les habitudes de consommation des touristes accentuera le clivage social déjà existant dans le pays.

Une strate sociale s'est constituée qui a pour fonction de répondre aux consommations diverses que recherchent les touristes venus des pays développés. Ce faisant, cette strate ne répond pas seulement aux vœux des touristes étrangers, mais est encore à l'origine de coûts pour le pays récepteur.

Ces coûts sont principalement :

- Des importations supplémentaires de biens de consommation. Il y en a de deux sortes. Les revenus perçus dans le secteur touristique et les secteurs fournisseurs de ce dernier sont dépensés partiellement pour l'achat de biens de consommation importés ou ayant un contenu d'importation. Ceci constitue ce qu'on pourrait appeler des dépenses inhérentes à ce secteur dans un pays sous-développé ;

- L'autre source de "fuite" est due au mimétisme que crée les comportements de consommation des touristes internationaux. Par leur seule présence les touristes ressortissants des pays développés, créent un "effet de démonstration" pour les biens qu'ils demandent. Cet effet induit une demande locale pour les mêmes biens qui doivent être importés. Il y a imitation des schémas de dépense, de la composition des dépenses des touristes, par les résidents tunisiens.

Le développement du tourisme apparaît ici comme une justification sociale de l'imitation des structures de consommation propres aux pays développés. En effet, une strate de la population a vu dans le développement du tourisme la possibilité d'importer les biens souhaités. Même lorsque les tarifs sont élevés, ces biens étant devenus une question de "statut social", permettant au résident du pays récepteur de se dire qu'il vit comme les ressortissants des pays émetteurs riches, sont importés et occasionnent un coût en devises pour des consommations bien souvent inutiles. En effet, l'exigence de ces biens par les touristes leur permet de justifier leur importation à la fois pour les touristes et pour eux-mêmes.

En effet, la progression de la consommation a été du tiers, en volume, alors que le produit national n'a augmenté que de 24 % entre 1973 et 1976. N'en déplaise à certaines publications officielles qui titrent à la une que tous les tunisiens mangent trop, une enquête sur la consommation montrera que 17 % de la population en 1975 ne disposait pas de 100 dinars par an. Puis viennent

.../...

les salariés dont le pouvoir d'achat a subi une perte sèche, estimée à 22 % de 1973 à 1976 selon la Commission Nationale des Salaires. A l'autre extrémité les couches aisées, privilégiées ont dû doubler, voire tripler le train de leurs dépenses de consommation, pour réaliser cette expansion de 60 % en prix courants et du tiers en volume de la consommation. Cette expansion de la consommation s'est portée sur des produits importés (comme il a été mentionné plus haut) produits alimentaires d'origine animale, produits industriels finis, matériel d'équipement ménager, et voitures de tourisme. Au cours de ces dernières années, le parc automobile en voitures de tourisme s'est non seulement enrichi de moitié, passant de 80 000 véhicules environ à plus de 150 000 mais aussi de plusieurs milliers de voitures de grosses cylindrée : Jaguar, Mercedes, BMW, Peugeot, Citroën etc...

Les dépenses de cette couche aisée s'évaluent aussi dans la construction des villas et de résidences de luxe. Les comptes de la nation calculent ces dépenses parmi les investissements en logements. D'après cette source elles auraient triplé en quatre ans (1972-1976) atteignant 270 millions de dinars pour l'ensemble de la période. Ce montant représente d'abord plus que les investissements des particuliers (232 millions de dinars) et rapporté aux investissements des entreprises (1 084 millions de dinars), il est égal à plus du quart. Cependant les comptes de nation sont incapables de recenser la totalité des dépenses en construction, quand une partie de plus en plus importante est faite sous forme de logements de fonction, au titre des investissements des entreprises, comme d'ailleurs un nombre non négligeable de voitures de luxe est acquis au titre de frais de représentation et de transport de sociétés (surtout hôtelières).

L'absence totale d'austérité chez les couches aisées est sans conteste le facteur principal de l'alourdissement du déficit commercial (voir tableau des échanges de biens).

"Sur un autre plan dans les chaînes touristiques s'élabore un modèle de consommation du type européen, ce modèle accusera une nette tendance à s'universaliser au niveau des couches moyennes du fait des effets de démonstration". (2)

Ainsi le tourisme aggrave la destruction des normes sociales dans le pays récepteur, surtout si l'intensité d'entrée de visiteurs étrangers est élevée comme c'est le cas en Tunisie. La main d'oeuvre employée dans le secteur est une main d'oeuvre soumise aux caprices d'une clientèle venue des pays développés. Que cette clientèle soit issue de couches sociales modestes ou de couches les plus riches des pays développés, ses exigences

(2) Moustapha Kassé La politique du Développement touristique au Sénégal. Essais d'évaluation des coûts et des effets induits. Novembre 1971.

provoquent chez ceux qui la servent des comportements fait d'obséquiosité, de mépris secret et de recherche perpétuelle du pourboire. Les normes de travail sont détruites parce que les gains les plus importants ne vont pas à ceux qui fournissent les services principaux (secteur agricole : entre 30 et 35 dinars) mais à ceux qui fournissent les services accessoires, et parmi ceux qui sont en contact direct avec la clientèle, à ceux qui savent le mieux les flatter. Dans un pays sous-développé récepteur, une proportion importante de main d'oeuvre hôtelière peut, à cause de ses gains relativement faciles à accentuer des glissements de population active vers le secteur des services annexes du tourisme et, en tout cas, rendre plus difficile l'acceptation de travaux pénibles dans les autres secteurs par le reste de la population active employée ou non employée.

Enfin dans la bourgeoisie, l'expansion du tourisme international entraîne ou accentue le développement d'une fraction dont la seule fonction est d'assurer les satisfactions diverses de la clientèle touristique. On voit se développer sous le ménagement de cette bourgeoisie des capitales de jeu et de la prostitution et des zones touristiques devenir, comme l'annonçait F. Fanon, le "bordel" des pays développés. Une fraction de la bourgeoisie locale lie de la sorte son activité à certaines exigences des touristes venus des pays développés, et contribue à faire de son pays une zone de bronzage et d'amusements pour ressortissants des pays riches. Il n'y a guère d'autonomie du développement qui soit possible sur cette voie, ou du moins, elle devient de plus en plus improbable, parce que la population locale devient de plus en plus dépendante des consommations de loisirs des résidents des pays industrialisés.

L'emploi dans le secteur touristique

Quatre catégories peuvent être différenciées actuellement dans l'hôtellerie.

L'hôtellerie et la restauration étant essentiellement des activités de services qui exigent le plus de main d'oeuvre, l'intervention de l'homme s'impose.

- La catégorie cadre : regroupe le personnel d'encadrement supérieur ;

- La catégorie des techniciens : agents de maîtrise, leurs adjoints ainsi que les employés hautement qualifiés, chef de réception, maître d'hôtel, chef de cuisine ;

.../...

- La catégorie des employés qualifiés : regroupe les personnels possédant une qualification précise, chefs, économistes, chefs cavistes, barmans, valets de chambre, commis de cuisine ;

- La catégorie des personnels sans qualification : cette catégorie regroupe les bagagistes, gardiens employés de vestiaire, employé de cuisine et de plonge...

En 1978 selon les statistiques de l'office national tunisienne du tourisme, pour un investissement cumulé de 229 610 millions de dinars il y eut création de 26 400 emplois. Mais aussi, ce que ne dit pas la revue très officielle c'est que parmi ces 26 400 postes il y a un pourcentage non négligeable et même assez important d'emplois non stables ou saisonniers.

Caractéristiques de l'emploi dans l'hôtellerie

La caractéristique de l'emploi dans l'hôtellerie c'est son caractère saisonnier, cet emploi varie selon les mois et parfois les semaines. De plus il n'est pas certain que les enquêtes effectuées sur les emplois hôteliers soient justes, car en ce qui concerne le personnel saisonnier il est loin d'être sûr que les hôteliers aient déclaré les personnels pour des raisons fiscales ou parafiscales. De différentes enquêtes ont fait apparaître que le travail saisonnier représentait plus du tiers de l'emploi total.

La Tunisie est un pays obligé de faire face à de gros concurrents comme l'Espagne, la Grèce, l'Italie aussi joue-t-elle sur les avantages en matière de prix de revient de la main d'oeuvre et ceci ne va pas sans augmenter la proportion de travailleurs saisonniers.

Le personnel hôtelier quand à lui semble très instable. Cette instabilité est en partie due à des lois sociales défavorables, au manque de protection des employés face aux employeurs ainsi que le flou entourant la notion de qualification.

Coût de création d'un emploi

Pour apprécier dans quelle mesure le tourisme peut contribuer d'une manière importante à résoudre le problème de l'emploi il faut analyser les coûts de création d'emplois dans le secteur touristique et le comparer avec ceux qui apparaissent dans d'autres secteurs.

En se basant sur les données de l'Office National du Tourisme tunisien qui prétendent qu'un emploi seulement est nécessaire pour deux lits et demi (alors que selon l'enquête de Rouillet

.../...

dans son livre "Le tourisme en Tunisie" on trouve qu'un emploi est nécessaire pour trois lits). En 1978 pour une capacité en lits de 66 430 il y a 26 400 emplois directs.

Le coût d'emploi est alors égal à :

$$\frac{\text{total des investissements cumulés}}{\text{nombre d'employés}} =$$

$$\text{soit } \frac{229\ 610 \text{ millions de dinars}}{26\ 400} = 8\ 697 \text{ dinars}$$

Le chiffre de 8 697 dinars / Création d'un emploi dans le tourisme n'est pas définitif car au nombre d'employés qu'on a utilisé on n'a pas retranché le pourcentage des emplois temporaires ou saisonniers. En gardant les estimations gouvernementales (74 % du total des emplois sont permanents) des 26 400 employés il reste 19 536 emplois permanents. Le coût un peu plus proche de réalité de création d'un emploi serait donc de 11 754 dinars.

Ce coût est supérieur à celui d'un emploi créé dans l'industrie manufacturière et le triple du coût d'un emploi créé dans l'agriculture.

Certe le tourisme apporte du travail mais à un coût exorbitant d'autant que le risque est grand, si la conjoncture est mauvaise un grand nombre d'employés risquent de perdre leurs emplois.

Accroissement de la dette

Le cinquième plan met en avant deux hypothèses qui ne sont qu'un pari hasardeux sur l'évolution des recettes courantes (échanges de biens et services avec l'étranger) et les apports de capitaux extérieurs. Pour les échanges de biens et services il est prévu un accroissement de 9,3 % par an, en moyenne des exportations, en volume et un accroissement de 4,2 % des importations de façon à limiter ainsi le déficit des paiements courants à 180 millions de dinars en 1981.

Le taux de croissance des exportations suppose trois conditions ; l'accroissement de l'extraction minière (pétrole brut et phosphates) dans de bonnes conditions, l'amélioration des marchés extérieurs, notamment ceux de l'huile, des engrais, et enfin une progression soutenue et sans heurts du tourisme.

Le ralentissement des importations à un rythme de 4,2 % de croissance en volume et surtout à 11,5 % d'accroissement par

.../...

an, au prix courant est un voeu pieu.

Ce déficit de 108 millions de dinars, prévu pour 1981 est déjà réalisé en 1976. L'hypothèse retenue pour l'évolution des comptes courants est intimement liée à la politique d'aide étrangère prévue : les emprunts massifs serviront à importer des équipements et les frais de ces capitaux augmenteront le poste des importations de services.

Les apports de capitaux extérieurs, le cinquième plan les estime à 1 506 millions de dinars contre 512 millions de dinars pour le quatrième plan soit une multiplication de un à trois d'un plan à l'autre.

Les investissements directs et de portefeuille (participation financière) seront de 240 millions de dinars au cours du quatrième plan, l'essentiel de ces investissements se fera sous le régime de la loi d'Avril 1972 (exonération d'impôt, de patente, etc...), le reste sera partagé entre crédits publics à long terme (720 millions de dinars) et crédits fournisseurs consentis par les banques privées (476 millions de dinars). Ce qui paraît le plus dangereux pour les finances du pays, c'est précisément cette tendance à multiplier par cinq les crédits fournisseurs, 476 millions de dinars contre 95,2 millions de dinars au cours du quatrième plan. En effet les prévisions initiales du quatrième plan en étaient à 64 millions de dinars seulement alors que les emprunts effectifs atteignirent 50 % en plus. Il est vrai que le gouvernement rencontrera des difficultés à mobiliser les aides publiques (à long terme) et s'est en quelque sorte, rattrapé sur les crédits bancaires privés. Or même en comptant sur les aides des pays arabes pétroliers ces difficultés rencontrées auprès des pays occidentaux et des organismes internationaux, vont s'aggraver.

En effet les milieux occidentaux et en particulier la Banque Mondiale se sont unis, depuis quelques années, pour flatter les autorités tunisiennes sur le degré de développement atteint par la Tunisie et en même temps, à leur fermer peu à peu les portes des aides à conditions avantageuses. Pour s'en tenir aux prévisions du cinquième plan, l'endettement du pays suivra l'évolution suivante :

Années	Dette externe nette	Dette sur prêts publics	Dette sur prêts privés	Service de la dette
1972	392	296	96	48
1976	588	488,6	119,4	57
1981	1 489	1 049,6	439,4	162

Les conséquences de ces prêts extérieurs se traduiront par un taux d'endettement net égal à 45,3 % de la production nationale en 1981 contre 36,4 % en 1972 et 30 % en 1976. Toutefois l'endettement total (endettement brut y compris les remboursements à effectuer dans l'année et les intérêts) sera de 1 651 millions de dinars, soit 51 % bien que très fort en soi, doit être apprécié en fonction de l'accroissement de la capacité du pays à rembourser ses créanciers.

Nul doute que ce problème a été posé à la légère. Car d'après ces calculs estimatifs, plus du tiers de la dette brute sera en crédits à moyen terme (439,4 millions de dinars + une bonne part des 162 millions de dinars) et l'addition en 1981 coûtera le sixième de toutes les exportations de biens et services.

Les estimations présentées sont, en outre, faites sur des bases invérifiables. Il n'est pas sûr que les emprunts se répartissent exactement dans les proportions de deux tiers en aides publiques et un tiers en crédits privés. Il n'est pas sûr non plus que les conditions financières (durée des prêts et taux d'intérêt) soient celles prévues par le planificateur car l'instabilité des marchés financiers internationaux est des plus imprévisibles.

Les comptes extérieurs indiquent clairement que le pays sera placé sur la pente glissante des déficits extérieurs de plus en plus lourds (peu importe les chiffres estimés par le cinquième plan) et que les autorités songent de plus en plus à combler le trou ainsi créé par le plus dangereux des expédients : les crédits bancaires internationaux.

Tourisme et endettement

Le secteur touristique sera d'après les prévisions du cinquième plan financé pour 50 % de sa capacité additionnelle par le Koweït.

En effet un programme global de 45 millions de dinars a été mis sur pied avec des koweïtiens et des opérations ont été déjà engagées dans le cadre du complexe intégré de Sousse Nord (13 000 lits) auquel se sont ajoutés un projet Tunis Nord (2 500 lits) dans la banlieue de la capitale, ainsi que d'autres opérations ponctuelles financées par un homme d'affaires saoudien.

Pour être rentable un hôtel doit avoir un taux d'occupation de 45 % et même de 49 % car l'infrastructure coûte très

.../...

chère selon que l'hôtel est de luxe ou pas.

Ce seuil fluctue selon les années, d'ailleurs, ce taux accusa entre 1976 et 1977 une baisse de 4 % (1) (de 51 % à 47,6 %). Devant cette incapacité d'améliorer le taux d'occupation d'une manière notable et que le pays semble avoir atteint un stade de saturation, les dirigeants tunisiens ouvrent les portes grandes aux capitaux privés étrangers.

L'objectif d'améliorer le taux d'occupation il est plus difficile à réaliser, dans la mesure où il dépend de plusieurs données. L'option faite d'augmenter la capacité moyenne d'hébergement et du maintien du nombre d'entrée (qui a accusé une baisse de 8,7 % en 1977), tendance affirmée durant le premier trimestre de 1978.

Cette baisse s'explique par le fait que la durée moyenne du séjour a elle-même baissé.

Au lieu de remédier à la situation le gouvernement poursuit sa fuite en avant, au lieu de consolider son secteur touristique et améliorer les recettes en devises, au contraire il brade son littoral (capital pour le tourisme en Tunisie). Il en résulte une situation économique désastreuse, endettement du pays, déficitaire et dépendante de l'extérieur.

Tourisme et agriculture

Ces deux secteurs sont mis sur un même pied d'égalité par la force des choses alors que l'agriculture est plus que vitale pour le pays.

On peut dire même que le tourisme, enfant chéri de la bourgeoisie actuelle est en passe de larguer complètement l'agriculture, car ce sont ses intérêts immédiats qui priment aux détriments du long terme.

En fait la politique agricole est à l'image du reste puisqu'elle joue à plein le jeu de l'ouverture sur l'extérieur et de la spécialisation dans un seul produit, l'huile d'olive.

(1) Jeune Afrique du 14.06.1978 n° 910

Balance des produits alimentaires

Années	:	Balance
1970	:	- 9,1 %
1971	:	+ 0,1 %
1972	:	+ 20 %
1973	:	+ 5,5 %
1974	:	+ 4,4 %
1975	:	- 27,1 %
1976	:	- 25,6 %

La Tunisie signe en 1977 des accords comportant la fourniture de produits agricoles à crédit.

Malgré cela le cinquième plan prévoit en principe l'autosuffisance alimentaire pour 1981. Alors que pour la saison 1976 les surfaces emblavées ont connu une régression de 11 %. Les importations alimentaires participent pour 55 millions de dinars au déficit de la balance commerciale de 1975.

Le bilan global du cinquième plan est inquiétant, au lieu d'un taux de croissance prévu de 2,1 % pour l'agriculture et 6,3 % pour l'industrie alimentaire le résultat final a été respectivement de 1,6 % et 0,2 %.

Rien qu'à lire les prévisions du cinquième plan on est édifié sur les intentions du régime en place.

Sur une enveloppe globale de 4 200 millions de dinars, le cinquième plan prévoit 500 millions de dinars pour le secteur agricole, c'est-à-dire moins du huitième.

Quand on sait que ce secteur participe actuellement pour plus de 50 % (en 1976) dans le déploiement général de l'emploi et que malgré l'urbanisation croissante, dans les prévisions quinquennales, 67 000 postes lui sont attribués on s'étonne. A court terme la même distorsion existe. Le budget économique de 1977, dans la répartition sectorielle des investissements alloué sur un total de 680 millions de dinars, 67 millions de dinars aux activités agricoles, contre 231 millions de dinars au service.

.../...

Les problèmes du monde rural sont complexes mais en Tunisie cela se conjugue avec une volonté, un choix politique qui écarte l'agriculture et le monde rural de la stratégie de développement, quelle que soit sa nature.

Le cinquième plan prévoit 100 millions de dinars pour le développement rural. En principe, ils devraient servir à l'animation en milieu rural, au reclassement des jeunes, pour éviter l'exode vers les zones urbaines et l'émigration. Mais en fait une bonne part de ces crédits seront détournés vers les réalisations des barrages et l'aménagement des périmètres irrigués correspondants, appartenant ou concédés à de gros agriculteurs et à des organismes financiers, comme cela s'est passé avec l'office des terres domaniales.

L'eau est justement une source capitale pour l'agriculture dans un pays où la pluviométrie est des plus capricieuse, caractérisée par son insuffisance et surtout par son irrégularité. Elle constitue une préoccupation importante pour la population en général et l'agriculture en particulier.

L'afflux d'un million de touristes ne fait qu'empirer la situation.

D'après une étude sérieuse un touriste consomme à lui seul 1 000 litres d'eau par jour. Dans certaines régions, la population locale utilise "l'eau salée" des puits pour ses besoins les enfants et les femmes se tuent à transporter sur de longues distances des jarres ou des jerricans d'eau potable. Car il est très fréquent qu'il y ait des coupures d'eau en plein mois d'août par 35°. Par contre dans les hôtels c'est le gachis le plus total, douches, salles de bain, piscines, l'eau coule en permanence. A Djerba les hôtels sont ravitaillés à partir de Médénine en passant par Zarzis et El Kantara (distance de 150 km). Alors qu'aux alentours avec un climat sec et chaud l'eau manque.

L'approvisionnement en légumes des complexes hôteliers est assuré par le Cap Bon situé dans le Nord du pays. L'agriculture de la région de Djerba ne peut même pas bénéficier du débouché des hôtels.

.../...

"Un exemple, à Djerba en 1974, l'eau des réseaux de distribution allait pour 20 % aux grands hôtels alors que 80 % des habitations de l'île n'avaient pas l'eau courante".

Il en est de même pour l'électricité.

Tourisme et dépendance à travers le tourisme international.

Le tourisme moderne est devenu une industrie lourde qui ne profite pas au pays d'accueil, ce sont les nations riches qui possèdent les banques, les transporteurs, les fabricants et les agences de voyages ; ce sont elles qui contrôlent la clientèle comme on a pu le constater, en 1973, lorsque le tour opérateur allemand Neckerman a fait tomber le nombre de ces clients, en Tunisie de soixante mille, en 1972 à douze mille parce que la Tunisie refusait de céder à ses exigences en matière de tarifs.

Il apparaît aussi qu'en misant sur le développement du secteur touristique la Tunisie ne fait que substituer une dépendance par une demande actuellement en expansion à une dépendance par une demande déclinante sans avoir de garantie sur sa stabilité.

C'est là une dépendance par l'intermédiaire d'une catégorie de la consommation privé des pays industrialisés qui elle aussi peut être fluctuante.

Une autre dépendance s'exerce par les importations de biens de consommation (salles de bains, alcools, téléphones, etc...) Le problème consiste à abaisser au maximum le contenu d'importation de la consommation intermédiaire du secteur touristique et d'autre part à assurer qu'il n'est pas nettement plus élevé que ceux des autres secteurs d'exportation, s'il l'était et qu'il soit impossible de l'abaisser, il y aurait dans ce cas à faire un choix entre l'acceptation de cette dépendance relative supérieure et l'allocation prioritaire de ressources supplémentaires aux secteurs à contenu d'importation relativement moins élevé et à recette nette en devises relativement supérieure.

.../...

En plus de çà les importations des biens de consommation destinés aux touristes étrangers exercent un effet de démonstration sur la demande de consommation des résidents tunisiens dont les conséquences en sont une importation supplémentaire de biens de consommation (où un marché noir de ces biens de consommation).

Autre forme de dépendance qui est renforcée par l'extension ou fur et à mesure de l'expansion du secteur touristique, d'une proportion peu revendicative de la population active. En effet, les salariés du secteur touristique ne sont pas du point de vue de l'organisation syndicale et des revendications sociales comparables aux salariés de beaucoup de secteurs industriels ou des mines. Le caractère peu ou non revendicatif des salariés du secteur touristique, leur faible degré d'organisation syndicale notamment à cause du caractère saisonnier de la demande et des caractéristiques qualificatives de la profession, affaiblissent la position de la Tunisie face à la pression sur les prix exercée par les tours opérateurs, puisque le coût du personnel du secteur touristique peuvent être maintenus bas sans réactions significatives.

Le prix de pension tout compris ne permet pas de dégager un cash flow suffisant dans les établissements touristiques pour assurer une expansion saine et l'amortissement technique effectif (des immobilisations et des travaux d'entretien) mais en outre les établissements hôteliers cherchent encore à transférer ses charges financières sur l'Etat. Les prix obtenus par les hôteliers pour les services fournis ne sont pas suffisants pour assurer une expansion saine des équipements dans le sous-secteur hôtelier. Et ce dernier doit compter sur les divers "encouragements" de l'Etat (c'est-à-dire finalement sur la fiscalité ou l'inflation) pour faire face aux charges financières de l'investissement passé, aux amortissements techniques et à l'expansion.

La question du niveau de rémunération de la main d'oeuvre utilisée dans le secteur touristique est importante. En Tunisie où l'on a mis l'accent sur l'expansion du secteur touristique où ce dernier est considéré comme essentiel pour le développement du pays les salaires pratiqués dans l'hôtellerie pour le personnel non cadre ne peuvent certainement pas être considérés comme des "revenus de développement".

Ils sont proches pour au moins la moitié du personnel "d'exécution" de ce que l'on peut appeler un salaire de subsistance. En Tunisie il existe des règlements sur le taux des salaires minima ("Salaires réglementaires") dans la plupart des professions. Ce ne sont pas en tous cas des niveaux de rémunérations qui permettraient à leur titulaire d'adresser une demande relativement "entraînante" aux autres branches de l'économie tunisienne et de dégager éventuellement une épargne relativement plus forte que celle des salariés des autres branches.

Du fait de la présence de touristes venus des pays les plus développés la Tunisie est contrainte d'assurer les coûts d'infrastructure et de services publics supérieurs à ceux qu'elle assumerait en l'absence du tourisme international. Ces dépenses apportent un bénéfice à la population mais elles n'en constituent pas moins des charges supplémentaires pour l'Etat, charges qui auraient été assumées dans une moindre mesure en l'absence des touristes internationaux. Les coûts des infrastructures et des services publics augmentent pour des raisons technologiques, à un taux plus élevé que le niveau général des prix. Le coût des services fournis par l'Etat aux touristes internationaux augmente donc à un taux relatif élevé.

Enfin les services publics et les infrastructures doivent être équivalents à ceux que trouvent les touristes dans les pays dont ils sont ressortissants. Le tourisme international entraîne par conséquent pour la Tunisie l'accroissement d'une catégorie de dépenses qui augmentent plus vite qu'en l'absence du tourisme. Ces dépenses étant liées à la présence et à la recherche de touristes ressortissants des pays les plus développés elles équivalent au moins pour une fraction à une subvention payée par l'Etat du pays récepteur en faveur des touristes internationaux. Mais surtout l'introduction d'infrastructures et de services publics sur le modèle de ceux qui existent dans les pays industrialisés émetteurs, introduction

.../...

plus rapide que celle qui aurait eu lieu en l'absence du tourisme international, doit s'analyser comme un phénomène qui accroît la dépendance d'un pays sous développé récepteur à l'égard des modes de consommation dans les pays développés. Les chances pour la Tunisie de trouver une voie de développement plus appropriée à sa condition propre sont donc de ce fait amoindries.

POLICY AND CONFLICT
IN TURKEY'S INDUSTRIALISATION
1965 - 1980

Çağlar Keyder
August 1983

14092

I. INTRODUCTION

It has been remarked that the political economy of import substituting industrialisation is based on a class alliance which is as fragile as it is innovative. The emergence of this alliance -between the bureaucracy, the industrial bourgeoisie, and the "popular classes"- presents historical specificities in each context. A particular economic and political conjuncture led to the adoption of a protectionist industrialisation strategy in Turkey during the late 1950s. In the following decade and a half industrialisation proceeded at a pace which accommodated the various conflicting demands and revindications of the groups within the alliance. In particular, protectionist rents satisfied the industrial bourgeoisie and allowed them sufficient margin to respond favourably to the high wage demands of the organised working class. On the other hand, the bureaucracy were satisfied in their newly defined role as arbiters and allocators of the truly scarce factor in the economy- foreign exchange. Given the production relations in the countryside and the fact that competing political parties vied for electoral support, policy making needed to take into account the overwhelming weight of the petty producing peasantry in agriculture. This implied that the independent peasantry were imported into the purview of "popular classes", and their demands as well, had to be taken into account in the distribution of the product.

Import substituting industrialisation is a strategy which requires a consistent set of economic and political policy measures for its success. In the post-World War II context of "late-late comers" (1)

there was no debate as to the involvement of the state in the economy, except for the perfunctory revanchism of a defeated trading bourgeoisie. The state emerged as a crucial component of the pursued strategy both for reasons of inter-class balances and to supervise over the intra-class allocation of scarce resources for the bourgeoisie. In other words, its policies established the context for the evolution of the bourgeoisie (the nature and pace of capital accumulation) as well as for the joint development of a labour force and an internal market. This status of policy making becomes more understandable once the outer parameters of the functioning of the economy are described.

Import substitution is based on selective protection of the domestic manufacturing sector. In those countries which successfully employed this strategy, industrial development necessitated the importing of technology, capital goods, and intermediate goods as inputs to the manufacturing process. For this reason import substitution was also a strategy of selective protection: while inputs were imported, outputs of industries that developed domestically faced no competition from foreign producers. Now, if there is a direct relationship between the volume of imports and the volume of domestic industrial production, the ceiling on the rate of industrialisation will be given by the importing capacity in addition to the classical crisis tendencies of a capitalist economy. We shall argue that classical crisis tendencies were not of immediate relevance to the history of import substitution in Turkey; hence the constraint that industrialisation ran into was always given by the availability of foreign exchange, i.e. the importing capacity. Furthermore, with reference to the

original claim that industrialisation through import substitution is based on the tripartite class alliance of the industrial bourgeoisie, the bureaucracy and popular classes, it can be argued that the break-up of this coalition occurred through the crises brought about by the external constraint of foreign exchange. In other words, the dormant conflict implicit in the alliance, was not itself the initiating factor of the social crisis: social crisis followed upon the economic crisis of the system. We can say that it was difficulties in system integration rather than social integration which forced the balances established during the successful operation of the strategy.

II. "Regulation" in Import Substituting Industrialisation

Classical crisis tendencies in a capitalist economy may be resolved into two basic outcomes : underconsumption -insufficiency of market demand- and declining rate of profit -insufficiency of productive investment. The strategy of import substitution seeks to avoid both of these outcomes through its policy measures. Protection of the domestic market means that those manufacturers who are fortunate enough to be able to import their inputs face no competition in selling their output and may, therefore, realise high rents in addition to normal profit. It is unlikely that they will respond to temporary reductions in protection rent with holding back investments or a "capital strike"; as long as the material conditions of production are maintained. On the other hand, the tendency toward underconsumption is the major problem to which economic policy addresses itself: policies aim to secure the continuing expansion of the internal market. At the outset, we can claim that the external market (exports) plays a minimal role in import substituting industrialisation. There are several reasons for this which (./..)

may be summarised in the statement that the internal market allows for a higher profit rate. From the point of view of scale, management, technology and quality, products that are primarily oriented to the internal market will not be able to rise to world standards. As we will show below, neither will government policy be preferential towards exporting activity. Orientation of industrial output to the internal market, however, presumes the existence and perpetuation of this market. There is mutual determination between an internal-market-oriented industrial strategy and the existence of the potential conditions upon which such a market is constructed. A degree of prior economic development, and the absolute size of the population are probably important inasmuch as they constitute indicators of the existence of such potential conditions (2). Once these potential conditions are met, it becomes a question of state policy whether or not distribution of income within the absolute size of the internal market will conduce to the continuous expansion of demand for the products of domestic industry. In other words, import substituting industrialisation requires a Keynesian demand management in order to secure the expansion of the internal market. Of course, the political balances in question are quite different from the social democratic case, particularly because the "inclusion" of the popular classes occurs at the economic level much more than the political; and secondly -this is one of the keys to the instability of populist politics- at any point in time there is a large potential of not-yet-included peasants and members of the so-called marginal sector who remain outside the principal coalition.

In the case of Turkey, due to the nature of the agrarian sector, politics had already evolved in a populist vein even before the requirements of

Keynesian regulation. During the 1950s, the party in power had based its policies on satisfying the large number of peasant proprietors who had, for the first time, found the wherewithal to produce for a market and to improve their living conditions. That agrarian property relations were characterised overwhelmingly by independent peasant proprietorship, meant that the peasantry's potential electoral strength would be wooed by political parties, and that any economic reward towards the countryside would be shared by a large number of production/consumption units.

Agrarian commercialisation and beginnings of dispersed accumulation during the 1950s were factors which determined the nature of domestic market expansion during the following decades. The impact was both direct and indirect.

At the direct level, successive governments refrained from imposing any direct taxes on agriculture, either on property or income. Had the agrarian structure been characterised by the dominance of a small number of large landlords, an industrial bourgeoisie might have felt the urge to extract and transfer their wealth for the needs of urban accumulation. Such a tactic was excluded in Turkey due to the exigencies of electoral politics and of market expansion. Furthermore, all governments continued with agricultural price support policies initiated after the exhaustion of the Korean War boom, and thus maintained the prices received by farmers well above world prices; more so when these latter tended to decline. Especially on the eve of elections, support prices rose to favour the agricultural sector. At the same time, the principal inputs purchased by farmers (including insecticides, fertilisers, improved seed, tractors, fuel) were

subsidised. As a result the terms-of-trade for agriculture continuously improved during the 1960s and the 1970s, excepting the year of the military takeover in 1971 (3).

The indirect impact of the agrarian structure is more difficult to illustrate, but may be summarised in the following statement: rural migrants to urban areas were not pushed out of the countryside because of landlessness and poverty. In other words, they did not arrive at the city destitute and without any belongings. The norm was the migrant who had claim to some land in the village which he had rented out or left to a family member in exchange for some compensation. More often than not he came to the city with sufficient capital to start building a house in the shantytown area already colonised by his co-villagers. On top of this initial transfer, the migrant almost never lost contact with the village, going back during annual leave, sending his children to the grand-parents, receiving regular supplies in kind. If he remained a landowner he also received rent, or his share of the produce. All this meant, of course, that the migrant became part of the consumer market the moment he set foot in the city. Starting with the construction of his dwelling, and due to the additional income available to him, he served to expand the internal market to a much greater extent than would have been possible in the case of an urbanisation characterised by the migration of the landless poor.

At a more general level, and employing a comparative perspective, we may also claim that the agrarian structure exerted an upward pressure on urban wages. The argument concerning North America during the nineteenth century is well known. In a similar manner, Anatolia had

been characterised by a high land/labour ratio and the predominance of family property. At the historical stage of urbanisation the marginal product of the rural inhabitant was certainly not high, but he always had the option of remaining in the countryside with a guaranteed average product. Wages, therefore, had to be high enough to induce the peasant -who was not being pushed out- to accept urban employment.

This last point leads to a discussion of state policy regarding the constitution of an internal market in urban areas. First, we can readily point to the history of social and labour legislation to argue that the Turkish working class obtained certain privileges and rights far in advance of their counterparts in other, equally less developed societies. Most of these privileges did not arrive following upon class struggle and social upheaval: they were legislated from above reflecting temporary alliances between the bureaucracy and the progressive bourgeoisie, whose interests coincided in purchasing social peace at the same time as economically including part of the working class in the new societal equation. Thus, the most important of these legislations -that of collective bargaining and the right to strike- arrived in 1963; between then and 1971, the next military coup, real wages of the organised sector increased by 5-7% p.a. Real wages declined during the military presence which outlawed strikes, but increased again after 1974. They leapt up by 21% in 1975; 5% in 1976; 22% to 1978, then to stagnate until the military take-over in 1980 (4). Between 1964 and 1978, average wages had more than doubled. These averages, however, conceal an important duality, in that much greater wage increases were the rule in the "modern" sector of import substitution. Large-scale, modern-technology, mostly foreign-capital involved sectors such as

durable consumer goods and cars; as well as state-owned sectors producing capital and intermediary goods such as steel, oil refineries, and paper, became both the privileged locales of labour organisation and known for their high wages. In other words, these sectors captured the logic of the new accumulation process: the working class were allowed a degree of organisation and contestation because they thus became integrated into the system, both politically and as constituting an integral element of the internal market. That section of the bourgeoisie who captured the rents of import-substituting industrialisation were willing to go along with this scheme, as long as it did not threaten their profits. Since it was beyond the capacity of single capitalists to raise wages in order to create demand, it was the state which undertook to institute the conditions in which wages could increase as a result of a bargaining process. When the conjunctural situation of the bourgeoisie no longer warranted such bargaining; in other words, when they were anxious to protect their profits instead, the coercive arm of the state suspended the bargaining process.

The resulting wage levels in Turkish manufacturing reflect the argument above in that they are considerably higher than warranted by the relative level of GNP per capita. In 1977, for instance, average daily wage was \$ 11.14 in Turkey, \$ 11.72 in Greece, \$ 20.48 in France and \$ 23.56 in Britain.(5). Per capita incomes in these countries were two and one-half, six, and four times the Turkish levels respectively. The comparison with South Korea is more interesting in that it reveals the radically different (export vs internal market oriented) development strategies of two countries of comparable

levels of income: in 1974 Turkish manufacturing wages were 3 times the level of Korean wages. In 1977 they were double, and in 1979, despite very rapid increases in Korea, still 50% higher (6).

In addition to the private wage we may mention that the social wage, i.e. state expenditures designed to supplement the collective consumption of the working class and the petty bourgeoisie, was higher in Turkey than comparable "middle income" countries. We will discuss subsidies in the next section; suffice it to say that especially in the field of health and schooling which, although grossly insufficient, are offered almost free at all levels, Turkish performance was probably superior to other "middle income" countries, while the institutionalisation of social security in the form of retirement benefits was definitely more advanced. In 1980, 1.3 m persons were receiving retirement pensions although the number of salaried employment did not exceed 3.5 m. (7). There was, however, no unemployment benefit.

It must be remembered that the economy which is being described was undergoing rapid social transformation during this period, and, as such, may not fit the more readily recognised social democratic mould, even if there are important similarities at the level of social policy and demand creation. There is one element which clearly reveals this dimension of transformation and stems from the not too distant past of the society. The migration which was already mentioned resulted in the urbanisation of large numbers of people who could not obtain housing within existing residential areas. The solution which was immediately hit upon was the construction of shantytowns on state-

owned land surrounding previously inhabited areas. That there still was state-owned land so close to urban centers was due to the specificity of the Ottoman social formation; that contemporary governments accepted this fait accompli and frequently ratified the situation through the distribution of legal titles on the eve of elections, was due to the policy of inclusion which was an integral component of the industrialisation strategy.

What we have described so far indicates that the proper functioning of the model necessitated a state mechanism which was fairly autonomous from the short run and individual interests of the bourgeoisie. Not only did the bureaucracy disregard the ever-present complaints coming from traditional and small capital (for instance concerning workers' freedom to organise leading to high wages) but they also did not hesitate in using the prerogatives of the planning office to favour certain sectors of activity at the expense of others. The state responded to the general requirements of the chosen strategy by safeguarding the autonomy of day-to-day economic policy from individual and/or short-term capitalist demands. This situation was also the determinant of the bureaucracy's continued presence in the alliance guiding import-substituting industrialisation. Of course, the tradition of a strong state and the recent etatist experience had prepared for this presence; but it was synchronically upheld by the requirements of the industrialisation strategy.

III. Macro-economic Balances

The presence of a strong state which seeks to ensure an income distribution and a market is also an attribute of Keynesian regulation; which is a reminder that the successful operation of such policy leads to a profit rate decline with its consequent capitalist reaction. In other words, a too successful demand-creation mechanism becomes unpopular when capitalists begin to feel that their profits are at stake. In fact, in addition to demand creation the Keynesian state undertakes expenditures which are designed to provide "social infrastructure" for capital, thereby increasing the rate of exploitation; and transfers various subsidies to the account of private firms. Similarly, the state in import substituting industrialisation may not be one-sided in its economic policy; it needs to insure capital against declining profit rates. Particularly after what has been described, i.e. terms of trade favouring the agricultural sector and continuously increasing real wages, it is essential to describe the overall balances which were struck in order for accumulation to proceed. We might start this description with direct state involvement in manufacturing.

Since the 1930s the so-called State Economic Enterprises have contributed substantially to industrial development. During the period under discussion their original function of providing the motor of accumulation had evolved to become a role of undertaking less profitable investments and making the output available to the private sector at subsidised prices. This public sector was concentrated (with a few exceptions) in capital and intermediary goods such as steel, machine tools, chemicals, refineries, paper: it thus provided ready-made backward linkages in the least attractive and greatest investment requiring sectors (8). Their lack of attraction was due to the fact that these sectors had been technologically overhauled and had already been transplanted in lower

wage countries; also, during the 1960s, private accumulation was not yet ready to undertake investments of such scale. On the other hand, partly due to a highly elastic employment policy, public sector concerns were run inefficiently, which inflated their costs and necessitated even greater subsidies to maintain the low prices to please the private sector. From the point of view of their short-run interests, the private sector would have been happier with imported inputs, but a macro-perspective suggested that the existence of the State Economic Enterprises freed scarce foreign exchange to be used elsewhere, thus allowing for a higher rate of accumulation. Furthermore, the fact that the state had already undertaken some of the more essential backward linkage investments permitted private industry to cover the entire spectrum of consumer goods manufacturing, without confronting the blockage described by Hirschman, or the difficulty of "deepening", described by O'Donnell (9). The subsidy scheme amounted to low prices of inputs for capitalists which could only mean budgetary deficits for these public firms. These became permanent receivers of annual grants from the government budget, thus contributing to the exacerbation of inflationary finance.

Government subsidy schemes (and deficit financing) extended to imported commodities such as oil, and, by extension, electricity. In addition, when the state acted as merchant, e.g. in the case of wheat and meat, its sale price was usually lower than its costs, and always lower than the world market price. These subsidised commodities, either by reducing the cost of production directly, or through their impact on real wages, tended to increase profits, at the cost of monetary expansion threatening inflation. What deficit financing leads to,

that is, inflation, has distributional implications of quite different order. Inflation remained below 10% until 1971, but had risen to above 20% by 1976, and jumped to more than 100% in 1978. As would be expected, its impact was a redistribution away from fixed income earners -civil servants, retired and the like- but, more importantly, inflation penalised producers and workers who remained outside the privileged sectors. Small and medium size capital imprisoned in traditional technologies, already threatened by the competition of large and modern manufacture, were driven out of the market more rapidly with the impact of inflation. Workers in this sector most of whom did not benefit from collective bargaining and union membership were all the more squeezed. Large industry, the organised working class, and farmers were the groups who could maintain or raise their share in total income, while others suffered the consequences of increasingly rapid inflation. State enterprises and subsidy schemes thus had a double impact: directly to raise the profit rate of industrial capital, indirectly through effecting a redistribution of income away from less privileged sectors to those that constituted the essential supports of the adopted industrialisation strategy.

A third factor which illuminates the role of policy in achieving the desired allocation of the economic surplus was the overvalued exchange rate. During the entire period, with the possible exception of a few years after the 1970 devaluation, the Turkish Lira was overvalued; the black market rate at times exceeding double the official. What this signifies is that bureaucratic, i.e. political, allocation rather than the market, was the mechanism by which scarce foreign exchange was made available to importers. All imports were subject to official

permission, and since the share of consumer goods in imports was less than 5% during the entire period (around 2% towards the end), industrialists competed for virtually the entire supply of foreign exchange at the level of the proper bureaucratic offices. An overvalued exchange rate thus reinforced the status of the bureaucracy through a politicisation of economic decision making. Since the dollar was so cheaply made available to lucky industrialists, these were assured of reaping enormous rents as soon as they converted the imported inputs into final commodities to be realised in the internal market. Thus a mutually rewarding exchange where the currency was converted from political power at one end to pecuniary reward at the other, became a central mechanism of the political economy of import substituting industrialisation.

An overvalued exchange rate also determines the provenance of the value so advantageously offered to importers. In other words, as the importers pay less than the market rate for the dollars they are privileged to use, exporters will be receiving less local currency (than they would have under a market rate) for the dollars they earn through selling their products. In Turkey, until the end of the 1970s exports consisted overwhelmingly of agricultural goods. In fact, as we have argued above, it is one of the characteristics of import substitution that manufacturing cannot and will not generate exports as long as the internal market prevails. This happened in Turkey, with exports remaining the traditional ones, and textiles and food industry beginning to make inroads towards the end of the 1970s. However exporters of manufacturers, to compensate for the low price of dollars, were offered special subsidies.

Thus the sectoral distribution that the exchange rate effected was from agriculture to modern industry, compensating for the terms of trade which moved to favour agriculture.

IV. External Requirements

This discussion of the exchange rate has already touched upon the principal function of the state: procuring and allocating foreign exchange. It was asserted above that the crisis of the system followed upon the inability to continue procuring the needed foreign exchange, that is why the status of the bureaucracy also closely depended on the successful functioning of mechanisms of obtaining foreign exchange. Industrial growth was a direct function of the importing capacity (agriculture too, became more dependent on imported inputs) and growth and accumulation was what both capital and the state were after from the very beginning of the period. Once transformation adapted itself to growth -with its consequent social absorption and rising standards of living- any slackening in the rate of growth of the importing capacity signalled not only economic difficulty but social crisis as well. Turkey's balance of trade was continuously in deficit since 1946, therefore the search for additional foreign exchange has been a perennial activity. During the immediate post-war years, war-time earnings which had built up considerable reserves could be used, then the Marshall Fund came to rescue. Turkey became one of the recipient countries in the European Recovery Programme. In other Marshall Fund countries, dependence on American funds gradually decreased as they increased exports and gained an external payments autonomy. Only in Greece did American

official funds continue to a degree comparable to Turkey. In that country, however, dependence on these funds was not exclusive: foreign capital, tourism, shipping earnings, and emigrants' transfers provided increasingly larger sums to exceed what was coming from the US military, the AID, and through other official schemes (10). The case of Turkey emerged as distinct from all the other European countries in that official donations of the US government, the World Bank, the OECD, and the IMF remained the largest item in the balance of payments after exports. Tourism reserves did not increase, and workers' migration to northern Europe started later than in Italy, Spain, Yugoslavia or Greece. International Keynesianism was extended in Turkey beyond the date it survived in Europe, and even into the period when the U.S. no longer enjoyed the privileges of unchallenged hegemony. This extension was, of course, due to the special status of Turkey in the geographic-military balance which Turkish politicians and the Turkish bourgeoisie had learned to exploit efficiently. It was also due, however, to the fact that as early as 1958 the U.S. had ratified the import substitution strategy, thus implicitly accepting that Turkey was different from the other southern European countries. Given such a strategy, and the fact that at each renewed negotiation the Turkish bureaucracy succeeded in obtaining dollar grants, the economy became addicted to a perpetual trade deficit covered by official transfers.

This picture suggests that the political authority was directly involved in the quest for dollars, for obviously official transfers were directed primarily to the state. Once again the status of the political in the economy was strengthened because it was the state which obtained and

allocated these funds crucial for continuing industrialisation.

The trade deficit as a proportion of GNP was 0.8% in 1956-60, 2.8% in 1961-65, 2.0% in 1966-70 and 5.8% between 1971 and 1975. In other words, roughly as much as these percentages were added to what was produced domestically, to be available for investment and consumption. Until 1970 the additional funds were official transfers to the government. Together with the Vietnam war, and the declining position of the dollar in the world economy, such unilateral transfers were less readily forthcoming. The same historical conjuncture coincided with an increase in workers' remittances, taking Turkish bureaucrats quite by surprise. Remittances represented an unexpected boon allowing the strategy of industrialisation based on imported inputs and directed exclusively to the internal market, continue for another period. Remittances also strengthened and geographically dispersed the internal market. Not only did the workers themselves bring TV sets and consumer gadgets from Germany, but their families also became purchasers of, especially, consumer durables.

Thanks to remittances, imports could rise above the stagnant levels of the late 1960s. Between 1966 and 1969 the index of imports (in US \$) fluctuated: 100, 95, 107, 104; then it jumped. 1970 was 123, 1971 was 151, 1972 was 210; the level tripled between 1972 and 1975. Part of the increase was due to borrowing in the Eurodollar market which tended to slow down after 1974, when the oil price increase made evident the impossibility of prompt redemption. Besides, interest and principal payments on these short-run and costly credits had begun to claim a larger share of the foreign exchange earnings. The short-run

solution may have worked longer had the IMF and international bankers not attained such autonomy in the world economy. Their familiar prescription suggested that the Turkish government abandon its import-encouraging strategy and instead concentrate on earning foreign exchange. Workers' remittances had stopped increasing and even expensive loans were no longer forthcoming. No other source of foreign exchange could be found by the political authority. After 1976, the level of imports stagnated, which together with the ever-growing share claimed by oil, signalled the crisis of industrialisation. Between 1971 and 1976 per capita GNP had increased by 25%. During the next five years (1976-1980) it declined by 1%.

V. Dimensions of the Crisis

Economic growth and the growth of the industrial sector in particular, had until the mid-1970s assured sufficient margin both to contain the malaise of rapid transformation, and to satisfy those groups which had already entered the stage of direct bargaining. The effects of slackening growth were therefore manifold, and eventually exploded the alliance of the industrial bourgeoisie -bureaucracy- popular classes. We shall only briefly indicate the avenues of approach to uncover the complex dimensions of the social crisis that Turkey experienced during the late 1970s.

First, economic growth had until then expropriated the traditional sector of manufactures connected to the social fabric of small Anatolian towns. This was a stage-wise process, proceeding from the larger cities (especially the growth poles of Istanbul, Izmir, Adana) to

the smaller ones; and roughly from the West and the southern coast to the interior and the East. While economic growth was in the agenda, there was sufficient social and physical mobility and opportunity of employment to minimise the resentment potentially caused by the re-orientation of small town economies to the new loci of capital annulation. With economic stagnation these small towns became the focal points of social upheaval and political extremism. Their problems necessarily extended to their agricultural hinterlands which now lost the opportunity of temporary labour exchange with them, which had been a crucial factor in maintaining recently established consumption patterns.

Secondly, industrialisation had created a privileged labour aristocracy of organised workers who benefited from collective bargaining and high wages. They, however, were not the only stratum of the "popular" classes who had been economically absorbed into the larger urban centers. There were two readily identifiable sectors in addition to the organised working class whose economic survival was a function of the success of industrialisation: these were small manufactures, frequently subcontracting with modern industry, and the so-called "marginal" sector. Both (but especially the latter) employed recent migrants who lived in shanty-towns. Due to their flexible employment structure, they served to absorb the migrants into remunerative if not productive jobs. Modern industry could easily transfer part of its difficulties to small manufactures, and the marginal sector depended crucially on the general welfare of large urban economies. Hence, the crisis took its toll on this urban belt; and its economic impact directly translated to a politics of discontent.

While these two dimensions of the social crisis affected larger numbers, the third dimension may have been more important from the point of view of convincing the bourgeoisie to opt for a radical shift in political alliance. The growth in industrial output had already slowed down after 1975; in 1977 import difficulties began to affect capacity use and real output in manufacturing actually declined between 1978 and 1980. Unions and collective bargaining, however, held strong, defending employment and real wages. As a result the share of wages in industrial value added increased from 31.7% in 1976 to 37.3% in 1979 (12). Thus, for the first time since the onset of the import substitution strategy, there was an effective profit squeeze, driving the bourgeoisie to question their compact with organised labour.

What the manufacturers primarily worried about, however, was to secure the material conditions of production. At that level, shortage of foreign exchange, or more concretely, of imported inputs, became crucial. If foreign exchange could be found, growth would be attained anew, and an expanding internal market would be welcome. Since the state had until then emerged as the central locus of procurement, collection, and allocation of foreign exchange, bureaucrats were expected to find new credits and sources of hard currency. This perspective suggested that shortages were due to bureaucratic inefficiency and mismanagement. Political allocation, which at one point had served to distribute economic rents accruing through protection, now emerged as an instance of irrational intervention. Furthermore, all the Keynesian mechanisms of demand and employment creation now became dysfunctional elements further attacking the profit rate. Their continuation also exacerbated inflationary tendencies, accelerating the social impact of the economic crisis. The

industrial bourgeoisie began to feel that they needed a servile technocracy rather than a relatively autonomous bureaucracy. Thus was the second link in the alliance severed. When the military took power in 1980, the crisis had already eroded all possible social combinations that could potentially constitute ruling coalitions.

NOTES

1. Cf. A. Hirschman "The Political Economy of Import Substituting Industrialisation" Quarterly Journal of Economics February 1968.
2. It is significant that all successful import substituting strategies of the post-war era occurred in countries where the 1930s had also witnessed a degree of protected industrialisation.
3. See O. Varlıer, Türkiye'de İç Ticaret Hadleri (Internal terms of trade in Turkey) Ankara, 1968.
4. Real wages were calculated by Korkut Boratav from annual surveys of manufacturing. "Türkiye'de Popülizm: 1962-76 Dönemi üzerine Bazı Notlar" (Populism in Turkey: Some Notes on the 1962-76 period) mimeo.
5. The World Bank, Turkey: Policies and Prospects for Growth Washington, 1980, p.184
6. Ibid.
7. Statistical Yearbook of Turkey, 1981.
8. See B. Walstedt, State Manufacturing Enterprise in a Mixed Economy: The Turkish Case, Baltimore, 1980.
9. Guillermo O'Donnell, "Reflections on the Patterns of Change in the Bureaucratic-Authoritarian State", Latin American Research Review, Winter 1978.
10. I have treated this subject in "The Political Economy of Trade Deficits in Southern Europe", mimeo 1982.
11. All figures calculated from Statistical Yearbooks, various years.
12. Calculated by K. Boratav, op. cit.

PROBLEMES ENERGETIQUES DES
PAYS ARABES :

LES POLITIQUES ELECTRONUCLEAIRES

Par Smail KHENNAS
(CREA)

2082

S O M M A I R E

- INTRODUCTION	2
- I - RESSOURCES ENERGETIQUES DES ENTRANTS POTENTIELS ET BESOINS EN URANIUM	6
- II - STRATEGIES D'ENTREE	11
1. Organisation et coopération dans le domaine de la recherche	11
2. Importation des centrales nucléaires et dépendance technologique	13
- III- STRATEGIES D'ELARGISSEMENT DU MARCHÉ	19
1. L'interconnexion des réseaux dans les pays arabes	19
2. La miniaturisation technologique	21

LISTE DES TABLEAUX

Tableau 1. Classification des pays en développement	
Tableau 2. Ressources uranifères dans le monde arabe	
Tableau 3. Ressources en phosphates et projets de ré- cupération de l'uranium	

ANNEXES

Annexe 1. Rôle de l'énergie nucléaire dans les pays en développement	27
Annexe 1 (bis). Centrales nucléaires dans les pays en développement	28
Annexe 2. Réserves de pétrole et de gaz des pays de l'OAPEC (1980)	29
Annexe 3. Energie dans le monde et projections des capacités nucléaires	30
Annexe 4. Réacteurs nucléaires de puissance à la fin de 1982	31
Annexe 5. Etats parties au Traité de Non Prolifération (TNP)	32
Annexe 6. Définition des filières et abréviations	33

INTRODUCTION.

L'analyse du débat Nord-Sud à travers les principaux forums ou institutions (conférence sur la coopération économique internationale, dialogue Euro-Arabe, banque mondiale...) montre que l'enjeu énergétique revêt un aspect particulier. Ceci est attesté par la position des pays capitalistes industrialisés qui consiste à vouloir dissocier les questions énergétiques des autres sujets de négociations.

Parallèlement à cette confrontation institutionnelle, les politiques de substitution dans les pays capitalistes du Nord, concrétisées par l'accélération des programmes électronucléaires, le renouveau du charbon, les économies d'énergies..., leur ont permis de réduire leur dépendance énergétique et d'accroître par la même leur pouvoir de négociation vis-à-vis de l'organisation des Pays Exportateurs de Pétrole (OPEP). La pénétration d'autres sources d'énergie, essentiellement le charbon et l'uranium, reste cependant limitée à l'usage électrique. Une substitution significative pour les autres usages suppose une augmentation progressive mais importante du prix des hydrocarbures du fait de leur rente de qualité. Or l'électronucléaire qui a contribué de manière décisive à atténuer la vulnérabilité des pays capitalistes du Nord, connaît actuellement des taux de croissance relativement faibles. Cette situation a conduit les principaux exportateurs de centrales nucléaires à explorer les débouchés potentiels offerts par les pays du Tiers-Monde.

La capacité électronucléaire installée dans ces pays reste faible et localisée dans des pays les plus importants de l'Asie (Inde, Corée du Sud, Taïwan, Pakistan) et de l'Amérique-Latine (Argentine et récemment Brésil). Selon les prévisions de l'Agence Internationale de l'Energie Atomique (AIEA), en l'an 2000, le nombre de pays devrait atteindre 22 pour une capacité installée de 150 GW, ainsi 10 % de l'électricité serait d'origine nucléaire (voir annexe 1).

Ce marché futur fait déjà l'objet d'une forte concurrence entre les principaux exportateurs de centrales nucléaires qui doivent faire face à la diminution des commandes (sauf dans les pays du COMECON) dans leur pays d'origine ou espace protégé. Les pays du Sud qui ont déjà des centrales nucléaires en fonctionnement, sont tous, à des degrés divers, importateurs nets d'énergie mais les voies d'entrée dans le nucléaire permettent de repérer deux stratégies différentes :

- Le développement nucléaire dépendant caractérise les pays entretenant des relations privilégiées avec les Etats-Unis (Corée du Sud, Taïwan, Philippines) et qui se sont lancés dans le nucléaire en achetant des réacteurs aux deux firmes américaines (Westinghouse et General Electric) qui dominent le marché mondial. Ce groupe de pays a de ce fait opté pour les deux variantes de la filière à eau légère, PWR et BWR, (1) développées respectivement par Westinghouse et General Electric.

- Le développement par la coopération et l'autonomisation technologique caractérisent l'expérience indienne. La recherche - développement dans ce pays a commencé dès les années 1945, en même temps que dans la plupart des pays industrialisés. Cette phase, qui s'est poursuivie jusqu'en 1960, s'est concrétisée par la mise en place et la consolidation des structures institutionnelles et scientifiques. A partir de cette accumulation essentiellement fondamentale, l'Inde, dans le cadre d'un programme conjoint avec le Canada, s'est engagée dans la construction d'un réacteur à eau lourde (Cirus de 40 MW). Grâce à ses propres ressources humaines et techniques, l'Inde a su bénéficier d'un réel transfert de technologies nucléaires qui ont également été mises à profit pour les usages non civils (explosion atomique souterraine en 1974) entraînant ainsi un arrêt de la coopération avec les pays du Nord et plus particulièrement le Canada. Cette rupture conjoncturelle a accéléré le processus d'autonomisation technologique en Inde.

A côté de ces quelques "pays nucléaires", plusieurs autres pays du Tiers-Monde ont des projets, inégalement développés, d'implantation de centrales électronucléaires. Parmi les 28 pays qui en sont au stade des études (tableau 1), on dénombre 9 pays arabes dont au moins 6 (Algérie, Egypte, Irak, Libye, Maroc, Syrie) ont des projets relativement avancés.

1) - Voir en annexe la définition des filières.

Tableau 1

Classification des pays en développement en fonction du stade de développement
de l'énergie d'origine nucléaire -

Stade 3 : Exploitation	Stade 2 : Construction	Stade 1 : Etudes	Stade 0 : Pré-planification	
Argentine Brésil Corée (République de) Inde Pakistan Taïwan	Cuba Mexique Philippines	Algérie Arabie-Séoudite Bangladesh Chili Colombie Egypte Equateur Grèce Indonésie Irak Iran Libye Jamaïque	Jordanie Koweït Malaisie Maroc Panama Pérou Portugal Syrie Singapour Sri Lanka Thaïlande Turquie Uruguay Venezuela	Autres pays en développement
5	3	28		

* Ce tableau est une tentative de classification des pays en voie de développement en fonction de leurs intentions vis-à-vis de l'énergie nucléaire. En dehors des pays qui n'ont jamais signalé leur intérêt nucléaire (stade 0), trois catégories ont été retenues : Stade 1 : pays ayant démarré quelques études, stade 2 : pays construisant des réacteurs nucléaires, enfin stade 3 : pays possédant déjà des réacteurs en fonctionnement.

AIEA BULLETIN - VOL.22, n°2, Avril 1980, actualisé à partir du bulletin AIEA vol 25 n°1 - Mars 1985.

Sur les plans politique, économique et culturel, les pays arabes revêtent une dimension importante pour l'Europe. Si l'on se limite au secteur de l'énergie, le pétrole arabe continuera à occuper une place déterminante au moins jusqu'en l'an 2000 dans l'approvisionnement des pays européens. Dans le domaine du nucléaire, la France qui est le seul exportateur de la région méditerranéenne et qui a l'avantage d'entretenir des liens privilégiés avec les pays arabes, développe une politique très active pour capter ce marché qui peut être décisif pour une industrie en crise.

Notre travail sera limité à l'utilisation de l'uranium en tant que source d'énergie pour la production d'électricité dans les 6 pays arabes dont les projets sont les plus avancés et que nous qualifierons d'entrants potentiels. L'énergie nucléaire offre un autre champ très large d'applications dans l'industrie, la santé, l'agriculture et la recherche minière. Il existe d'ailleurs depuis 1963 un centre régional sur les radioisotopes (Middle Eastern Regional Radioisotope Center for the Arab Countries) qui regroupe la plupart des pays arabes. Ce domaine très prometteur ne sera pas pris en considération car il n'interfère pas avec les problèmes proprement énergétiques.

Le premier point sera consacré aux ressources énergétiques et surtout uranifères des pays arabes ainsi que les besoins qui seront induits par les programmes électronucléaires, le deuxième point traitera des stratégies d'entrée des pays arabes et le troisième, des stratégies des firmes transnationales pour élargir leur part de marché.

I.- RESSOURCES ENERGETIQUES DES ENTRANTS POTENTIELS ET BESOINS EN URANIUM.

A l'exclusion du Maroc et à un degré moindre de l'Egypte, ces pays disposent de ressources en hydrocarbures suffisantes (voir annexe 2) non seulement pour la couverture des besoins énergétiques internes à long terme mais également pour le financement des importations de biens d'équipement et de consommation. A l'inverse, à l'exception de l'Algérie et peut-être du Maroc, les réserves raisonnablement assurées (R.R.A) d'uranium restent marginales (tableau 2). Il est à remarquer que l'AIEA et l'OCDE ne considèrent pas le Maroc comme détenteurs de RRA. Ceci est probablement dû à la faible teneur du minerai ainsi qu'aux évaluations encore imprécises des tranches de coût de l'uranium marocain.

Comme le minerai d'uranium est utilisé essentiellement pour la production d'électricité, la détermination des besoins est fonction de la capacité électronucléaire installée et des technologies utilisées. Les prévisions de l'AIEA ainsi que celles des pays arabes permettent de situer la part du nucléaire en l'an 2.000 dans une fourchette de 15.000 à 50.000 MW. Il serait plus réaliste, compte tenu des projets en cours, de ne retenir que le scénario le plus bas soit 15.000 MW, c'est-à-dire 10% environ de la production électrique serait d'origine nucléaire. Dans cette hypothèse, les besoins cumulés en uranium pendant toute la durée de vie des centrales s'élèveraient à 63.000 t.(1) soit un niveau légèrement supérieur à l'ensemble des RRA du monde arabe ou 62 % seulement des RRA si l'on exclut le Maroc pour lequel les statistiques ne sont pas encore suffisamment fiables.

A côté de ces ressources primaires d'uranium, il existe d'autres possibilités de récupération de l'uranium à partir de minerais tels que l'or (exemple de l'Afrique du Sud) ou des phosphates pour lesquels les pays arabes disposent de réserves considérables. Au niveau mondial, on estime à 10 millions de tonnes la quantité d'uranium récupérable à partir

(1) Un réacteur d'eau légère de 1000 MW fonctionnant avec un facteur de charge de 70 % nécessite quelque 4200 t. d'uranium pendant toute sa durée de vie estimée à 30 ans. Il faut certes tenir compte des pertes de combustible, néanmoins le raisonnement reste valable dans la mesure où les rendements des futures centrales nucléaires seront plus élevés. cf. 2ème conférence arabe de l'énergie - Doha - 6-11 Mars 1982.

TABLEAU 2 : RESSOURCES URANIFERES DANS LE MONDE ARABE

Pays	Région	Pourcentage U308	Réserves raisonnablement assurées (tonnes)	Réserves supplémentaires estimées (tonnes)
ALGERIE	Timgacouene	1%	5554	n.d. (1)
	Abankor	0,1%	6241	n.d.
	Tinef	0,1%	15605	2000
	Diara South			2000
	Tagahart			1490
	Total		28000	5490
EGYPTE	Gabal El Eridya		5000	
	Gabal Quatrani		n.a.	
	S.W Desert		n.a.	
	Total		5000	5000
MAROC	Azgour	1%	1141	
	Bou Azzer	0,2%	17500	
	Rehama	0,5%	40	
	Amelal	0,235%	40	
	Wafagga	0,1%	2000	
	Total		20741	4000
SOMALIE	Alio Ghelle		1050	3400
	Mudug		4700	
	Total		6650	3400
TOTAL			60391	17890

(1) n.d. non disponible.

SOURCE : d'après Mustapha, Jassim. "Arab Uranium Resources", Al Mostaqbal Al Arabi. October 1981. (Arabic) in 2e conférence arabe ~~sur l'énergie~~ DOHA 6.11 Mars 1982.

des roches phosphatées. Comme la teneur en uranium est très faible, la production d'acide phosphorique (P_2O_5) est nécessaire pour rentabiliser l'opération. Sept unités dont les capacités varient entre 75 et 500 T./an, sont en service aux Etats-Unis et une autre unité au Canada (1). Plusieurs projets sont à l'étude en Israël au Japon ainsi que dans les pays arabes (tableau 3). Pour ces derniers, en supposant la réalisation de ces projets, les capacités additionnelles de production essentiellement concentrées au Maroc, permettraient de couvrir la demande interne de ce pays. Cependant la conjoncture actuelle et les perspectives à moyen terme du marché de l'uranium laissent penser que cette filière n'est guère rentable. En effet, la crise du nucléaire(2) a entraîné une surproduction de l'offre d'uranium et, corrélativement une baisse importante des prix, la fermeture de certaines mines devenues déficitaires et le report des nouveaux projets.

De plus, la disponibilité de la matière première (l'uranium) ne signifie pas une indépendance en matière d'approvisionnement car celle-ci doit subir une série d'opérations complexes, à travers ce que l'on appelle le cycle du combustible, qui ne pourraient être localisées dans les pays arabes.

Plusieurs auteurs ou institutions (3) ont avancé la faisabilité d'une industrie arabe du cycle du combustible. Cette éventualité doit être analysée en dissociant les 2 technologies (eau légère et eau lourde) et en prenant en considération les projets arabes, notamment égyptiens, déjà en cours.

Seule la première phase, l'extraction et la concentration du minerai, est commune aux deux filières. Cette activité, où l'on rencontre les problèmes classiques de l'industrie minière (lourdeur de l'investissement, longue maturité du projet, importation des équipements) doit nécessairement être localisée, pour des raisons strictement économiques, dans les pays producteurs. Les autres étapes dépendent du choix de la filière.

(1) A.I.E.A. Bulletin - juin 1981.

(2) 18 commandes ont été annulées en 1982 dont 16 aux Etats-Unis et 2 en Italie - Cf. ENERPRESSE n° 3.278 du 4 mars 1983.

(3) Cf. par exemple "Energy in the arab world" Proceedings of the first Arab energy conference. March 4.8.1979 - Abu-Dhabi, CAPEC- Koweït, 1980 - 3 volumes.

TABLEAU 3 - RESSOURCES EN PHOSPHATES ET PROJETS DE RECUPERATION
DE L'URANIUM DANS LE MONDE ARABE

Pays	Réserves & Production de Phosphates (Million tonnes)		Production et consomm. de Phosphates (début 1980)		Projet de récupération de l'Uranium à partir de P2O5 (T/ an)
	^{BRA} (Année 1975)	Production (1980)	Production	Consommation	
JORDANIE	1062	2,83			90
TUNISIE	885	4,04	340	87	67,0
ALGERIE	642	1,10	56	80	(°)
SYRIE	860	1,17			(°)
IRAK	1760	n.d			(°)
ARABIE SAOUD.	912	"			(°)
EGYPTE	3325	0,65	102	100	70)
MAROC	40000	20,1	173	71	607,0
TOTAL	49446	29,97			740

SOURCE : d'après A.M. Mustapha and. A.K. Jassim, "Arab Uranium Resources" Al Hostaqbal ~~Al~~ Arabi - Octobre, 1981.

(°) La récupération de l'uranium à partir de l'acide phosphorique ou des unités d'engrais n'a pas encore été envisagée.

Dans le cas de technologie à eau légère, il est nécessaire de procéder à l'enrichissement de l'uranium. Or cette technologie est complexe, les unités sont de très grande taille et contrôlées par des capitaux publics (Etats-Unis, URSS) ou par des groupements multinationaux en Europe. En outre, cette industrie revêt un aspect stratégique excluant des opérations de délocalisation similaires à celles de certaines industries de production de biens intermédiaires. Les autres étapes (fabrication du combustible, retraitement et/ou stockage) utilisent des procédés d'un haut niveau technologique. Par ailleurs, le retraitement est une activité **sensible** car il donne accès à la matière première (plutonium) utilisée dans la fabrication des engins nucléaires.

Dans le cas de la filière à eau lourde, le cycle du combustible est plus court et moins capitalistique. La spécificité de cette filière est l'utilisation de l'uranium naturel comme combustible (ce qui évite l'enrichissement) et de l'eau lourde comme **modérateur** et fluide caloporteur. Les exportations d'eau lourde restent un quasi monopole du Canada (1) qui exerce par ce biais un contrôle extrêmement contraignant sur les pays importateurs. Certes l'installation d'unités de production d'eau lourde gérées par plusieurs pays arabes est possible, mais cela suppose un programme nucléaire cohérent au sein de cet espace. Or l'Egypte, l'Irak, la Libye et le Maroc ont déjà pratiquement opté pour la filière à eau légère. Dès lors, le haut niveau technologique et la structure oligopolistique de l'industrie des centrales nucléaires et du cycle du combustible constituent des barrières difficilement surmontables. Aussi les stratégies d'entrée des pays arabes seront-elles axées sur les conditions d'achat, d'exploitation et de maintenance des centrales nucléaires, éliminant par la même toute politique de production de biens d'équipement.

(1) L'URSS procède conjoncturellement à quelques ventes marginales.

II.- LES STRATEGIES D'ENTREE

1.- Organisation et coopération dans le domaine de la recherche.

La plupart des pays arabes disposent de centres de recherche sur l'énergie nucléaire, mais le champ d'activités est variable selon les pays. Ainsi, on peut distinguer des activités orientées vers la formation, l'extraction du minerai, l'utilisation des réacteurs de recherche et les applications non énergétiques dans les secteurs de l'industrie, de l'agriculture, de l'hydraulique, de la santé...

Sur le plan institutionnel, ces centres sont placés sous la tutelle des Ministères de l'Enseignement et de la Recherche ou de l'Energie et des Mines. Cependant les pays les plus actifs se sont dotés d'institutions relativement autonomes, c'est ainsi que l'Egypte, l'Irak, la Libye, le Koweït et la Syrie ont créé des commissions ou des comités de l'énergie atomique disposant de moyens financiers relativement importants. Dans ce sens, l'Algérie a récemment créé un Commissariat aux Energies Nouvelles (CEN) qui a hérité des infrastructures, dans ce domaine, qui relevaient auparavant du secteur de l'enseignement et de la recherche.

Jusqu'à présent le nombre de chercheurs reste limité et, le plus souvent, les travaux réalisés à des fins universitaires, ne sont nullement valorisés dans les pays d'origine. Par exemple en Egypte, pays où la recherche nucléaire est la plus ancienne et la plus diversifiée, l'absence d'une politique cohérente a entraîné à la fin des années 1960 et au début des années 1970, l'exode du personnel qualifié et la détérioration des installations. Enfin comme il n'existe aucune division du travail entre les centres arabes, des recherches similaires sont menées par des pays différents sans qu'il n'y ait échanges d'informations ou de résultats (1).

(1) La 1ère conférence arabe de l'énergie proposait la création de 5 centres de recherches régionaux équipés chacun d'un réacteur de 50 MW et qui seraient spécialisés dans la formation, la recherche et le développement de l'énergie nucléaire.

A cause de son caractère stratégique, l'acquisition d'un réacteur de recherche dépend des contraintes politiques. A l'origine, (et même actuellement pour certains pays) l'URSS a joué un rôle essentiel dans le développement de la recherche nucléaire dans les principaux pays arabes. L'Egypte et l'Irak ont ainsi bénéficié de l'aide de l'URSS qui a construit les premiers réacteurs de recherche en 1961 et 1968 respectivement. Quant à la Libye, malgré son adhésion au Traité de Non Prolifération (TNP) et aux garanties de l'AIEA, les pays occidentaux ont refusé tout transfert de matériel ou de technologie nucléaire à ce pays. La Libye a ainsi entamé un processus de coopération avec l'URSS, l'Inde et le Pakistan. Avec l'URSS un accord a été signé en 1975 où il est prévu la construction d'un réacteur de recherche qui serait opérationnel en 1982. Avec l'Inde, un accord pour la formation de techniciens libyens a été conclu en 1978. Cet accord a d'ailleurs fait l'objet de controverses entre les deux pays, notamment en 1979 devant le refus de l'Inde de transférer certaines technologies considérées comme sensibles (1).

A partir des années 1970, la rupture politique entre l'Union soviétique et l'Egypte ainsi que les perspectives commerciales de l'énergie nucléaire dans les pays du Sud ont suscité la coopération nucléaire des pays occidentaux avec certains pays arabes. L'Egypte a amorcé une politique de coopération multiforme avec les Etats-Unis, la France et la RFA. Le CEA français construisait en Irak un important réacteur, Tamuz (OSIRAK), qui a été détruit par l'attaque israélienne de juin 1981. Il est à remarquer qu'Israël possède au moins deux réacteurs de recherche et n'est pas partie au TNP, alors que l'Irak, dans le cas de Tamuz, avait satisfait aux Garanties de l'AIEA (2). Toujours dans le cadre du programme irakien, l'Italie avait fourni un laboratoire de chimie destiné à la formation.

(1) Le Monde - 9.01.1981.

(2) H. GRUENM : "Les Garanties et Tamuz : une mise au point", Bulletin de l'AIEA, vol. 23 n°4 - décembre 1981.

L'acquisition d'un réacteur de recherche n'est pas une étape obligatoire pour produire de l'électricité d'origine nucléaire à une échelle industrielle. En effet, un réacteur de recherche est destiné à des fins expérimentales et sa gestion relève d'institutions scientifiques alors qu'une centrale de puissance a une fonction utilitaire qui est la production d'électricité et son exploitation relève des compagnies d'électricité.

La production d'électricité nucléaire par la fission classique ou même les surgénérateurs est davantage un problème de l'industrie que de la recherche. Aussi même une rationalisation et un développement de la recherche nucléaire dans les pays arabes ne déboucheraient pas sur la maîtrise technologique. Les seuls résultats tangibles concerneraient l'industrie uranifère et les technologies d'extraction de l'uranium dans les régions où les ressources hydrauliques sont faibles. De ce fait, la stratégie d'entrée des principaux pays arabes vise surtout l'achat de centrales nucléaires au pays du Nord.

2.- Importation des centrales nucléaires et dépendance technologique.

Plusieurs institutions (AIEA, IIASA (1)...) ont élaboré des scénarios très détaillés sur les prévisions de la structure de la consommation d'énergie dans le monde. Pour le monde arabe (voir annexe 3), selon les hypothèses adoptées, la capacité électronucléaire installée en l'an 2000 varie entre 15.000 et 50.000 MW. En fait, même le scénario à profil bas est optimiste car cela supposerait la mise en service annuelle de deux tranches nucléaire de 750 MW à partir de 1990. Or jusqu'à présent, seuls quelques pays ont entrepris des études de faisabilité (Algérie, Maroc, Syrie, Libye ?) alors qu'un seul pays, l'Egypte, est dans une phase de négociation très avancée pour l'achat de plusieurs tranches nucléaires.

(1) IIASA : International Institute for Applied Systems Analysis (Autriche).

De ce fait, hormis l'Egypte, les statistiques qui sont avancées pour le monde arabe sont davantage indicatives d'une volonté politique plutôt que d'un programme réaliste qui intégrerait les contraintes financières, techniques et humaines.

L'Egypte devrait financer son programme nucléaire grâce à la rente pétrolière. D'ici l'an 2000, 10 milliards (Md) de dollars seraient dégagés dont 8 Md affectés à la construction des centrales électro-nucléaires.

Sur les huit réacteurs que compte acquérir l'Egypte, six tranches seraient distribuées entre Westinghouse (USA), FRAMATOME (France) et KWU (RFA). Ce choix est logique dès lors que l'Egypte a opté pour la filière à eau légère PWR. En effet, si l'on exclut l'URSS, l'offre mondiale de ce type de réacteurs est monopolisée par Westinghouse et ses licenciés japonais, français et ouest-allemand. La FRAMATOME et KWU se sont lancés dans un processus d'automatisation technologique vis-à-vis du licencieur américain, devenant ainsi des concurrents potentiels de Westinghouse qui reste cependant le premier fournisseur mondial. L'Egypte a déjà conclu des protocoles d'accord avec ces pays, mais il semble que ce soit la France qui construira les 2 premières tranches nucléaires de la taille des 900 MW sur le site côtier d'Al-Daba (1). Un consortium associant EDF (exploitant des centrales nucléaires), FRAMATOME et Alsthom Atlantique (pour les équipements classiques, essentiellement la turbine) a été formé. Compte-tenu de la forte concurrence qui prévaut dans cette industrie, ce type de regroupement conjoncturel (2) permet aux industriels français de soutenir la comparaison avec Westinghouse et KWU et de localiser la sous-traitance en France. Actuellement, le principal obstacle réside dans le financement de la centrale évaluée à quelque 14 Md de francs, l'Egypte souhaiterait un crédit à un taux d'intérêt faible et qui couvrirait environ 80 % du coût de la centrale.

(1) Voir Enerpresse n°s 3216 du 8 décembre 1982 et 3219 du 3 déc. 1982.

(2) Un montage de ce type a été réalisé lors de l'appel d'offres mexicain.

En fait, même en ayant recours à trois constructeurs différents pour la réalisation de son programme, la marge de manoeuvre de l'Egypte est très limitée car ces trois firmes restent liées par des accords de licences et d'échanges technologiques : L'implantation de 8 centrales nucléaires à l'horizon 2000 va renforcer la dépendance de l'Egypte vis-à-vis des firmes transnationales non seulement au niveau de l'outil de production lui-même mais également de l'ensemble du cycle du combustible (uranium enrichi, fabrication du combustible, gestion des déchets) qui lui est associé. L'Egypte a déjà signé un accord avec les Etats-Unis d'un montant de 880 M. de dollars pour la fourniture d'uranium enrichi pendant 30 ans pour 2 réacteurs de la tranche des 900 à 1000 MW (1). Mais l'histoire récente (exemples de l'Inde et du Pakistan) montre que ce type d'accords n'est pas à l'abri des interférences politiques. Selon les prévisions, la part du nucléaire représentera environ 40 % de la capacité totale installée. De ce fait une rupture prolongée des approvisionnements risque de paralyser l'économie égyptienne.

La politique énergétique égyptienne s'inscrit dans la logique de l'infitaah qui a conduit au démantèlement ou à la dévalorisation de l'appareil productif industriel local. Le choix du nucléaire va accélérer ce processus, au moins sectoriellement, car il est difficile d'imaginer la maîtrise industrielle de l'énergie nucléaire indépendamment d'une restructuration et d'un développement accéléré des branches des industries métallurgique, mécanique et électrique. Dans l'hypothèse d'une production électrique à partir de l'outil de production conventionnel (centrales thermiques au fuel, au gaz naturel, au charbon, turbines à gaz, hydroélectricité...), le niveau actuel de développement des forces productives aurait permis une contribution significative de l'industrie égyptienne à la construction de ces centrales électriques et par conséquent une relative indépendance vis-à-vis de l'offre externe, fortement cartellisée, des biens d'équipement électrique lourds.

(1) Voir Enerpresse. 14.12.1981.

Au Maroc et en Algérie, les projets sont beaucoup moins avancés qu'en Egypte, néanmoins quelques conclusions peuvent être dégagées. Le Maroc semble lier l'achat d'une centrale électronucléaire à la mise en valeur de l'uranium dérivé de la production de phosphates. Etant donné la faiblesse des prix de l'uranium sur le marché mondial, la mise en valeur de ces ressources uranifères n'est guère rentable sauf dans l'hypothèse d'un marché global où le pays qui financerait l'industrie minière prendrait en charge la construction des centrales nucléaires marocaines.

Les choix marocains sont similaires à ceux de l'Egypte. En effet, la technologie retenue est la filière à eau légère PWR et la FRAMATOME serait chargée de la construction de la première des 4 tranches de 600 MW prévues entre 1993 et 2000. Outre la production d'électricité, il est envisagé le dessalement de l'eau de mer à des fins d'irrigation. La SOFRATOME (filiale d'EDF et du CEA) devrait réaliser l'étude technico-économique de la première centrale (1).

En Algérie, des études de faisabilité ont déjà été faites ou sont en cours sur les deux filières disponibles sur le marché mondial mais les choix, aussi bien pour la filière que la taille de la centrale, n'ont pas encore été arrêtés. Cependant on peut dégager quelques conclusions sur ces deux filières.

- Les avantages en faveur de la filière à eau lourde sont l'utilisation de l'uranium naturel, la standardisation, la fiabilité des équipements et surtout la possibilité de construire une unité d'eau lourde si un programme basé sur cette filière était mis en oeuvre. La contrainte essentielle réside au niveau de l'offre qui reste limitée au Canada (BECL) et à un degré moindre à la RFA (KWU).

- Dans le cas de la filière à eau légère, l'offre est davantage diversifiée et la structure du parc électronucléaire mondial est dominée par ce type de technologie. Cependant la complexité la lourdeur et le caractère stratégique de certains segments du cycle du combustible excluent une délocalisation, même à un niveau régional, et accroissent par conséquent la dépendance technologique. Si cette dernière filière

(1) En juin 1983, la SOFRATOME et l'office national de l'électricité (ONE) ont signé un accord pour la réalisation de l'étude de faisabilité d'une centrale de 600 MW.

était retenue, deux hypothèses sont possibles avec des constructeurs différents. Dans le cas d'une centrale de 600 MW, le constructeur serait la FRAMATOME mais il s'agit d'une tranche ou deux tranches de 300 MW, le constructeur français retenu sera le groupement industriel en formation composé de Technicatome (filiale du CEA), d'Alsthom, d'EDF et la Framatome. Le réacteur qui serait construit pourrait être extrapolé de la chaudière de 125 MW dérivée du moteur du sous-marin atomique français. La firme ouest-allemande KWU pourrait également faire une offre pour un réacteur de 300 à 400 MW de puissance. En fait la probabilité d'attribution de cette offre au constructeur français est extrêmement forte. Les études de faisabilité ont été confiées à la SOFRATOME (filiale paritaire du CEA et d'EDF) qui est un bureau d'engineering étroitement lié à l'exploitant et au constructeur français de centrales nucléaires. Par ailleurs, les relations bilatérales privilégiées, depuis l'avènement de la gauche au pouvoir, se sont traduites par une intensification de la coopération dans la plupart des domaines et notamment dans le secteur de l'énergie avec la renégociation du prix du gaz naturel liquéfié.

Au moins trois autres pays arabes, l'Irak, la Libye et la Syrie, disposeront de capacités installées suffisamment importantes pour permettre l'installation de petits et moyens réacteurs à partir de 1986 et de tailles normalisées à partir de 1990. La Syrie, dès à présent, est intéressée par des options techniques similaires à celles de l'Algérie (2 x 300 MW ou 600 MW). Quant à l'Irak et la Libye qui entretiennent des relations bilatérales très denses, dans le domaine de la recherche, avec la France et l'Union Soviétique respectivement, la probabilité pour que ces deux pays construisent les premières tranches est très forte.

Si l'on exclut la Libye, on constate que la politique française dans le domaine des applications pacifiques de l'énergie nucléaire est très active dans le bassin méditerranéen. Or des pays comme l'Algérie, l'Irak ou le Maroc jouent un rôle essentiel dans la structure des approvisionnements en énergie (hydrocarbures) et en matières premières (phosphates) de la France. L'exportation de centrales nucléaires permettrait de pallier très partiellement à la diminution des commandes internes mais surtout d'insérer ces pays dans un réseau de dépendances qui garantirait à la France l'accès aux ressources stratégiques des pays arabes à des conditions avantageuses. Cette stratégie englobe les pays de l'Afrique subsaharienne (1) et plus particulièrement les anciennes colonies. Ainsi la France par le biais de firmes privées mais surtout d'institutions publiques comme la COGEMA (2), exerce un contrôle majoritaire du capital des deux producteurs africains indépendants d'uranium, le Niger et le Gabon, qui assurent une grande partie de ses importations. De plus, ce dernier pays est un producteur de pétrole relativement important où le groupe français ELF est le principal opérateur. (3). Dans le domaine de l'exploration d'uranium, les sociétés françaises ont engagé des recherches dans plusieurs autres pays africains: Cameroun, Congo, Mali, Maroc, Nigeria, Sénégal, Zaïre et Zambie. Enfin il convient de remarquer que la France a joué un rôle majeur dans le programme nucléaire sud africain en fournissant les deux réacteurs actuellement en voie d'achèvement à Koeberg.

(1) Voir Jean Marie Chevalier, Jean Pierre Angelier : "Energie et matières de base." p. 143-155 - in la France et le Tiers-Monde.

Ouvrage collectif - PUG - 1979.

(2) COGEMA: Compagnie Générale des Matières Nucléaires, filiale à 100% du Commissariat à l'Energie Atomique (CEA).

(3) La production de pétrole en Afrique, principalement dans 5 pays (Gabon, Congo, Nigeria, Cameroun et Tunisie) représente 89 % de la production mondiale d'ELF et la part qui lui revient 81% des gisements opérés. cf. Bulletin mensuel d'information -ELF. Janvier 1983.

III.- STRATEGIES D'ELARGISSEMENT DU MARCHÉ

La crise du nucléaire dans la plupart des pays capitalistes du Nord a conduit les firmes transnationales qui contrôlent l'industrie nucléaire, à explorer les débouchés potentiels des pays du Sud . Cependant la taille des centrales actuellement commercialisées constitue une contrainte technique à la pénétration de l'électronucléaire dans de nombreux pays du Tiers-Monde à cause de la faible capacité électrique installée . Dès lors, deux formes d'action ont été privilégiées pour lever cette contrainte :

- Sur le plan technique, l'interconnexion des réseaux de plusieurs pays afin de rendre compatible la taille actuelle et la puissance installée,

- Sur le plan technologique, l'orientation de certaines firmes transnationales vers la conception de petits et moyens réacteurs adaptés aux réseaux des pays du Sud .

1.- L'interconnexion des réseaux dans les pays arabes :

Cette solution technique permet aux firmes transnationales d'offrir un ensemble marchandise déjà normalisé, ce qui permet de mieux amortir l'appareil productif déjà installé et de préparer ainsi sa reconversion vers la nouvelle génération des centrales nucléaires . De son côté, l'exploitant aura l'avantage de bénéficier d'une technologie fiable, de coûts de production du KWh relativement faibles grâce aux économies d'échelle . Par ailleurs, compte tenu de l'importance du coût en capital, le financement de l'installation est plus facilement supportable dans le cadre d'une cogestion . Selon des estimations de l'Agence Internationale de l'Energie Atomique (AIEA), l'investissement pour une centrale nucléaire de 600 MW serait de l'ordre de 1 Md à 1,5 Md de dollars (taux de change de 1982) . En fait, l'investissement réel sera beaucoup plus élevé car il faut tenir compte de l'adaptation de l'infrastructure électrique (transport, distribution) à la nouvelle gamme de puissance . Enfin, l'expérience montre que les retards sont importants même dans les pays du Nord, ce qui

va entraîner des frais financiers très élevés étant donné la lourdeur de l'investissement.

Si dans les pays d'Europe, la cogestion de centrales électronucléaires est déjà une réalité (exemple de Chooz et de Fessenheim entre la France et la Belgique, de Vandello entre la France et l'Espagne, ou de surgénérateur de Creys Malleville entre plusieurs pays européens) par contre dans les pays arabes, la choix du site (à cause de la faiblesse des ressources hydrauliques) et la nécessité de localiser la centrale électronucléaire près des centres de consommation, représentent des contraintes assez fortes à la réalisation de projets communs.

Il existe déjà au niveau des pays arabes (Maghreb notamment) des réseaux interconnectés, mais ceux-ci ne permettent que des échanges limités (moins de 100MW). Aussi est-il nécessaire pour permettre l'intégration des centrales de grandes puissance, d'installer des lignes à très haute tension. On peut repérer trois espaces (1) possibles d'interconnexion de lignes à très haute tension (400 KV par exemple) : au Moyen-Orient entre la Syrie, le Liban, la Jordanie voire l'Irak, dans les pays du Golfe entre le Koweït et les Emirats Arabes Unis et en Afrique du Nord, entre les pays du Maghreb.

Cependant les normes différentes introduites par les firmes transnationales afin de mieux protéger le marché constituent de sérieux problèmes techniques à l'harmonisation des réseaux électriques dans les pays arabes. Par exemple la fréquence utilisée dans tous les pays arabes est de 50 Hz alors que l'Arabie -Saoudite se reconvertisse au 60 Hz, ce qui compromet toute interconnexion future, à des coûts raisonnables, de ce pays avec le reste du monde arabe.

(1) cf. Jordan Electricity : "Electrical energy in the arab world"
2ème conférence arabe de l'énergie. Mars 1982.

Au niveau du transport, dans la plupart des pays arabes, il existe des lignes de 132 et 220 KV sauf en Irak et en Egypte qui disposent respectivement de lignes de 400 et 500 KV.

Mais avec l'augmentation des capacités installées, de nombreux pays arabes vont installer des lignes de 400 KV.

Grace à l'interconnexion il est donc possible (sauf en Arabie-Saoudite) d'introduire les tranches normalisées des centrales nucléaires (600 MW, 900 MW) afin de desservir plusieurs pays arabes. Mais le choix nucléaire n'est pas uniquement déterminé par des critères technico-économiques. Dans le monde arabe, ainsi que dans beaucoup de pays du Tiers-Monde, la nature des régimes et des alliances est une contrainte supplémentaire, d'ordre politique, qui pourrait être partiellement levée si des réacteurs adaptés à des pays à faibles capacités installées étaient disponibles.

2.- La miniaturisation technologique :

Au début du nucléaire, plusieurs technologies ont été expérimentées avant l'émergence des deux filières (eau légère et eau lourde) actuellement disponibles sur le marché mondial. Cette compétition technologique s'est accompagnée d'un processus de concentration du capital qui a débouché sur la formation de monopoles au Canada et dans les pays européens constructeurs de centrales nucléaires (France, RFA, Angleterre). Aux Etats-Unis, quatre constructeurs se partagent le marché interne, mais les exportations restent du ressort exclusif des deux plus grandes firmes, General Electric et Westinghouse, qui dominent le marché mondial.

En 1982, la capacité électronucléaire installée était de 161.000 MW (10 % de l'électricité mondiale) pour un parc de 281 centrales. Sur ce total, les réacteurs à eau pressurisée (PWR de Westinghouse et licenciés, VVER de l'URSS et licenciés) représentent 55,5 %, les réacteurs à eau bouillante (BWR de General Electric et licenciés, URSS) 26 %, les réacteurs à eau lourde (Canada et accessoirement RFA) 3,8 %, les réacteurs

à eau légère modérés au graphique 6,1 % (Angleterre, France), les réacteurs refroidis par un gaz 4,5 % et les réacteurs de type divers 3,1 % (1).

Depuis la mise en service des premiers réacteurs commerciaux, au début des années 1960, la taille des centrales à eau légère est passée d'environ 200 MW à 900MW alors que des centrales de 1300 MW sont en construction. Dans le domaine de la filière à eau lourde, des études sont en cours pour la mise au point de réacteurs de 950 MW.

Parallèlement à l'augmentation de la taille dans les pays de Nord, certains constructeurs s'orientent vers la conception de petits réacteurs adaptés au pays du Sud (tableau ci-dessous).

Six conceptions récentes de petits et moyens réacteurs

Constructeur	Pays	Type	MWe	Nombre de boucles	Utilisations	Prototype
Alsthom - Atlantique	France	PWR	125/300	3 ou 2	multiples	CAP+ss-marin
Atomenergo-Export	URSS	PWR	440	6	chauffage	en marche
Krafwerk-Union	RFA	BWR	200/400	1 ou 2	multiples	VAK-Kahl
Rolls Royce Ltd	GB	PWR	200	3	multiples	ss-marin
Nuclear Power Comp.	GB	Magnox	300	4	mutiples	en marche
Power Projects Div.	Inde	PHWR	220			en marche

Source : (AIEA).

(1) Bulletin de l'AIEA - Décembre 1982.

L'industrie nucléaire classique étant fortement monopolisée, les barrières à l'entrée, technologiques et financières très élevées, l'introduction des petites tailles devrait permettre une redistribution du marché avec quelques nouveaux entrants (exemple de Rolls Royce en Angleterre et d'Alsthom-Atlantique en France). Dans ce dernier pays les études étaient menées par un groupement composé du Commissariat à l'Energie Atomique (CEA), d'Electricité de France (EDF) en tant qu'ensemble et d'Alsthom-Atlantique pour les problèmes de l'industrialisation. Mais la FRAMATOME (EMPAIN-SCHNEIDER 60 %, CEA 34 %) pourrait s'y adjoindre en apportant son expérience de constructeur de centrales nucléaires de grande puissance (1).

Les six réacteurs de petite et moyenne puissance actuellement développés sont des prototypes, aussi quelques années de démonstration sont nécessaires avant leur commercialisation. L'URSS constitue un cas particulier dans la mesure où des réacteurs de moyenne puissance (VVER 440 MW) sont produits en série, et déjà en fonctionnement dans plusieurs pays du COMECON et en Finlande; un réacteur est en construction à Cuba, la Libye pourrait également commander un réacteur de ce type. Dans le cadre de la division internationale du travail au sein du COMECON, la Tchécoslovaquie, à partir de licences soviétiques va produire en série ce type de réacteurs, l'URSS se spécialisant dans la fabrication des réacteurs de grande puissance.

La rentabilité des petites centrales (moins de 300 MW) n'est pas encore démontrée. Selon la plupart des études (1), les petites centrales nucléaires seraient compétitives avec les centrales au fuel dans la gamme des 200-400 MW mais ne le seraient pas avec le charbon avant la taille des 600 MW. Or, dans la quasi-totalité des pays arabes et dans la plupart des autres pays du Tiers-Monde, la taille unitaire reste inférieure à 600 MW. L'intérêt manifesté par quelques pays du Tiers-Monde (Emirats Arabes, Gabon, Maroc, Syrie, Algérie) peut s'expliquer par des raisons techniques (difficultés d'accès au charbon) scientifiques (formation de techniciens nationaux) mais surtout stratégiques (diversification des sources d'approvisionnement).

(1) cf. G. Fridman : "Les petits réacteurs nucléaires" in Techniques de l'énergie - Décembre - janvier 1981-82.
H. J. Laure : "L'énergie d'origine nucléaire et le transfert de technologies" - Bulletin de l'AIEA - vol 24 n°4 - Décembre 1982.

Parmi les pays de Sud, l'Inde et le Pakistan possèdent de petits réacteurs mais l'expérience acquise dans ce domaine est encore insuffisante surtout au Pakistan qui ne dispose que d'une centrale à eau lourde dont le fonctionnement a d'ailleurs été interrompu pendant plus d'une année à la suite de la suspension des livraisons de combustible par le fournisseur. Le programme électro-nucléaire indien a été également freiné malgré un environnement scientifique et industriel de qualité. Les deux premiers réacteurs de puissance (2 x 200 MW) ont été commandés à General Electric et mis en service en 1969, mais très rapidement l'Inde s'est orientée vers la filière à eau lourde qui présente un cycle du combustible plus simple que les réacteurs à eau légère, cependant la capacité installée reste modeste :

Centrales nucléaires en fonctionnement et en construction.

Site	capacité (MW)	Filière	Mise en service ou prévision
Tarapur	2 x 200	BWR (G.E)	1969
Rajasthan	2 x 220	CANDU(AECL(1))	1972 et 1977
Kalpakkam	2 x 235	CANDU(AECL)	en construction
Narora	2 x 235	CANDU(AECL)	en construction (1983 et 1984)
Kakrapar	2 x 235	eau lourde (PHWR)	Projet
Karnataka (?)	2 x 235	eau lourde (PHWR)	Projet

Le programme nucléaire indien permet de tirer certains enseignements extrêmement instructifs pour la lecture des politiques nucléaires dans les pays arabes. Sur le plan technique les réacteurs installés en Inde peuvent être considérés comme des prototypes car ils

(1) AECL : Atomic Energy Canada Ltd. (institution publique).

sont conçus spécialement pour ce pays et les problèmes de fonctionnement qui ont surgi ont été supportés par le demandeur. Par exemple pour les BWR, le rechargement du combustible reste très long malgré les améliorations qui ont été introduites. A la centrale de Rajasthan (CANDU), la faiblesse du réseau a nécessité une révision des turbines, par ailleurs des fuites d'eau lourde ont été constatées.

A un autre niveau dans le cas de la centrale de Tarapur (licence G.E), l'Inde s'est heurtée à des problèmes de nature politique. En effet, l'accord signé en 1963 avec les Etats-Unis prévoyait des livraisons d'uranium enrichi pendant 30 ans et exigeait que l'Inde soumette ses installations aux "Garanties".

Sous le Gouvernement Carter (1), les livraisons d'uranium enrichi ont été suspendues car l'Administration américaine estimait que l'Inde, qui a refusé de signer le Traité de Non Prolifération (TNP), ne fournissait pas des garanties suffisantes pour éviter la production de plutonium lors des opérations de retraitement. Ainsi la centrale de Tarapur va-t-elle fonctionner à puissance réduite afin d'économiser le combustible. La solution à ce problème semble être trouvée par la substitution de la France aux Etats-Unis pour la fourniture de l'uranium enrichi. La France dans le cadre de sa nouvelle politique vis-à-vis du Tiers-Monde espère donner plus d'ampleur à la coopération franco-indienne qui remonte déjà à trois décennies. Cet accord, dont il reste à déterminer les modalités techniques, obéit aux principes généraux de l'AIEA et au Club de Londres. Les livraisons se feront sous forme d'hexafluorure enrichi à 2,7 % qui sera transformé en combustible dans le complexe indien d'hyderabad (2).

Certes l'Inde est actuellement en mesure de concevoir et de fabriquer ses propres réacteurs ; par contre dans les pays arabes, le niveau de développement de forces productives et les choix technologiques déjà opérés par certains pays excluent cette éventualité d'autant plus que

(1) cf. Far Eastern Economic Review - October 1980.

(2) cf. L'ENERPRESSE - 18/12/1981; 20/07/82; 30/07/82 et Far Eastern Economic Review - October 3, 1980.

les technologies utilisées sont très avancées et encore en développement. Aussi, la pénétration de ce type de réacteurs dans les pays arabes va poser des problèmes considérables de gestion industrielle qui vont grever le coût du kWh tout en accroissant la dépendance technologique. En effet, les petits et moyens réacteurs sont des paquets technologiques dont la production sera très centralisée, restreignant ainsi au minimum la participation des opérateurs locaux. Il semble bien que le marché sera essentiellement alimenté par les pays du Tiers-Monde qui seront dotés pour la plupart de réseaux électriques justifiant techniquement la pénétration de ce type de réacteurs. Ce marché potentiel explique partiellement le redéploiement de l'industrie de l'équipement énergétique nucléaire et préfigure les nouveaux rapports de domination dans le secteur de l'énergie.

ANNEXE 1

Rôle de l'énergie nucléaire dans les pays en développement

	1979	1985	2000
Pays	5	9	22
Unités	8	25	75
GW	2,8 (106)	12,5 (300)	150 (1000)

(Pays industrialisés)

Source : D'après R. Schmidt : "Activities in support of nuclear power implementations : a focus on the special needs of developing countries"
IAE in 1ère conférence arabe sur l'énergie nucléaire - Damas 1982.

Annexe I (Bis) ... Centrales nucléaires dans les pays en développement (janvier 1980)

Pays	Nom de la centrale	Type	Puissance électrique nette	Etat actuel	Année de mise en service
Argentine	Atucha-1	PHWR	345	en service	1974
	Embalse	PHWR	600	en construction	1981
	Atucha-2	PHWR	560	commandée	1987
Brésil	Angra 1	PWR	626	en construction	1980
	Angra 2	PWR	1245	en construction	1985
	Angra 3	PWR	1245	en construction	1986
Corée (Rep. de)	Kori 1	PWR	564	en service	1978
	Kori 2	PWR	605	en construction	1983
	Wolsung-1	PHWR	629	en construction	1982
	Korea Nuclear 5	PWR	900	en construction	1984
	Korea Nuclear 6	PWR	900	en construction	1985
	Korea Nuclear 7 et 8	PWR	1539	en construction	1985/86
Inde	Tarapur 1	BWR	198	en service	1969
	Tarapur 2	BWR	198	en service	1969
	Rajasthan 1	PHWR	206	en service	1973
	Rajasthan 2	PHWR	207	en construction	1980
	Kalpakkam 1	PHWR	220	en construction	1981
	Kalpakkam 2	PHWR	220	en construction	1983
	Narora 1	PHWR	220	en construction	1984
	Narora 2	PHWR	220	en construction	1985
Mexique	Laguna Verde 1	BWR	654	en construction	1982
	Laguna Verde 2	BWR	654	en construction	1983
Pakistan	Kanupp	PHWR	125	en service	1972
Philippines	PNPP-1	PWR	621	en construction	1984
Taiwan	Chin-san-1	BWR	604	en service	1977
	Chin-san-2	BWR	604	en service	1978
	Kuosheng-1	BWR	951	en construction	1981
	Kuosheng-2	BWR	951	en construction	1982
	Nuclear No 5	PWR	907	en construction	1984
	Nuclear No 6	PWR	907	en construction	1985
Abréviations:	PHWR:	Réacteur à eau lourde sous pression			
	PWR:	Réacteur à eau légère sous pression			
	BWR:	Réacteur à eau bouillante			

ANNEXE 2

OAPEC Oil And Gas Reserves - (1980)

	Oil Reserves Billion Barrels	$\frac{R}{P}$ (YEARS)	Gas Reserves Billion M ³
UAE	32,2	58,4	658,4
BAHRAIN	0,2	13,0	242,7
ALGERIA	8,1	29,5	3706,7
SAUDI ARABIA	167,8	46,8	3345,6
SYRIA	1,9	31,2	90,6
IRAQ	29,7	91,2	773,0
QATAR	3,4	22,7	1699,0
KUWAIT	67,7	168,5	981,2
LIBYA	22,6	58,2	656,9
EGYPTE	2,9	13,9	83,3
TUNISIA	1,7	39,2	152,9
OAPEC	338,2	56,3	2390,0
OAPEC/World	50,2 %		14,8 %

Source : Mohamed Khoudja : Some aspects of the development of OAPEC states
Oxford Energy Seminar - septembre 1982.

ANNEXE 3 : WORLD ENERGY AND NUCLEAR POWER PROJECTIONS

World Region	1980	Year 2000			Year 2030	
	Nuclear Installed Capacity (GWe)	Installed Electrical Capacity (GWe)	Installed Nuclear Capacity (GWe)	Most Likely Nuclear Capacity (GWe)	Installed Alectrical Capacity (GWe)	Installed Nuclear Capacity (GWe)
I	159,4	870	280	280	1.840	920
II	37,9	830	280	300	2.240	990
III	125,7	966	315	510	2.180	1.090
IV	4,8	300	90	40	1.130	565
V	12,3	320	100	60	1.420	710
VI *	0	170	50	15	730	365
VII	0	326	100	10	1.370	685
WORLD	340,7	3.782	1.215	1.215	10.910	5.455

Nuclear electrical capacity projections are based on IAEA and NEA/LAEA reports
 Most likely scenario for year 2000 is based on 65% of all nuclear plants to exist in regions I + III, 25% in regions II and VII and 10% in the rest. This scenario is consistent with historical, present and likely short-term future trends.

* Les pays arabes sont inclus dans la région VI.

Réacteurs nucléaires de puissance en service et en construction à la fin de 1982

Pays	En service		En construction	
	Nombre d'unités	Puissance totale en MW(e)	Nombre d'unités	Puissance totale en MW(e)
Afrique du Sud			2	1 842
Allemagne, République fédérale d'	15	9 831	9	9 411
Argentine	1	335	2	1 291
Belgique	5	3 463	2	2 012
Brésil	1	626	2	2 490
Bulgarie	4	1 632	1	1 000
Canada	13	6 686	10	6 772
"Chine, République de"	4	3 110	2	1 814
Corée, République de	2	1 193	7	6 227
Cuba			1	408
Espagne	4	1 973	11	10 156
Etats-Unis d'Amérique	80	62 376	61	67 213
Finlande	4	2 160		
France	32	23 355	27	30 200
Hongrie	1	408	3	1 224
Inde	4	809	6	1 320
Italie	3	1 232	3	1 999
Japon	25	16 589	10	9 233
Mexique			2	1 308
Pakistan	1	125		
Pays-Bas	2	501		
Philippines			1	620
Pologne			1	440
République démocratique allemande	5	1 694	8	3 276
Roumanie			2	1 320
Royaume-Uni	31	6 470	10	6 292
Suède	10	7 330	2	2 110
Suisse	4	1 940	1	942
Tchécoslovaquie	2	762	6	2 520
Union des Républiques socialistes soviétiques	40	17 876	23	23 420
Yougoslavie	1	632		
Total mondial	294	173 108	215	196 860

La construction ayant été interrompue en Autriche et en Iran, les centrales de ces pays ne sont pas mentionnées dans le tableau ci-dessus.

Centrales nucléaires couplées au réseau en 1982

Pays	Centrales nucléaires	Type	MW(e) net	Pays	Centrales nucléaires	Type	MW(e) net
Allemagne, République fédérale d'	Grafenrheinfeld	PWR	1225	Etats-Unis d'Amérique	San Onofre-2	PWR	1100
	Belgique	Doel-3	PWR		897	Lasalle-1	BWR
	Tihange-2	PWR	902		Susquehanna-1	BWR	1050
Brésil	Angra-1	PWR	626		Virgil C. Summer	PWR	900
Bulgarie	Kozloduy-4	PWR	408		Grand Gulf-1	BWR	1255
Canada	Gentilly-2	PHWR	638		France	Blayais-2	PWR
	Point Lepreau	PHWR	630		Chinon-B1	PWR	870
"Chine, République de"	Kuoshong-2	BWR	951	Hongrie	Paks-1	PWR	408
Corée, République de	Wolsung-1	PHWR	629	Suède	Ringhals-4	PWR	915
				URSS	Smolensk-1	LWGR	1000
					Rovno-2	PWR	420
					Chernobyl-3	LWGR	1000
				Total			17812

PWR = Réacteur modéré et refroidi par eau ordinaire sous pression

PHWR = Réacteur modéré et refroidi par eau lourde sous pression

BWR = Réacteur refroidi et modéré par eau ordinaire bouillante

LWGR = Réacteur refroidi par eau ordinaire, modéré par graphite

Au 1er février 1983, l'Agence internationale de l'énergie atomique avait négocié des accords de garanties avec 81 Etats non dotés d'armes nucléaires parties au Traité sur la non-prolifération des armes nucléaires (TNP). Des accords de garanties étaient en vigueur entre l'Agence et 74 de ces Etats. Des accords de garanties entre l'Agence et 7 autres Etats non dotés d'armes nucléaires, approuvés par le Conseil des gouverneurs de l'AIEA, attendaient d'entrer en vigueur. La date indiquée entre parenthèses après le nom de l'Etat est celle à laquelle l'accord de garanties TNP aurait dû ou devrait entrer en vigueur.

ETATS NON DOTES D'ARMES NUCLEAIRES PARTIES AU TNP

- | | |
|--|---|
| 1. Afghanistan | 59. Malaisie |
| 2. Allemagne, République fédérale d' | 60. Maldives |
| 3. Antigua-et-Barbude (1er novembre 1983) | 61. Mali (5 mars 1972) |
| 4. Australie | 62. Malte (5 mars 1972) |
| 5. Autriche | 63. Maroc |
| 6. Bahamas (10 janvier 1975) | 64. Maurice |
| 7. Bangladesh | 65. Mexique |
| 8. Barbade (21 août 1981) | 66. Mongolie |
| 9. Belgique | 67. Népal |
| 10. Bénin (30 avril 1974) | 68. Nicaragua |
| 11. Bolivie* (5 mars 1972) | 69. Nigéria (5 mars 1972) |
| 12. Botswana (5 mars 1972) | 70. Norvège |
| 13. Bulgarie | 71. Nouvelle-Zélande |
| 14. Burundi (19 septembre 1972) | 72. Panama (13 juillet 1978) |
| 15. Canada | 73. Paponasie-Nouvelle-Guinée (25 juillet 1983) |
| 16. Cap-Vert (24 avril 1981) | 74. Paraguay |
| 17. Chypre | 75. Pays-Bas |
| 18. Congo (23 avril 1980) | 76. Pérou |
| 19. Corée, République de | 77. Philippines |
| 20. Costa Rica | 78. Pologne |
| 21. Côte d'Ivoire (6 septembre 1974) | 79. Portugal |
| 22. Danemark | 80. République arabe syrienne (5 mars 1972) |
| 23. Egypte | 81. République centrafricaine (25 avril 1972) |
| 24. El Salvador | 82. République démocratique allemande |
| 25. Equateur | 83. République démocratique populaire Lao (5 mars 1972) |
| 26. Ethiopie | 84. République Dominicaine |
| 27. Fidji | 85. République-Unie du Cameroun (5 mars 1972) |
| 28. Finlande | 86. Roumanie |
| 29. Gabon* (7 août 1975) | 87. Rwanda (20 novembre 1976) |
| 30. Gambie | 88. Sainte-Lucie (29 juin 1981) |
| 31. Ghana | 89. Saint-Marin* (5 mars 1972) |
| 32. Grèce | 90. Saint-Siège |
| 33. Grenade (19 février 1976) | 91. Samoa |
| 34. Guatemala | 92. Sénégal |
| 35. Guinée-Bissau (20 février 1978) | 93. Sierra Leone* (26 août 1976) |
| 36. Haïti* (2 juin 1972) | 94. Singapour |
| 37. Haute-Volta (5 mars 1972) | 95. Somalie (5 mars 1972) |
| 38. Honduras | 96. Soudan |
| 39. Hongrie | 97. Sri Lanka* (5 septembre 1980) |
| 40. Iles Solomon (17 décembre 1983) | 98. Suède |
| 41. Indonésie | 99. Suisse |
| 42. Irak | 100. Suriname |
| 43. Iran | 101. Swaziland |
| 44. Irlande | 102. Tchad (10 septembre 1972) |
| 45. Islande | 103. Tchécoslovaquie |
| 46. Italie | 104. Thaïlande |
| 47. Jamahiriya arabe libyenne | 105. Togo (5 mars 1972) |
| 48. Jamaïque | 106. Tonga* (7 janvier 1973) |
| 49. Japon | 107. Tunisie (5 mars 1972) |
| 50. Jordanie | 108. Turquie |
| 51. Kampuchéa démocratique (2 décembre 1973) | 109. Tuvalu (19 juillet 1980) |
| 52. Kenya (5 mars 1972) | 110. Uruguay |
| 53. Lesotho | 111. Venezuela |
| 54. Liban | 112. Yémen démocratique (1er décembre 1980) |
| 55. Libéria (5 mars 1972) | 113. Yougoslavie |
| 56. Liechtenstein | 114. Zaïre |
| 57. Luxembourg | 115. ("République de Chine" - 5 mars 1972) |
| 58. Madagascar | La "République de Chine" a ratifié le TNP. |

Note: Caractères gras: Etats ayant des accords de garanties TNP en vigueur. * : Accords de garanties approuvés par le Conseil des gouverneurs de l'AIEA et attendant d'entrer en vigueur.
Italiques: Etats n'ayant pas d'accords de garanties TNP en vigueur.

ANNEXE 6 - DEFINITION DES FILIERES ET ABREVIATIONS.

1 - FILIERE

- a - Les réacteurs sont caractérisés par trois paramètres fondamentaux :
- le combustible choisi : uranium naturel ou enrichi, plutonium.
 - le modérateur : son rôle est de ralentir les neutrons afin de favoriser les fissions.
 - le réfrigérant ou fluide caloporteur : gaz carbonique, eau légère, eau lourde.

Chacune des diverses combinaisons possibles de ces paramètres constitue une filière.

b → Signes des principales filières.

Il est d'usage de désigner les filières par leurs sigles qui se réfèrent dans l'ordre, au combustible, au modérateur et au fluide caloporteur.

- UNGG (France) Uranium Naturel - Graphite - Gaz.
- PHWR : (CANDU pour la variante canadienne) : Uranium naturel eau lourde - eau pressurisée.
- AGR (Grande Bretagne) Advanced Gas réactor : Uranium enrichi graphite - gaz.
- PWR (Westinghouse) et VVER (URSS) : Uranium enrichi - eau ordinaire pressurisée.
- BWR (General Electric...) Uranium enrichi - eau ordinaire - eau ordinaire bouillante.

Ces deux dernières filières sont également appelées réacteurs à eau légère ou LWR d'après leurs initiales anglaises.

- RBMK (URSS) : Uranium enrichi - graphite - eau ordinaire bouillante.
 - Surgénérateur ou surrégénérateur ou FBR : (Fast Breeder Reactor) : Uranium très enrichi ou plutonium, pas de modérateur - sodium.
- Les sur générateurs sont également appelés filières à neutrons rapides car ces derniers ne sont pas ralentis du fait de l'absence de modérateur.

2 - ABREVIATIONS

- FRAMATOME : Société Franco Américaine de Constructions Atomiques détient le monopole en France pour la construction des centrales nucléaires classiques.
- KWU : Kraftwerk Union détient le monopole de la construction de Centrales nucléaires en RFA.
- AIEA : Agence Internationale de l'Energie Atomique.
- Md : Milliards
- MW : Megawatt = 10^3 KW

THE INCOME DISTRIBUTION DISPARITY
IN URBAN EGYPT

by

Karima Korayem

Associate Professor of Economics, El-Azhar University

Nasr City, Cairo

March 1983

7/8/82

The Income Distribution Disparity
in Urban Egypt

by Karima Korayem*

1- Introduction:

There are many indications that the urban sector in Egypt is quite heterogeneous. This can be easily seen if one strolls in the center of Cairo, Gmish or Alexandria, the three largest cities in Egypt, and then takes a walk in the center of the other governorates' cities, which are counted officially as part of the urban sector. The comparative state of the streets, the houses, the shops, etc., all these physical appearances will tell us that, in the case of Egypt, one should not talk about one urban sector but about a set of urban subsectors. The disparity that exists among the urban population in Egypt is not less obvious. One suspects that the economic and social gap that exists between the rural and urban population on the average -which is quite a large gap¹- might not be too much greater than what does exist among the urban population themselves.

¹For example, the average income of the rural population is almost half the average income of the urban population. See: Karima Korayem, "The Rural-Urban Income Gap in Egypt and the Biasness of the Agricultural Pricing Policy Against Farmers' Income", Social Problems, vol. 28, no. 4, April 1981, Table 1, p. 418.

* Associate Professor of Economics, Faculty of Commerce (Girls), El-Azhar University.

The objective of this study is to cast light on the income disparity that exists among the population living in the urban sector in Egypt¹. This will be done by dividing the urban population into subgroups corresponding to the following urban subsectors: Cairo, Guiseh, and Alexandria, the largest ~~governorates of Lower Egypt~~ cities in Egypt, as urban subsector (1); the cities in the governorates of lower Egypt, the urban governorates of Port-Said and Suez, and the cities in the border governorates (North Sinai, South Sinai, the Red Sea, the New Valley and Matrouh)² as urban subsector (2); the cities in the governorates of upper Egypt (excluding Guiseh) as urban subsector (3). Differentiating between lower and upper Egypt is made because the lower Egypt's governorates are relatively more "open" societies as compared to ~~the~~ upper Egypt's governorates, which will have its impact, we believe, on the social and economic aspects of the societies, including the income distribution aspect.

¹ Egypt is divided administratively into 26 governorates. Four governorates are considered totally urban and called the urban governorates, and the other 22 governorates consist of urban and rural districts. The four urban governorates are Cairo, Alexandria, Port-Said and Suez. The rest are the governorates of upper Egypt: Assuan, Kena, Sohag, Assiut, El-Menya, Beni-Suef, El-Fayoum and Guiseh; the governorates of lower Egypt: El-Kalyoubia, El-Sharkiya, El-Lakahlia, Damiette, El-Menoufia, El-Gharbia, Kafr-El-Sheikh, El-Behaira and Ismailia; and the border governorates: the Red Sea, Matrouh, the New Valley, North Sinai and South Sinai. It is worth noting that Sinai has been divided into two governorates since 1979 only; before that Egypt was 25 governorates including the liberated parts of Sinai as one governorate. See, The Population Census, 1976. (All the Republic), Cairo, 1978, ref. no. 93-15111-1978, p. 14.

² It is worth noting that the population of Port-Said and Suez & of the *border* governorates represent only 1.3% of the population in the aggregate urban sector in Egypt according to the 1976 population census (calculated from: CAPMAS, the Population Census, 1976, *Stat. Table (2) pp 36-38*).

3

However, to estimate the income distribution in the three urban subsectors, data about the income distribution in the urban sector by governorates should be available. The only source which has such data is the Labour Sample Survey of 1974 and 1975¹. But, on examining the reliability of the income data for the urban sector in the Labour Sample Survey of May 1975, it has been found that income is significantly underestimated². An alternative source that can be used for estimating indirectly the households income distribution is the Household Budget Survey, 1974/75³. The evaluation of the expenditure data in this source shows that they are reasonably reliable, certainly more reliable than the income data of the Labour Sample Survey⁴. On the basis of the household expenditure data by expenditure

¹CAPMAS, The Labour Sample Survey of the Arab Republic of Egypt, May 1974 and May 1975, Cairo, 1976 and 1977 (in arabic).

²The aggregate urban disposable income estimated from the data of the Labour Sample Survey is 30.1% lower than the comparative figure estimated from the national accounts data. See: Karima Korayem, "Estimation of the Disposable Income Distribution in the Urban and Rural Sectors of Egypt", in the monograph: Distributing Disposable Income and the Impact of Eliminating Food Subsidies in Egypt, the American University of Cairo, Cairo Papers, vol 5, April 1982, pp. 3-7.

³CAPMAS, The Household Budget Sample Survey in Egypt, 1974/75; Combined Results for the four Rounds, Cairo, 1978 (in arabic).

⁴The difference between the aggregate consumption expenditure in the urban sector as derived from the Household Budget Survey and the comparative figure as derived from the national accounts data is only 3.4%. See K. Korayem, op. cit., pp. 7-9.

bracket, households saving, and, hence, disposable income have been estimated in each bracket. Then household income distribution within each expenditure bracket will be disaggregated into the three urban subsectors by using the households distribution data by governorates and by income brackets as included in the Labour Sample Survey¹. Because of the lack of any alternative, we shall assume that the distribution of the households among governorates, by expenditure brackets is the same as their distribution by income bracket as it is shown in the Labour Sample Survey².

The paper will be divided into four parts. Part one is the introduction. Part two includes the estimation of the income distribution in the aggregate urban sector. Part three presents the estimation of the income distribution in the three urban subsectors by disaggregating the estimated income distribution of the total urban sector. Part four discusses, on the basis of the estimates in part three, the existent disparity in the income distribution within urban Egypt.

¹ Unfortunately, in the Households Budget Survey, 1974/75, the households expenditures by expenditure bracket, are not disaggregated on the governorates level.

² The "bracket" disaggregation of the "income data" in the Labour Sample Survey and of the "expenditure data" in the Households Budget Survey is the same. Both, the "income brackets" in the Labour Sample Survey and the "expenditure brackets" in the Households Budget Survey consist of the 16 brackets starting with "less than LE 50" and ending with "LE 2000 and more" with equal intervals in between.

2- The Estimation of the Income Distribution in the Aggregate Urban Sector¹:

The methodology that has been used in estimating the households income distribution in the urban sector as a whole may be summarized as follows:

Using the consumption data of the urban households in the Households Budget Survey 1974/75, the disposable income in the urban sector is estimated by computing the households' saving. This is done by choosing an appropriate saving/consumption relationship which relates the savings of the household to its consumption expenditure. However, the saving/consumption relationship should be looked at as a derived function from the saving and consumption functions, since there is no direct theoretical foundation for such a saving/consumption relationship. Thus, the first step that has been made was to choose the appropriate saving and consumption functions of the households in the urban sector and estimate their coefficients.

¹This section is based entirely on: Karima Korayem, "Estimation of the Disposable Income Distribution in the Urban and Rural Sectors in Egypt" in the monograph: Distributing Disposable Income and the Impact of Eliminating Food Subsidies in Egypt, Cairo Papers (the American University in Cairo) vol. 5, April 1982, pp. 1-43.

Equations (1) and (2) show the estimated households saving and consumption functions in the urban sector.

$$s_t = -77.336 + \frac{0.179}{(0.038)} y_t + \frac{0.265}{(0.189)} s_{t-1} \quad \begin{array}{l} \bar{R}^2 = 0.864 \\ DW = 2.201 \end{array} \quad (1)$$

$$c_t = 77.722 + \frac{0.805}{(0.044)} y_t \quad \begin{array}{l} \bar{R}^2 = 0.973 \\ DW = 0.768 \end{array} \quad (2)$$

where s is saving per household at current prices; y is the disposable income per household at current prices; c is the consumption per household at current prices; and the subscript t refers to the time period.

To choose the appropriate saving/consumption relation, two criteria are applied. The first is to choose the form of the function, linear or non-linear, which involves relatively more realistic assumptions regarding the saving behaviour of households in the different expenditure brackets (specifically the difference in the saving behaviour of the poor and the rich households). The second criterion is that the chosen form should meet the available data constraint of having a set of consumption expenditures of households (per expenditure bracket) for one year only, from which we should get our estimates of the households' saving.

Applying these two criteria, the following saving/consumption relation has been chosen:

$$s_{i,t} = \alpha c_{i,t}^{\eta} \quad (3)$$

where s_i and c_i are saving per household and consumption per household in the i th expenditure bracket; η is the elasticity of saving with respect to consumption per household; and t refers to the time period.

The next step was to estimate η by estimating the saving and consumption elasticities with respect to income for the urban households. Having the household's marginal and average propensities to save and to consume in the urban sector from equations (1) and (2) above, the saving and consumption elasticities with respect to income are estimated using the following formulae:

$$E_{s,y} = (ds/dy) / (s/y) \quad (4)$$

$$E_{c,y} = (dc/dy) / (c/y) \quad (5)$$

where $E_{s,y}$ is the elasticity of saving with respect to income¹, and $E_{c,y}$ is the elasticity of consumption with respect to income.

¹Having a lagged saving variable in the saving functions gave us two saving elasticities, one for the short run and one for the long run. The average of the two saving elasticities is used in the derivation of the elasticity of saving with respect to consumption (η).

The elasticity of saving with respect to consumption (η) in the urban sector is derived, then, as follows:

$$\eta = E_{s,y} / E_{c,y} \quad (6)$$

The coefficient α in equation (3) is estimated as follows:

$$\alpha = S / \left(\sum_{i=1}^n (c_i)^\eta H_i \right)$$

where S is the aggregate saving of the urban sector on the national level in 1974/75 and H_i is the number of households in the i th expenditure bracket.

Finally, having η and α , the household's saving in each expenditure bracket has been estimated by applying the following saving/consumption relation:

$$s_i = 0.000559/10^6 (c_i)^{3.63} \quad (7)$$

where s_i is the household's saving in the i th expenditure bracket, and c_i is the household's consumption in the i th expenditure bracket. Thus having households consumption expenditure in the different expenditure brackets in the Households Budget Survey, 1974/75, the corresponding household saving, and, hence, disposable income are estimated. These estimates of the households disposable income in the different expenditure brackets are shown in Table (1).

Table (1)

The Estimated Household Disposable Income in the
Urban Sector, By Expenditure Bracket
in 1974/75

Household Survey Expenditure Brackets ¹ (LE)	Number of Urban Households (in thousands) (1)	Disposable Income per Household (LE) (2)	Aggregate Households Disposable Income ² (thousand LE) (3)
less than 50	8.177	36.00	294.41
50-	21.187	65.05	1378.24
75-	28.993	89.53	2595.77
100-	103.704	130.23	13505.11
150-	148.680	182.24	27095.25
200-	213.356	232.48	49601.80
250-	254.986	285.20	72721.30
300-	254.615	337.84	86018.62
350-	249.411	389.78	97215.90
400-	439.721	466.81	205264.83
500-	330.070	573.37	189252.98
600-	398.834	725.23	289246.52
800-	196.258	955.15	187455.84
1000-	194.028	1276.41	247659.62
1400-	84.004	2004.36	168374.65
2000-	44.976	4768.82	214482.58
	2971.000 ³	623.41	1852163.41

¹These refer to the expenditure brackets in the Households Budget Sample Survey, 1974/75, op. cit.

²This column is calculated by using numbers with six decimal points for the "disposable income per household".

³This may not equal exactly to the summation of the column because of rounding.

Source: Karima Morayem, "Estimation of the Disposable Income Distribution in the Urban and Rural Sectors in Egypt" in the monograph: Distributing Disposable Income and the Impact of Eliminating Food Subsidies in Egypt, Cairo Papers (The American University in Cairo), vol. 5, April 1982, Table (15), p. 22.

3- The Estimation of the Income Distribution in the Three Urban Subsectors:

To estimate the income distribution in the three urban subsectors, we have to break the income distribution estimates included in Table (1) by governorate level. As a starting point, we shall use the relative distribution of the urban households in the different income brackets by governorate, as included in the Labour Sample Survey, May 1975. This relative distribution of the households by governorate will be adjusted to meet two conditions. The first condition is that the summation of the households in the three urban subsectors in any bracket should be equal to the number of households in the urban sector in the corresponding expenditure bracket as derived from the Households Budget Sample Survey of 1974/75, and which is shown in column 1 in Table (1). This is because, as mentioned before, the expenditure data as given in the Households Budget Sample Survey of 1974/75 is more reliable than the income data as given in the Labour Sample Survey of May 1975¹. The second condition is that

¹The aggregate consumption expenditure in the urban sector as estimated from the Households Budget Sample Survey of 1974/75 is very close to the corresponding figure in the national-account data, while the aggregate income in the urban sector as estimated from the Labour Sample Survey of May 1975 is significantly lower than the corresponding figure in the national-account data.

the relative distribution of the total number of urban households on the national level in 1975 (= 2971000 households) among the three urban subsectors should correspond to the relative shares of the population in the three urban subsectors in Egypt according to the Population Census in 1976¹. This implies that the distribution of the urban households among the three urban subsectors in 1975 is the same as in 1976 which is a reasonable assumption to make, but it does not mean that the total number of urban households is the same in both years. What we care for here is to take the relative shares -and not the absolute numbers- of the population in the three urban subsectors from the 1976 Population Census and apply them to the population figure in 1975. The data of the household distribution by governorate included in the Labour Sample Survey of 1975 should be adjusted to fulfil this condition since, in comparison with the 1976 Population Census data, the Labour Sample Survey data underestimate the population living in the first urban subsector (Cairo,

¹We have used the relative shares of the population -and not the households- in the three urban subsectors in 1976 to adjust the households distribution in 1975 accordingly, since the data in the 1976 Population Census are by "individuals" and not by "households". However, this assumes implicitly an identical average household's size in the three urban subsectors.

Guiseh and Alexandria) and extrapolate the population living in the two other urban subsectors (the cities of lower and upper Egypt). Therefore, the relative distribution of the population among the three urban subsectors will be taken from the Population Census of 1976, using the 1975 population figure of course.

The Appendix describes in detail the methodology used to adjust the relative distribution of households in the three urban subsectors (as derived from the Labour Sample Survey, May 1975) to fulfill these two conditions, and the application of this methodology to the income distribution data for urban Egypt.

The ^{the} Appendix consists of two parts. In part A, we shall describe, in general notations, the methodology that will be used in disaggregating the income distribution data of the aggregate urban sector to the three urban subsectors. Part B will include the application of this methodology to the income distribution data we have in Table (1) to get the estimates of the income distribution in the three urban subsectors defined as: the largest cities Cairo, Guiseh and Alexandria as urban subsector (1); the cities in the governorates of lower Egypt, the urban governorates of Port-Said and Suez, and the cities in the border governorates (North Sinai, South Sinai, the Red Sea, the New

Valley and Matrouh) as urban subsector (2); and the cities in the governorates of upper Egypt (excluding Guiseh) as urban subsector (3).

The outcome of part B in the Appendix -the household income distribution estimates in the three urban subsectors, by expenditure brackets- is presented in Table (2) in the text. Table (3) includes the cumulative shares of the households and disposable income in the three urban subsectors.

Table (2)

The Households Disposable Income Distribution in the Three Urban Subsectors
in Egypt (1974/75)

Survey Expenditure Brackets ⁽¹⁾ (LE)	Disposable Income per Household (LE)	Urban Subsector(1) ⁽²⁾		Urban Subsector (2) ⁽³⁾		Urban Subsector(3) ⁽⁴⁾		The Urban Sector (Subsectors 1,2,3)	
		Number of Households	Aggregate Household Disposable Income (thousand LE) (=2x3) (4)	Number of Households	Aggregate Household Disposable Income (thousand LE) (=2 x 5) (6)	Number of Households	Aggregate Household Disposable Income (thousand LE) (=2 x 7) (8)	Number of Households (3+5+7) (9)	Aggregate Household Disposable Income (thousand LE) (=4+6+8) (10)
(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)	(9)	(10)
Less than 50	36.00	4342	156.528	1394	50.184	2435	87.660	8177	294.372
50-	65.05	11266	732.853	5320	346.066	4600	299.230	21186	1378.149
75-	89.53	14159	1267.655	7280	651.778	7554	676.310	28993	2599.710
100-	130.23	55432	7218.909	25110	3270.075	23161	3016.257	103703	13505.248
150-	182.24	75984	13847.324	41335	7532.890	31361	5715.229	148680	27095.440
200-	232.48	111094	25827.133	61230	14234.750	41032	9539.119	213356	49603.000
250-	285.20	128198	36562.070	77750	22174.300	49038	13985.638	254986	72722.000
300-	337.84	132750	44848.260	77637	26228.884	44228	14941.988	254615	86019.130
350-	389.79	127800	49815.162	78287	30515.490	43324	16887.262	249411	97217.911
400-	466.81	224398	104751.230	149853	69957.879	65470	30562.051	439721	205266.166
500-	573.37	177544	101798.403	109525	62798.349	43001	24655.483	330070	189252.235
600-	725.23	222788	161572.541	121612	88196.671	54434	39477.170	398834	289246.300
800-	955.15	113415	108328.237	63363	60521.169	19480	18606.322	196258	187305.800
1000-	1276.41	128323	163792.760	45242	57747.341	20463	26119.178	194028	247665.200
1400-	2004.36	63148	126571.325	13561	27181.126	7296	14623.811	34005	169375.700
2000-	4768.82	34192	164486.139	6857	32699.799	3627	17296.510	44976	214477.200
	623.41	1625139	1111576.629	885356	504101.751	460504	236489.218	2971000	1851447.200

Notes to Table (2):

^{Figures}
 * ~~The column~~ may not add up to this number exactly because of rounding.

- (1) These are the expenditure brackets in the Households Budget Sample Survey, 1974/75, op. cit.
- (2) Subsector (1) consists of the urban governorates Cairo and Alexandria, and the urban districts in Guiseh governorate.
- (3) Subsector (2) consists of the following: the cities in the governorates of lower Egypt (Dammiette, El-Dakahlia, El-Sharkiya, El-Kalyubia, Kafr-El-Sheikh, El-Gharbia, El-Menoufia, Beheira and Ismailia), the urban governorates of Port-Said and Suez, and the cities in the border governorates (North Sinai, South Sinai, the Red Sea, the New Valley and Matrouh).
- (4) Subsector (3) consists of the cities in the governorates of upper Egypt (excluding Guiseh). These are Beni-Suef, El-Fayoum, Minya, Assiut, Sohag, Kena, and Assuan.
- (5) The disposable income in the urban sector estimated from the national-account data is LE 1847.85 million (see K. Korayem, op. cit., pp. 6-7), which is very close to this figure (the discrepancy between the two figures is only 0.2% of the national-account figure).

Source of Table (2):

Column 2 is taken from Table (1) in the text. Columns 3, 5 and 7 are taken from matrix C* in part B in the Appendix.

Table (3)

The Cumulative Shares of the Households and Disposable Income
in the Three Urban Subsectors

Survey Expenditure Brackets (LE)	Disposable Income per Household (LE)	Urban Subsector (1)		Urban Subsector (2)		Urban Subsector (3)		The Urban Sector (= \sum Subsectors)	
		Households Share	Disposable Income Share	Households Share	Disposable Income Share	Households Share	Disposable Income Share	Households Share	Disposable Income Share
Less than 50	36.00	0.0027	0.0001	0.0016	0.0001	0.0053	0.0004	0.0028	0.0002
50 -	65.05	0.0096	0.0008	0.0076	0.0008	0.0153	0.0017	0.0099	0.0014
75 -	89.53	0.0183	0.0019	0.0158	0.0021	0.0317	0.0046	0.0197	0.0028
100 -	130.23	0.0524	0.0084	0.0442	0.0086	0.0820	0.0174	0.0546	0.0096
150 -	182.24	0.0992	0.0209	0.0909	0.0235	0.1501	0.0416	0.1046	0.0212
200 -	232.48	0.1676	0.0441	0.1601	0.0517	0.2392	0.0819	0.1764	0.0510
250 -	285.20	0.2465	0.0770	0.2479	0.0957	0.3457	0.1410	0.2622	0.0903
300 -	337.84	0.3282	0.1173	0.3356	0.1477	0.4417	0.2042	0.3479	0.1367
350 -	389.79	0.4068	0.1621	0.4240	0.2082	0.5358	0.2756	0.4318	0.1892
400 -	466.81	0.5449	0.2563	0.5933	0.3470	0.6780	0.4048	0.5798	0.3000
500 -	573.37	0.6541	0.3479	0.7170	0.4716	0.7714	0.5091	0.6909	0.4022
600 -	725.23	0.7912	0.4933	0.8544	0.6466	0.8896	0.6716	0.8251	0.5584
800 -	955.15	0.8610	0.5908	0.9260	0.7667	0.9319	0.7547	0.8912	0.6590
1000 -	1276.41	0.9400	0.7382	0.9771	0.8813	0.9763	0.8651	0.9565	0.7800
1400 -	2004.36	0.9789	0.8521	0.9924	0.9352	0.9921	0.9269	0.9848	0.8800
2000 -	4768.82	1.0000	1.0000	1.0000	1.0000	1.0000	1.0000	1.0000	1.0000

Source: Calculated from Table (2).

4- The Disparity in the Income Distribution within

Urban Egypt:

A- The Income Disparity Among the Three Urban Subsectors:
Comparing the households income distribution in the

three urban subsectors -i.e. in the three large cities (Cairo, Guishh and Alexandria), in the cities of lower Egypt and in the cities of upper Egypt- one finds the following:

First, the average household's income differs significantly from one urban subsector to another. This average annual household's income -or the mean income- is LE 684.0 in urban subsector (1), LE 569.4 in urban subsector (2) and LE 513.5 in urban subsector (3)¹. This means that the highest average household's income is in the large cities (Cairo, Guishh and Alexandria), next comes the average household's income in the cities of lower Egypt, and lastly comes the average household's income in the cities of upper Egypt.

Second, taking the average household's income in the urban sector as a whole (LE 623.4) as representative of the average income of the urban household in ~~all~~ Egypt is quite misleading, ^{particularly with regard to subsector (3).} The average income of the urban household in lower and upper Egypt (i.e. in urban subsectors (2) and (3)) is 91.3% and 82.4% of the average income in the urban

¹Calculated from Table (2) in the text.

sector as a whole, while the average income of the urban household in Cairo, Guiseh and Alexandria (i.e. in subsector (1)) is 109.7% of the average income of the urban sector as a whole. This means that the average income of 45.3% of the urban households in Egypt¹ -those who are living in subsectors (2) and (3)- is below the household's average income in the urban sector, if the urban sector is treated as one unit.

Third, the gap between the average household's income in the three urban subsectors may be shown^{more} clearly by relating the average income in subsectors (2) and (3) to the average income in subsector (1). Doing that, one finds that the average income of the urban household in upper Egypt is equal only to three quarters of the average income of the households living in the three largest cities in Egypt (Cairo, Guiseh and Alexandria), while the average urban household's income in lower Egypt equals 83% of the average household's income in the three largest cities.

Fourth, as can be seen from Table (3), the two bottom income levels -the households with an average disposable income of LE 36.00 and LE 65.05 a year- include 0.96%

¹Since 1345860 households out of a total of 2971000 urban households are living in the urban subsectors (2) and (3) in Egypt; see Table (2) in the text.

of the households living in Cairo, Guiseh and Alexandria, 0.76% of the households living in the cities of lower Egypt, and 1.53% of the households in the cities of upper Egypt. This means that poverty is relatively more spread in the cities of upper Egypt as compared to the three large cities and to the cities of lower Egypt.

Fifth, looking at the two top income levels -the urban households with an average disposable income of LE 2004.36 and LE 4768.82 a year- one finds from Table (3) that urban subsector (1) has the largest share of the households falling in these two brackets as compared to urban subsectors (2) and (3). While 6.0% of the households in Cairo, Guiseh and Alexandria fall in the two top expenditure brackets, only 2.29% and 2.37% of the urban households living in lower and upper Egypt respectively fall in these two brackets. This means that the relatively rich urban households are concentrated mostly in urban subsector (1).

Sixth, comparing the relative degree of income concentration (CI) in the three urban subsectors by estimating the percentage of the subsector's disposable income received by one percent of the households at the two top income levels, one finds that the CI is 4.4 in urban subsector (1), 5.14 in urban subsector (2) and 5.70 in urban subsector (3)¹.

¹CI in subsector (i) = (percentage of the disposable income received by the households at the two top income levels in subsector (i)) / (percentage of the households at the two top income levels in subsector (i)).

Thus, CI for urban subsector (1) = $26.18/6.00 = 4.4$

CI for urban subsector (2) = $11.87/2.29 = 5.18$

CI for urban subsector (3) = $13.49/2.37 = 5.69$

The source of the data is Table (1) in the text.

This means that each 1% of households at the two top income levels receive 4.4% of the disposable income realized in these ^{two} top brackets in subsector (1), 5.14% of the disposable income at the two top income levels in urban subsector (2), and 5.70% of the disposable income at the two top income levels in urban subsector (3). Thus, the degree of income concentration in the hands of the households at the top income levels is the most in the cities of upper Egypt and the least in Cairo, Guiseh and Alexandria, although, as mentioned above, the latter subsector has the largest share of the households falling in the two top brackets as compared to the two other subsectors.

Seventh, the Gini coefficient is 0.425 in subsector (1), 0.350 in subsector (2) and 0.384 in subsector (3). This means that the worst income distribution is in the large cities Cairo, Guiseh and Alexandria, and the best income distribution is in the cities of lower Egypt¹.

Finally, looking at the relative shares of the three urban subsectors in the ~~households~~ income of the entire urban sector, one finds that, as expected, subsector (1) takes the lion's share, given its inhabitants. While subsector (1) has 54.7% of all the urban households, it receives 60.01% of the aggregate urban income. The

¹The Gini coefficient for the entire urban sector is 0.403.

situation is different in subsectors (2) and (3); their relative shares in the urban income's cake are less than their relative households shares. Subsectors (2) and (3) have, respectively, 29.8% and 15.5% of households in the urban sector and receive 27.22% and 12.77% of the aggregate urban income¹. This means that, on the average, each one percent of the households in Cairo, Guiseh and Alexandria receives 1.1% of the aggregate urban income, while each one percent of the households in the cities of lower and upper Egypte receives, respectively, 0.9% and 0.8% of the urban sector's income.

What are the main reasons for this income disparity within the urban sector in Egypt? The answer to this question is not an easy task because of the relative scarcity of the material available on the governorate's level. However, an attempt should be made to provide some explanation for this income disparity in the three urban subsectors. Two sources of data will be depended upon, mainly, in our search for such an explanation. The first source is the 1976 Population Census, which includes data on the distribution of the labour force (i.e. the economic^{ally} active population) by economic activities at the governorate level, differentiating between urban and rural districts within each governorate;

¹Calculated from Table (2) in the text.

and the second source is Employment, Wages and Working Hours (1976)¹, which includes data on the weekly wages and numbers of the blue and white collars working in the different economic activities on the governorate level, but without differentiating between urban and rural districts within the governorates. Also, the latter source covers only the ~~firms~~ ^{establishments} with ten employees or more; i.e. the small scale enterprises with less than 10 employees are excluded. Scrutinizing the data in these two sources, one may come up with the following explanations:

First, the distribution of the labour force among the different economic activities is in favour of the relatively highly rewarding ones -judging by the average weekly wage- in subsector (1) as compared to the two other subsectors. This can be seen by comparing, on one side, the relative shares of the labour force working in agriculture, manufacturing and services -the three main economic activities- in the three urban subsectors, and comparing, on the other side, the average weekly wages of the workers in the three economic activities. Table (4) shows that in urban subsector (1), 32.2% of the labour force are working in services, 27.5% in

¹CAPMAS, Employment, Wages and Working Hours, October 1976, Ref. no. 71-12521/80, Cairo, June 1980 (in arabic).

Table (4)
The Distribution of the Urban Population
by Economic Activity
(6 years and over)

Economic Activities	Urban Subsector (1)		Urban Subsector (2)		Urban Subsector (3)		Urban Sector on National Level	
	Number	%	Number	%	Number	%	Number	%
1 Agriculture and Fishing	74916	3.1	208626	16.1	171050	26.4	454592	10.4
2 Mining	10583	0.4	9855	0.8	1410	0.2	21848	0.5
3 Manufacturing	669931	27.5	291944	22.5	84922	13.1	1046797	23.9
4 Electricity, Gas and Water	26990	1.1	10305	0.8	7062	1.1	44357	1.0
5 Construction	193538	7.9	80561	6.2	27228	4.2	301327	6.9
6 Trade, Restaurants and Hotels	353951	14.5	170473	13.1	92004	14.2	616426	14.1
7 Transportation and Storage	214984	8.8	110118	8.5	46810	7.2	371912	8.5
8 Finance and Insurance	46603	1.9	16673	1.3	9120	1.4	72396	1.7
9 Services	785057	32.2	371398	28.6	192037	29.7	1348492	30.7
10 Unspecified Activities	63794	2.6	28761	2.2	15374	2.3	107929	2.5
11 Active Population	2440347	100.0	1298441	100.0	647288	100.0	4386076	100.0
12 Nonactive Populat.	5033339		2730573		1418019		9181931	
13 Total Population (11 + 12)	7473686		4029014		2065307		13568007	

* The summation of the three urban subsectors.

Source: Calculated from: CAPMAS, Population Census, 1976, op. cit.,
Table 3, pp. 85 - 96.

(+) 1952

The District is divided into three sub-sectors (1), (2) and (3). In sub-sector (1), 19.5% are working in agriculture, 32.8% in manufacturing and 47.7% in services; while in urban sub-sector (2), 32.8% are working in services, 28.5% in manufacturing and 19.5% in agriculture; and in urban sub-sector

Sub-sector	Number	%	Number	%	Number	%
1.0	11,000	19.5	1,000	32.8	1,000	28.5
2.0	1,000	32.8	1,000	28.5	1,000	19.5
3.0	1,000	47.7	1,000	47.7	1,000	47.7

subsector (3), where 26.4% of the labour force is working in agriculture. Comparing urban subsectors (2) and (3) one finds that although 19.5% of the labour force in urban

subsector (2) is working in agriculture which is significantly high as compared to urban subsector (1), 19.5% of the labour force is working in manufacturing and services. While in urban subsector (3), only 42.8% of the labour force is working in the two other major economic activities, manufacturing and services.

Table (5)

The Average Weekly Wages of the Blue Collars
and White Collars Male Workers, by Economic Activity
(Firms with 10 employees and More)

Economic Activity	Male Blue Collars		Male White Collars		Male Workers (Blue Collars & White Collars)	
	Average Weekly Wage (LE)	Ran-king	Average Weekly Wage (LE)	Ran-king	Average Weekly Wage (LE)	Ran-king
1- Agriculture	4.10	8	7.44	8	5.32	8
2- Mining	9.74	1	18.14	1	11.51	1
3- Manufacturing	6.63	3	10.84	5	7.37	6
4- Construction	6.25	5	10.13	7	7.34	7
5- Trade, Hotels & Restaurants	6.51	4	11.77	3	8.71	4
6- Transportation & Storage	6.82	2	10.82	6	8.05	5
7- Finance & Insur.	5.36	7	11.04	4	9.55	2
8- Services	5.93	6	13.98	2	9.05	3

Source: CAPMAS, Employment, Wages and Working Hours,
October 1976, op. cit., Table 8, pp. 64-100.

Second, another factor which may explain the difference in the average household's income in the three urban subsectors is the difference in the relative share of the blue collar workers in the labour force in the three subsectors, given that the average weekly wage of the white collar worker employed in the ^{establishments} ~~firms~~ of 10 employees or more is almost double the average weekly

wage of the blue collar worker (see Table (5)). For example, while the average weekly wage of the white collar male worker ^{in services} is LE 15.98, it is LE 5.93 for the blue collar worker; in manufacturing, it is LE 10.84 for the white collar male worker as compared to LE 6.63 for the blue collar male worker, etc. With this big gap between the average weekly wage of the white collar and the blue collar workers, one expects that the urban subsector with the relatively lowest share of blue collar workers in the labour force is relatively better off income wise. Table (6) shows that subsector (1) has the lowest share of blue collar workers in the labour force in all the economic activities as compared to subsectors (2) and (3) with the exception of manufacturing and transportation and storage in the latter subsector. However, on the aggregate subsector's level, the lowest share of blue collar workers is in subsector (3), next comes subsector (1) and lastly subsector (2). This outcome is unexpected, since one would have expected that the relative share of the blue collar workers is the lowest in subsector (1) where the average household's income is the highest among the three urban subsectors.

Trying to find out an explanation for the relatively high share of white collar workers in subsector (3) -which

Table (3)

Percentage of the Blue Collars Workers in the Different Economic Activities in the Three Subsectors (Urban+Rural)*
(Firms with 10 Employees and More)

Economic Activity	% of Blue Collars in Subsector 1	% of Blue Collars in Subsector 2	% of Blue Collars in Subsector 3	% of Blue Collars on National Level
1- Agriculture & Fishing	45.5	71.8	69.6	61.3
2- Mining	67.5	86.5	90.0	78.6
3- Manufacturing	80.2	84.2	76.6	81.5
4- Construction	72.4	77.6	77.7	73.9
5- Trade, Hotels & Restaurants	51.1	62.4	61.1	54.1
6- Transportation & Storage	65.2	66.3	61.5	65.2
7- Finance & Insurance	19.7	21.2	25.9	21.2
8- Services	47.0	52.9	50.8	48.0
9- All Economic Activities	71.2	78.6	65.9	73.3

*The data in the source are not disaggregated into rural and urban within the governorates.

Source and Notes:

Subsector (1) consists of Cairo, Alexandria and Guiseh (urban and rural districts). Subsector (2) consists of the urban and rural districts in the following governorates: ~~of Lower Egypt~~ Port-Said, Suez, Damiette, El-Dakahlia, El-Sharkiya, El-Kalyubia, Kafr-El-Sheikh, El-Gharbia, El-Menoufia, El-Beheira, Ismailia, Red-Sea and Matrouh. Subsector (3) consists of the urban and rural districts in the following governorates of upper Egypt: Beni-Suef, El-Fayoum, El-Menya, Assiut, Sohag, Kena and Assuan.

Source: Calculated from: CAPMAS, Employment, Wages and Working Hours, 1976, op. cit., Table 8, pp. 64 - 100.

is implied by the low share of blue collar workers- the relative shares of the educated, who represents the wide basis of the white collar workers, and the non-educated, who represents the wide basis for the blue collar workers, are calculated for the three urban subsectors from the 1976 Population Census. As Table (7) shows, the educated -defined as those having primary education or more- represent 29.2% in subsector (3) as compared to 37.2% in subsector (1) and 31.9% in subsector (2). This leaves us where we started; i.e. unable to explain the relatively low share of the blue collar workers in subsector (3) as compared to the ~~workers in subsector (3)~~ two other subsectors, especially subsector (1). This raises doubts regarding the accuracy of the available data on the average wages and numbers of the white collar and blue collar workers. However, one ~~may explain~~ explanation to the relatively high average household's income in subsector (1) as compared to subsector (3) ^{although} ~~insists that~~ the relative share of the blue collar workers is larger in the former than in the latter is that a large number of the blue collar workers in subsector (1) as compared to subsector (3), are skilled workers and hence their wages, on the average, are expected to be higher¹.

¹For example, the manufacturing sector in lower and upper Egypt suffers from the lack of skilled and qualified labor, which raises the cost of production in many enterprises; see, Ministry of Planning, The General Strategy of Regional Development 1981/82-1984/85, vol. 9, Cairo (in arabic), pp. 112 and 207.

Table (7)
The Population Distribution by Types of Education
in the Three Urban Subsectors in 1976
(%)

Types of Education Urban Subsectors	The Non-Educated			The Educated				Total ¹ (8)
	Illite- rates (1)	Just Read & Write (2)	Subtotal (1+2) (3)	Primary & less than inter- mediate level (4)	Inter- mediate & less than Univer- sity (5)	Univer- sity & Post Graduate (6)	Subtotal (4+5+6) (7)	
Urban Subsector (1)	35.5	25.5	61.0	19.9	12.0	5.3	37.2	100.0
Urban Subsector (2)	41.2	25.2	66.4	19.2	9.8	2.9	31.9	100.0
Urban Subsector (3)	47.7	21.5	69.2	17.3	9.4	2.5	29.2	100.0
Total Urban Sector (= Urban Subsectors (1), (2) & (3))	39.0	24.8	63.8	19.3	11.0	4.2	34.5	100.0

¹Including the unspecified.

Source: Calculated from: CAPMAS, The Population Census, 1976, op. cit., pp. 109 - 117.

Third, since Cairo, Guiseh and Alexandria receive the largest numbers of migrants from other governorates, and since, generally speaking, the migrants are those who are relatively better qualified in terms of skills or capabilities¹,

¹E.M. Kilani & S.M. Abdel-Maksoud, "The Regional Disparities in Egypt and their Measurement" Institute of National Planning, memo. no. 1324 (in arabic), pp. 4 - 5.

one expects that the average household's income in subsector (1) will be higher than in the other two urban subsectors.

Fourth, the bulk of the government investment has been always directed towards Cairo and Alexandria as compared to the other governorates in lower and upper Egypt. For example, taking a look at the planned investment in manufacturing since the industrialisation programme of 1957-60 and up to the five year plan 1978-82, one finds that the percentage of planned investment in manufacturing ~~to total planned investment~~ that has been allocated to Cairo and Alexandria only during the industrialisation program of 1957-60, during the first five year plan 1960/61 - 1964/65 and during the last five year plan 1978 - 82 was 48.7%, 43.0% and 42.4% respectively¹. Although these are "planned" and not "actual" investment data, they are a good indicator, though, to show how large are the relative investment shares of Cairo and Alexandria as compared to the other governorates. Thus, given the multiplier effect, the income generated in subsector (1) is expected to be greater than in subsectors (2) and (3).

¹Ministry of Planning, The General Strategy of Regional Development, op. cit., Table (6), p. 41.

B- The Income Disparity Within Urban Subsector (1):

Judging by the relatively high value of the Gini coefficient, the income distribution in urban subsector (1) is more unequal as compared to the other two urban subsectors as shown above. An attempt has been made to examine closely the disparity in the income distribution within urban subsector (1) itself. To do that, the income distribution data included in some of the social studies carried out in some of the poor districts in Cairo in the late seventies have been examined. The data that are found about the income distribution in some of the poor districts in Cairo city are scattered and not ~~so~~ too reliable and, hence, should be taken with great caution. However, they are still useful in showing an approximate picture of the income distribution in

~~of the income distribution in~~ these districts. Table (8) shows the income distribution in some of the poor districts in the city of Cairo¹ in the years 1977 and 1978. *These districts are Kism-El-Wayly, El-Kolaly and urban settlements in Helwan and Ein-Shams.*

It is clear from Table (8) that there is significant difference between the income distribution pattern in the poor districts and the income distribution pattern prevailing ~~in the three large cities~~ in urban subsector (1) as shown in Table (2). Two important points are worth making in this regard.

First, while the relative share of the households receiving an annual average income of LE 130.23 and less is 5.2% of the total number ~~of~~ of the households in urban subsector (1), the relative share of the households receiving an average annual income of LE 120 and less² in the poor districts included in Table (8) is much higher. The relative share of the low income households living in these districts ranges between 13% of all the households living in the district of El-Kolaly (with 8924 inhabitants) to 26.7% of the households in the district of Kism El-Wayly (with 126892 inhabitants). In the two other districts included in Table (8), this relative share of the low income households is 22.5% in the urban settlements in Helwan and 14.4% in El-Abassiry in

¹Cairo is the largest among the three cities forming urban subsector (1).

²LE 120 is the midpoint of the first income bracket in Table (8).

Table (8)

Households Income Distribution in Some Poor Districts
in Cairo Governorate (%)

District	Inhabi- tants	Annual Income					Average House- hold's Income (LE) 7	Average House- hold's Size 8	Sample Size (%) 9
		Less than LE 240 2	LE 240- 480 3	LE 480- 720 4	LE 720- 1200 5	LE 1200 & more 6			
1- Kism El-Wayly (1978)									
El-Demerdash	11351	16.3	20.9	25.6	27.9	9.3	622.8	6.0	2.3
El-Zaafaran ²	8066	42.9	37.1	2.9	-	-	294.0	6.3	2.7
Abbassia ³	52089	34.9	26.3	16.1	18.7	4.0	613.2	5.9	3.0
El-Mohammadi	6141	43.2	22.7	15.9	9.1	9.2	482.4	5.6	4.0
Bein-El-Ganayen ⁴	8441	31.6	31.6	37.7	3.2	-	404.4	5.8	2.6
El-Sarayut	12314	8.3	19.4	25.5	27.8	19.0	862.8	5.5	1.6
Ganayan-El-Wayly	18643	11.8	41.9	22.6	10.8	12.9	595.2	6.1	3.0
Kobri-El-Kobba	9847	18.4	26.5	20.4	24.5	10.2	609.6	5.9	2.9
Total ⁵	126892	26.7	28.3	19.7	17.0	7.4	594.8	5.9	2.8 ⁷
2- El-Koaly (1977)									
Kism El-Azbakia)	8924	13.0	30.6	25.0	23.1	8.3	621.6 ⁸	5.9 ⁹	26.4
3- Urban Settle- ments in Helwan & Ein-Shams (1979)									
					LE 720 & more				
Arab Ghoneim	26900	24.8	48.8	19.2	7.2		492.0	6.2	5.8
Arab Rashed	10800	17.5	50.0	22.5	10.0		481.2	5.9	10.9
Manshiet Nasser	21700	24.7	45.3	20.0	10.0		466.8	5.7	3.9
Arab Kafr-El-Elw	6900	24.0	50.0	18.0	8.0		552.0	5.9	12.8
Zein	8000	14.0	47.0	26.0	13.0		505.2	5.8	7.3
Subtotal (Helwan Settlements) ¹⁰	74300	22.5	47.9	20.5	9.1		490.0	5.9	-
El-Abbassiry (Ein Shams)	16100	14.4	47.6	20.0	18.0		565.2	5.6	8.7

Source and Notes of Table (8):

¹The inhabitants of Kism-El-Wayly are in the year 1976 as taken from: CAPMAS, Population Census, 1976, op. cit.

²The percentage distribution of households among the income brackets in this district does not add up to 100.0% in the source. This is because 5.7% of the households are put in the "unspecified" category.

³It includes the four districts (Shiakha) of Abbassia East, Abbassia West, Abbassia North and Abbassia South. The weighted average of the four districts will be used all over the corresponding line. The weights used are the inhabitants of the four districts of Abbassia, as taken from: CAPMAS, The Population Census, 1976; The Detailed Results of Cairo Governorate, part 1, Cairo, September 1978.

⁴*The percentage distribution of the households among the different income brackets*
~~this~~ adds up in the source to 104.1%, which means that there is an error of estimation.

⁵The annual income in each income bracket is the weighted average of the eight districts. The weights used are the inhabitants in each district.

⁶This column is calculated by dividing the number of households in the sample in each district (Shiakha) by the total number of households in the district. The number of households in each district is calculated by dividing the population (column 1) by the average ~~size of the household~~ *size* (column 8).

⁷The size of the sample was 599 households for the eight districts of Kism El-Wayly.

⁸The average household's income in El-Kolaly is not given in the ~~study~~ source. We have estimated it by multiplying the percentage in each income bracket by the midpoint of the bracket and dividing all by 100. It has been assumed that the average income in the open-ended top bracket is LE 1500 a year.

⁹The average household's size is not given in the study of El-Kolaly. We have assumed that it is the same as the average ~~size~~ in the poor districts shown in the Table. Thus, it is assumed to be 5.9 members per household.

¹⁰The annual income in each income bracket is the weighted average of the five districts. The weights used are the inhabitants in each district.

Source of the Table: CAPMAS, The Population and Housing Census, 1976; the Detailed Results, Cairo Governorate, part 1, Cairo, September 1978 (in arabic); The Higher Institute of Social Work, a joint project with S.R.S., H.E.W. Washington D.C., Development of a Model of Integrated Community Development, Program in an Urban District in Cairo (Kolaly), first year

Report, Part 1 & 2, Cairo 1977; the Woman and Development Study Centre in El-Azhar University and the UNICIF, A Study on the Need of the Egyptian Woman in the Urban Society, El-Wayly- Cairo, the Main Report, Cairo, 1980 (in arabic); National Center for Social and Criminological Research and others, Case Study of Urban Settlements, seven volumes, Cairo, 1979.

Ein Shams. It is worth noting, also, that the average size of the households in those districts is 5.6 person (and 5.9 persons¹, which is greater than the average household's size in the urban sector as a whole, which is 4.9 persons². This means that not only the relative share of the poor households is larger in those districts, but also the average income of the household's member is smaller as compared to the average income of the household's member falling in the comparable brackets in subsector (1).

Second, the relative share of the households in the two top income brackets -i.e. those with an average annual income of LE 960 or more³- represent 24.4% in Kism El-Wayly, 31.4% in El-Kolaly, 9.1% in the urban settlements in Helwan, and 18.0% in El-Abassiry in Ein Shams. Comparing that with the picture in the aggregate urban subsector (1), one finds that the households with an average annual income of LE 955.15 or more represent 20.9% of all the households in subsector (1). With the exception of the urban settlements in Helwan, the relative share of the households falling in the upper income brackets and living in those districts is either close to the level prevailing in the aggregate subsector (1) (like in the case of El-Abassiry) or signi-

¹See Table (8) in the text.

²See the 1976 Population Census, op. cit.

³LE 960 is the mid point of the one before last income bracket, LE 720 and less than LE 1200 a year.

ficantly greater than the comparable level (like in the case of Kism El-Wayly and El-Kolaly). This is not surprising as it may appear ~~on the first~~ ^{at} ~~place~~ ^{right}. On the contrary it is very much expected by any one who is aware of the structural changes that the Egyptian economy has been undergoing in the recent years, particularly after the application of the open-door policy in 1974. One of these important changes that concern us here, is the jump that occurred in the wages of the skilled and semi-skilled workers as compared to the white collar employees working in the government and public enterprises in particular. Since, generally speaking, the inhabitants of the poor districts are mainly workers, unskilled with low wages and skilled with high wages, it is understandable that these areas include the very poor who cannot afford to live elsewhere, and the well-off skilled and semi-skilled workers whose incomes have jumped sharply in ~~the~~ recent years, but they still prefer to continue living in those districts where they ~~are~~ ^{have been} brought up and where they feel ^{at} home, given their education level and their cultural backgrounds. ~~For this reason we prefer to call these districts the "densily populated" districts instead of calling them the "poor" districts as some studies do¹.~~

¹~~The arabic name of these districts, "El Ahya El-Shaabiya" is very suitable; however (it is difficult to translate it literally to english.~~

To conclude, ^{the situation in} those districts are not structurally different -income distribution wise- than the situation in urban subsector (1). This is because they do not include poor people only as one may get the impression when wandering along their narrow streets or watching their poorly-built houses, but they include also the well-to-do skilled and semi-skilled workers. For this reason, we prefer to call them the "densely populated" districts and not the "poor" districts as some do¹.

¹The arabic name of those districts, "El-Ahyaa El-Shaabia" is very suitable; however we failed to find a literal translation to the arabic name.

Appendix

A- Methodology Description:

The adjustment of the relative distribution of households in the three urban subsectors (as derived from the Labour Sample Survey, May 1975) to fulfil the two conditions mentioned in the text¹ will be made in the following four steps.

The first step is to calculate from the Labour Sample Survey of May 1975 the relative share of the households in each urban subsector in the total number of urban households in each income bracket. To explain how this -and the other steps- will be done, let us present the household distribution in the three urban subsectors, by income bracket, as derived from the Labour Sample Survey, by using general notation². Having 16 income brackets and three subsectors, the income distribution matrix included in the Labour Sample Survey of May 1975 can be presented as shown in Table(I).

¹The first condition is that the summation of the households in the three urban subsectors in any bracket should be equal to the number of households in the urban sector in the corresponding expenditure bracket as derived from the Households Budget Sample Survey of 1974/75, and which is shown in column 1 in Table (1) in the text. The second condition is that the relative distribution of the total number of urban households on the national level in 1975 (= 2971000 households) among the three urban subsectors should correspond to the relative shares of the population in the three urban subsectors in Egypt according to the Population Census of 1976.

²It is worth noting that the urban households distribution (the rural as well) in the Labour Sample Survey is by governorate. We have grouped them into the three urban subsectors applying the definition of each subsector (components wise) mentioned in the "introduction" of the text

Table (I)

The Households Income Distribution Matrix in the Labour Sample Survey,
by Urban Subsectors, and Using General Notation

Urban subsectors	Income Brackets (1)	Income Bracket (2)	Income Bracket (3)	-----	Income Bracket (15)	Income Bracket (16)	Total
1- Urban Subsector (1)	$a_{1,1}$	$a_{1,2}$	$a_{1,3}$	-----	$a_{1,15}$	$a_{1,16}$	$\sum_{j=1}^{16} a_{1,j}$
2- Urban Subsector (2)	$a_{2,1}$	$a_{2,2}$	$a_{2,3}$	-----	$a_{2,15}$	$a_{2,16}$	$\sum_{j=1}^{16} a_{2,j}$
3- Urban Subsector (3)	$a_{3,1}$	$a_{3,2}$	$a_{3,3}$	-----	$a_{3,15}$	$a_{3,16}$	$\sum_{j=1}^{16} a_{3,j}$
4- The Urban Sector (= 1 + 2 + 3)	$\sum_{i=1}^3 a_{i,1}$	$\sum_{i=1}^3 a_{i,2}$	$\sum_{i=1}^3 a_{i,3}$	-----	$\sum_{i=1}^3 a_{i,15}$	$\sum_{i=1}^3 a_{i,16}$	$\sum_{i=1}^3 \sum_{j=1}^{16} a_{i,j}$

Each line in the matrix in Table (I) shows the distribution of the urban households in one of the three urban subsectors by income brackets; and the summation of the line is the total number of households in the relevant subsector. For example, line 2 is read as follows: $a_{2,1}$ is the number of households in the urban subsector (2), who fall in the income bracket (1); $a_{2,2}$ is the number of households in the urban subsector (2) who fall in the income bracket (2), etc.; and $\sum_{j=1}^{16} a_{2,j}$ is the total number of households in the different expenditure brackets in the urban subsector (2).

Looking at the columns of the matrix, we find that each column shows the distribution of the urban households in a certain income bracket among the three urban subsectors; and the summation of a certain column shows the total number of households in the ^{entire} urban sector ($= \sum$ the three urban subsectors) falling in this income bracket. For example, column 2 is read as follows: $a_{1,2}$ is the number of urban households in the income bracket (2) living in the urban subsector (1), $a_{2,2}$ is the number of urban households in the income bracket (2) living in the urban subsector (2), etc.; and the summation of column (2) - $\sum_{i=1}^3 a_{i,2}$ - shows the total number of urban households falling in the income bracket (2) and living in all ~~the~~ three urban subsectors (i.e. in the aggregate urban sector).

From this income distribution matrix presented in the Labour Sample Survey May 1975 one can estimate easily the relative share of each of the three urban subsectors in the total number of households in each income bracket. These relative shares of the households in the urban subsectors will ~~form the components~~ ^{constitute the elements} of what we shall call matrix A. Using the same general notation, matrix A (which is a 3 x 16 matrix) will be estimated from ~~the income distribution included in~~ Table (I) above, as follows:

$$A_{3,16} = \begin{bmatrix} a_{1,1} / \sum_{i=1}^3 a_{i,1} & a_{1,2} / \sum_{i=1}^3 a_{i,2} & \dots & a_{1,15} / \sum_{i=1}^3 a_{i,15} & a_{1,16} / \sum_{i=1}^3 a_{i,16} \\ a_{2,1} / \sum_{i=1}^3 a_{i,1} & a_{2,2} / \sum_{i=1}^3 a_{i,2} & \dots & a_{2,15} / \sum_{i=1}^3 a_{i,15} & a_{2,16} / \sum_{i=1}^3 a_{i,16} \\ a_{3,1} / \sum_{i=1}^3 a_{i,1} & a_{3,2} / \sum_{i=1}^3 a_{i,2} & \dots & a_{3,15} / \sum_{i=1}^3 a_{i,15} & a_{3,16} / \sum_{i=1}^3 a_{i,16} \end{bmatrix}$$

The second step is to form a diagonal matrix which includes \bullet on the diagonal the ^{number} distribution of the urban households on the national level ⁱⁿ among the different expenditure brackets as shown in column ^(i.e. as derived from the Budget Household Survey 1974/75) (1) in Table (1) above. Call this matrix B, which is a 16 x 16 matrix, and the diagonal elements are $b_{1,1}$, $b_{2,2}$, - - - - , $b_{16,16}$.

$$B_{16,16} = \begin{bmatrix} b_{1,1} & 0 & 0 & \dots & 0 & 0 \\ 0 & b_{2,2} & 0 & \dots & 0 & 0 \\ 0 & 0 & b_{3,3} & \dots & 0 & 0 \\ \vdots & \vdots & \vdots & \ddots & \vdots & \vdots \\ 0 & 0 & 0 & \dots & b_{15,15} & 0 \\ 0 & 0 & 0 & \dots & 0 & b_{16,16} \end{bmatrix}$$

The third step is multiplying matrix A with Matrix B to get a 3 x 16 matrix - call it matrix C - the components of which will show the distribution of urban households in the three urban subsectors by expenditure brackets.

$$C_{3,16} = \begin{bmatrix} c_{1,1} & c_{1,2} & c_{1,3} & \dots & c_{1,15} & c_{1,16} \\ c_{2,1} & c_{2,2} & c_{2,3} & \dots & c_{2,15} & c_{2,16} \\ c_{3,1} & c_{3,2} & c_{3,3} & \dots & c_{3,15} & c_{3,16} \end{bmatrix}$$

where $c_{1,1} = (a_{1,1} / \sum_{i=1}^3 a_{i,1}) b_{1,1}$; $c_{1,2} = (a_{1,2} / \sum_{i=1}^3 a_{i,2}) b_{2,2}$; etc.

and $c_{2,1} = (a_{2,1} / \sum_{i=1}^3 a_{i,1}) b_{1,1}$; $c_{2,2} = (a_{2,2} / \sum_{i=1}^3 a_{i,2}) b_{2,2}$; etc.

and so on with the third line.

The components of matrix C fulfil the first condition,

since:

$$\sum_{i=1}^3 c_{i,1} = b_{1,1} ; \quad \sum_{i=1}^3 c_{i,2} = b_{2,2} , \text{ etc.}$$

The summation of each line in matrix C will give us the total number of urban households in a certain urban subsector. For example, the summation of the first line is equal to the total number of urban households living in the urban subsector (1); ~~in~~ ^{the summation of} the second line, is the total number of urban households living in the urban subsector (2), etc. ^{each column will give us the total number of} The summation of households in a certain expenditure bracket living in the three urban subsectors. ~~It is worth noting~~ Thus, the summation of the ^{individual} columns in matrix C will correspond exactly to the figures in column 1 in Table (1), which means the fulfilment of the first ~~constraint~~ ^{condition}.

In short, reading matrix C ^{along} ~~across~~ the lines will give us the distribution of urban households ^{in each urban subsector} by expenditure brackets ~~in the three urban subsectors of Egypt~~. Reading it ^{along} ~~across~~ the columns will give us the distribution of the urban households falling in each of the 16 expenditure brackets by urban subsectors. Summing over the line and the columns of matrix C - $\sum_{i=1}^3 \sum_{j=1}^16 c_{i,j}$ - will give us the aggregate number of urban households, on the national level, which is 2971000 households as shown in Table (1)

The fourth step is to adjust the components of matrix C to fulfil the second ^{condition} ~~constraint~~ as well, since, as mentioned before, these components fulfil the first ^{condition} ~~constraint~~ only. This will be done as follows:

Let r_1 , r_2 , and r_3 ^{be} ~~are~~ the relative shares of the population in the three urban subsectors in the total number of urban population in the 1976 Population Census.

Also, ^{let} ~~that~~ ^{be} ~~N is~~ the total number of urban households in 1975 (i.e. $N = 2971000$ households as shown in Table (1)). Therefore the number of households in the three urban subsectors in 1975 are estimated as follows:

$$N_1 = r_1 N \quad ; \quad N_2 = r_2 N \quad ; \quad N_3 = r_3 N$$

where $\sum_{i=1}^3 N_i = N$, since $r_1 + r_2 + r_3 = 1$.

N_1 , N_2 and N_3 are, respectively, the number of households in the urban subsectors (1), (2) and (3) in 1975, which are consistent with the relative population shares of the three urban subsectors in the 1976 Population Census. Going back to matrix C , it is obvious that $\sum_{i=1}^3 N_i = \sum_{i=1}^3 \sum_{j=1}^{16} c_{i,j} =$ total number of urban households. The adjustment of the components of matrix C to fulfil the second constraint will be done by multiplying each component in lines 2 and 3 in matrix C (i.e. the households distribution in the urban subsectors (2) and (3))⁽¹⁾ with $N_2 / \sum_{j=1}^{16} c_{2,j}$ and $N_3 / \sum_{j=1}^{16} c_{3,j}$ respectively, and get the new components $c_{2,j}^*$ and $c_{3,j}^*$ for $j = 1, 2, \dots, 16$. Then, the components of the first line ~~left~~ ^{the new} in matrix C^* ^{call it} (i.e. the households distribution in subsector (1)) - $c_{1,j}^*$ for $j = 1, 2, \dots, 16$,

(1) Notice that these are the two urban subsectors with over-estimated household numbers in the Labour Sample Survey of May 1975 as compared to the number of households in the same urban subsectors as derived from the 1976 Population Census.

will be estimated as follows⁽¹⁾:

$$\begin{aligned}
 c_{1,1}^* &= c_{1,1} + (c_{2,1} - c_{2,1}^*) + (c_{3,1} - c_{3,1}^*) \\
 c_{1,2}^* &= c_{1,2} + (c_{2,2} - c_{2,2}^*) + (c_{3,2} - c_{3,2}^*) \\
 &\vdots \\
 c_{1,16}^* &= c_{1,16} + (c_{2,16} - c_{2,16}^*) + (c_{3,16} - c_{3,16}^*)
 \end{aligned}
 \tag{8}$$

- (1) The first line - $c_{1,j}^*$ cannot be estimated by the same way as the other two lines - i.e. by multiplying $c_{1,j}$, ($j = 1, 2, \dots, 16$), in matrix C with $N_1 / \sum_{j=1}^{16} c_{1,j}$ - *since this will violate the first condition. This is because subsector (1) is already underestimated.* To fulfill the two conditions simultaneously, only the underestimated sector in matrix C - *which is subsector (1)* ~~is~~ should be adjusted by using the set of equations (8). ~~Since the number of households in the two other subsectors are overestimated, applying the set of equations (9) is suitable only for subsector (1).~~ Applying the set of equations (8) to the subsector (2) (or ~~subsector (3)~~ *both are overestimated*) while adjusting the households numbers in the different expenditure brackets in subsector (1) - i.e. line 1 in matrix C - by $N_1 / \sum_{j=1}^{16} c_{1,j}$ and in subsector (3) (or subsector ~~(2)~~) - i.e. line 3 ~~(or line 2)~~ in matrix C - by $N_3 / \sum_{j=1}^{16} c_{3,j}$ (or $N_2 / \sum_{j=1}^{16} c_{2,j}$) gives us negative household numbers in the two highest expenditure brackets in subsector (2) (or subsector (3)).

Thus, matrix C^* , which fulfills the two conditions, will give ~~us~~ us the household income distribution, by expenditure bracket, in the three urban subsectors.

$$C_{3,16}^* = \begin{bmatrix} c_{1,1}^* & c_{1,2}^* & c_{1,3}^* & \dots & c_{1,15}^* & c_{1,16}^* \\ c_{2,1}^* & c_{2,2}^* & c_{2,3}^* & \dots & c_{2,15}^* & c_{2,16}^* \\ c_{3,1}^* & c_{3,2}^* & c_{3,3}^* & \dots & c_{3,15}^* & c_{3,16}^* \end{bmatrix}$$

B- Application on the Income Distribution Data:

Now we apply the method described in the four steps above. Matrix A will be estimated from the Labour Sample Survey, May 1975¹; matrix B will be formed by using the

¹The components of Matrix A will be estimated from: CAPMAS, The Labour Sample Survey, May 1975, *op. cit.*, p. 91. The urban subsector (1) consists of Cairo, Guiseh (urban districts) and Alexandria. The urban subsector (2) consists of the urban districts (i.e. cities) in the governorates of lower Egypt: Damiette, El-Dakahlia, El-Sharkiya, El-Kalyubia, Kafr-el-Sheikh, El-Gharbia, El-Menoufia, and El-Beheira. The urban subsector (3) consists of the cities in the governorates of upper Egypt: Beni-Suef, El-Fayoum, El-Minya, Assiut, Sohag, Kena and Assuan.

data in column 1 in Table (1) in the text; matrix C will be estimated as the product of the matrices A and B; and, finally, the components of matrix C will be adjusted by means of the data derived from the Population Census of 1976 (i.e. the estimation of r_1 , r_2 and r_3) and the number of households in 1975 as described above to get matrix C^* ¹.

¹Notice that the urban subsector (2) in matrix C^* includes beside the cities of lower Egypt mentioned in the previous footnote, and which constitute the components of urban subsector (2) in matrix (A), the cities of Ismailia and border governorates and the governorates of Port-Said and Suez. This is because r_2 is estimated to include the population in these urban² districts. Although the urban population in those districts are only 4.8% of the total urban population in Egypt, it was important to include them in one of the three subsectors, since the estimated income distribution data in Table (1) in the text cover all the urban households in Egypt, including, thus, the urban households in Ismailia, Port-Said, Suez and the border governorates.

Income Brackets: (LE)	Less than	50-	75-	100-	150-	200-	250-	300-	350-	400-	500-	600-	800-	1000-	1400-	2000-	
	50	50-	75-	100-	150-	200-	250-	300-	350-	400-	500-	600-	800-	1000-	1400-	2000-	
A _{3,16}	0.33	0.37	0.30	0.37	0.35	0.37	0.35	0.38	0.37	0.38	0.42	0.44	0.48	0.57	0.68	0.70	Urban Sub-sector (1)
	0.19	0.28	0.28	0.27	0.31	0.32	0.34	0.24	0.35	0.38	0.37	0.34	0.36	0.26	0.18	0.17	Urban Sub-sector (2)
	0.48	0.35	0.42	0.36	0.34	0.31	0.31	0.28	0.28	0.24	0.21	0.22	0.16	0.17	0.14	0.13	Urban Sub-sector (3)

Calculated from:

Notes and Source: VCAPMAS, The Labour Sample Survey, May 1975. Cairo; August 1977. p.91.

Urban Subsector (1) consists of the households in the governorates : Cairo, Guiseh (urban), & Alexandria.

Urban Subsector (2) consists of the urban households in the governorates : Dummezttte, El-Dakahlia, El-Sharkiya, El-Kalyoubia, Kafr-El-Sheikh, El-Gharbia, El-Menoufia, and El-Behira.

Urban Subsector (3) consists of the urban households in the governorates: Beni-Suef, El-Fayoum, El-Menya, Assiut, Sohag, Kena, and Aswan.

8177	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
0	21187	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
0	0	28993	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
0	0	0	103704	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
0	0	0	0	148680	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
0	0	0	0	0	213356	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
0	0	0	0	0	0	254986	0	0	0	0	0	0	0	0	0
0	0	0	0	0	0	0	254615	0	0	0	0	0	0	0	0
0	0	0	0	0	0	0	0	249411	0	0	0	0	0	0	0
0	0	0	0	0	0	0	0	0	439721	0	0	0	0	0	0
0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	330070	0	0	0	0	0
0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	398834	0	0	0	0
0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	196258	0	0	0
0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	194028	0	0
0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	84004	0
0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	44976

Source: Table (1) in the text.

Survey Expend. Brackets (LE)	Less than 50-	50-	75-	100-	150-	200-	250-	300-	350-	400-	500-	600-	800-	1000-	1400-	2000-	
C _{3,16}	2698	7839	8698	38370	52038	78942	89245	96754	92282	167094	138629	175487	94204	110596	57123	31483	Σ=1241482
	1554	5932	8118	28000	46091	68274	86695	86569	87294	167094	122126	135604	70653	50447	15121	7646	Σ=987219
	3925	7415	12177	37333	50551	66140	79046	71292	69835	105533	69315	87743	31401	32985	11761	5847	Σ=742299
Σ =	8177	21186	28993	103703	148680	213356	254986	254615	249411	439721	330070	398834	196258	194028	84005	44976	Σ=2971000

Source: Estimated from the matrices A and B as follows : A x B = C

It is clear that the first ~~constraint~~ ^{condition} is met in Matrix C, since the summation of each of the columns in matrix $C = \sum_{i=1}^3 c_{i,j}$ is equal to the corresponding figure in column 1 in Table (1) in the text. But matrix C does not fulfil the second ~~constraint~~ ^{condition}. This is quite clear, since the number of the households in each of the three urban subsectors (i.e. the summation of each of the three lines in matrix C) is not equal to the ~~comparative~~ ^{corresponding} figure on the national level when estimated by using the relative shares of the ^{population in the} urban subsectors ~~population~~ in the 1976 Population Census (i.e. r_1 , r_2 and r_3) and the number of urban households in 1975 (i.e. N). In other words, $\sum_{j=1}^{16} c_{1,j} \neq r_1 N$; $\sum_{j=1}^{16} c_{2,j} \neq r_2 N$; and $\sum_{j=1}^{16} c_{3,j} \neq r_3 N$. However, the summation of the households in all the three urban subsectors is equal to the ~~comparative~~ ^{corresponding} figure on the national level. In other words,

$$\sum_{i=1}^3 \sum_{j=1}^{16} c_{i,j} = N = 2971000 \text{ households.}$$

This is quite understandable, since the second ~~constraint~~ ^{condition} deals with the distribution of the households in the urban sector in 1975 (= 2971000 households) among the three urban subsectors according to the relative shares of the population in these subsectors in the 1976 Population Census. In matrix C, the number of households in the urban subsectors (1), (2) and (3) are, respectively, 1241482 (i.e. 41.8% of the total number of households in the urban sector), 987219 (i.e. 33.2% of the total) and 742299 (i.e. 25.0% of the total). While according to the population distribution among the three urban subsectors in 1976 Census, the urban households distribution among the three urban subsectors in 1975 should be 1625137 households ^(54.7%) in the urban subsector (1), 885358 households ^(29.8%) in the urban subsector (2), and 460505 households ^(15.5%) in the urban subsector (3) (1).

- (1) These are estimated by calculating from the 1976 Population Census, the relative shares of the urban subsectors population in the total number of population in the three urban subsectors (which is equal to total urban population (16036403))

and applying these shares to the total number of households in the urban sector in 1975 (=2971000 households). The relative shares of the population in the three urban subsectors as estimated from the 1976 Population Census (r_1 , r_2 , r_3) are 54.7%, 29.8% and 15.5% for the urban subsectors (1), (2) and (3) respectively.

In other words,

$$N_1 = r_1 N = 1625137;$$

$$N_2 = r_2 N = 885358;$$

$$N_3 = r_3 N = 460505$$

Thus, to fulfil the second condition, lines 2 and 3 in matrix C will be multiplied by 885358/987219 and 460505/742299 respectively, then line 1 in ~~the~~ matrix C ~~will be multiplied by 885358/987219 and 460505/742299 respectively,~~ ~~then line 1 in the matrix~~ is adjusted by applying the set of equations (8) above. The new distribution pattern of urban households which fulfills the two conditions is presented in matrix C*.

urvey Less
pen- than
ture 50 50- 75- 100- 150- 200- 250- 300- 350- 400- 500- 600- 800- 1000- 1400- 2000-

units
(E)

	1348	11266	14159	55432	75984	111094	128198	132750	127800	224398	177544	222788	113415	128323	63148	34492	Σ=3
16 =	1394	5320	7280	25110	41335	61230	77750	77637	78287	149853	109525	121612	63363	45242	13561	6857	Σ=8
	2435	4600	7554	23161	31361	41032	49038	44228	43324	65470	43001	54434	19480	20463	7296	3627	Σ=
Σ =	8177	21186	28993	103703	148680	213356	254986	254615	249411	439721	330070	398834	196258	194028	84005	44976	

BILAN ECONOMIQUE
DE L'ARABIE SAOUDITE

Boutres LABAKI

Directeur du Centre de Recherches
Institut des Sciences Sociales

UNIVERSITE LIBANAISE

RABIYE-LIBAN

Juin 1983

7092

Avant la découverte du pétrole au début du siècle, la Péninsule Arabique, offrait peu d'intérêt pour les puissances coloniales notamment la Grande Bretagne, à part sa position géographique sur la route des Indes. Cet intérêt était d'abord centré sur les parties septentrionales et orientales de la Péninsule. La partie méridionale acquit de l'importance, plus tard avec l'ouverture du canal de Suez. Dans cette partie, ce sont les ports stratégiquement localisés du double point de vue des routes commerciales et de leur protection militaire qui attirent l'intérêt de ces puissances. Ces ports ne tiraient pas leur importance de leur hinterland: les services qu'ils rendaient étaient exogènes. Ceci leur donnait un caractère "d'excl. territorialité". A part l'exportation de certains produits "exotiques" (café et encens), les diverses régions de la Péninsule Arabique vivaient dans un régime d'autarcie relative. Les puissances industrielles n'y trouvaient pas de marchés substantiels. C'est ce qui explique dans une certaine mesure le fait que seules quelques franges maritimes de la Péninsule aient été soumises à la puissance britannique. L'intérieur de la Péninsule qui constitue l'essentiel du Royaume d'Arabie Saoudite n'offrait pas d'intérêt économique majeur et ne fut pas directement soumis politiquement et économiquement à la Grande Bretagne. En effet, l'économie du Royaume saoudien reposait avant l'ère pétrolière sur six activités principales: La pêche et la cueillette de perles dans les eaux du golfe, alimentaient l'économie de la côte orientale. L'élevage était surtout du ressort de la fraction nomade de la population et se pratiquait

dans le désert, les oasis et les franges agricoles et montagneuses. L'agriculture se pratiquait sur moins de 1% du territoire, principalement dans l'Asir et la plaine de la Tihama à l'ouest, les oasis du Nejd au centre et celles d'Al-Hasa à l'est. Le commerce, surtout actif dans les villes du Hejaz (Jeddah, La Mecque et Médine) assurait d'une part l'échange entre les produits de l'élevage, de la pêche et de l'agriculture d'un côté et ceux de l'artisanat urbain et de l'importation de l'autre. D'autre part ce commerce avait une activité régionale et internationale dont la fonction était de fournir la population locale et les pèlerins en produits importés et d'exporter les surplus disponibles de produits locaux (dates, dérivés de l'élevage...). L'artisanat était axé dans les villes sur l'orfèvrerie, la verrerie, l'armurerie, la sellerie, la broderie. En milieu bédouin, on produisait des tentes, des tapis, des couvertures, des capes, chales... Sur les côtes, la construction des boutres était active ainsi que le travail des perles et le séchage du poisson.

Enfin le pèlerinage aux villes saintes du Hejaz alimentait l'économie de ces villes et de l'ensemble de cette province, et constituait la principale source de revenus extérieurs du pays et du Trésor Public jusqu'à la veille de la deuxième guerre mondiale.

C'est de 1938 que date la première découverte de pétrole, et ce n'est qu'en 1939 que l'exportation de brut commence.

L'entreprise d'unification du pays déclenchée par la dynastie saoudienne recevait dès lors les moyens nécessaires à sa réalisation. La proclamation du Royaume d'Arabie Saoudite en 1934

fut suivie quelques années plus tard par le début de la perception de revenus pétroliers. Ces revenus allaient peu à peu déclencher un processus de croissance économique et de changement social qui bouleversa de fond en comble les structures de la société et de l'économie saoudiennes.

1. Caractéristiques générales de l'économie saoudienne

1.1. Le produit intérieur brut: évolution et structure:

Les premiers éléments de connaissance des agrégats de la comptabilité nationale saoudienne recouvrent la période allant de 1954 à 1965. C'est donc pour une période qui commence quinze ans après la mise en exploitation des champs pétrolifères qu'apparaissent les premières données sur le produit de l'économie saoudienne (1). Ces estimations étaient faites en termes de produit national brut. Pour les périodes suivantes, toutes les estimations sont faites en termes de produit intérieur brut.

L'économie saoudienne avait connu un taux de croissance de 6.5% par an entre 1954/55 et 1960/61. Ce taux aurait augmenté pour atteindre 11% par an au cours de la période 1960/61 - 1964/65. Cette accélération provient de la croissance de la production de brut (qui passe de 200 à 950 millions de barils entre 1950 et 1966) et celle correspondante des revenus pétroliers de l'Etat (qui passent de 57 à 790 millions de US \$ au cours de la même période). L'Arabie Saoudite devient alors le premier producteur arabe de brut au Moyen Orient.

Ce phénomène se ressent dans la structure du produit national où la part des activités non pétrolières décline de 57,27%

à 51,20% entre 1954/55 et 1964/65. Cela en dépit du rôle que jouent les revenus pétroliers dans la création et/ou la croissance d'autres activités économiques.

Jusqu'au début des années 70, la croissance du produit intérieur brut continue à des rythmes voisins. Au début des années 70 (1970-1972) un mouvement d'accélération de la croissance se fait sentir.

Les revenus pétroliers commencent à augmenter sensiblement. Le saut qualitatif est fait en 1973 avec le quadruplement des prix du pétrole. Depuis l'économie saoudienne est rentrée dans une ère nouvelle caractérisée entre autres par des taux de croissance annuels du PIB qui évoluent comme suit:

Tableau 1.

Taux de croissance annuels du PIB en riyals courants (1970-1980).

Année	1970	1971	1972	1973	1974	1975	1976
Taux	31,74%	23,28%	43,50%	45,40%	40,27%	17,85%	24,63%
Année	1977	1978	1979	1980			
Taux	9,11%	11,02%	2,8 %	31,13%			

Source : S.A.N.A - Annual Reports - Riyadh -

Ces taux qui dépassent la moyenne annuelle de 20% sur la décade connaissent leur niveau record en 1973. Un certain ralentissement est opéré les années suivantes. Mais la crise iranienne et

la guerre irako-iranienne ont amené à une hausse telle de la production et des prix pétroliers que la croissance en 1980 semble avoir rattrapé les taux du début des années 70.

La structure du PIB peut être analysée en simples termes de PIB provenant du secteur des hydrocarbures et des autres secteurs. La part du secteur des hydrocarbures dans le produit social saoudien a évolué de la manière suivante au cours du dernier quart du siècle :

Tableau 2.

Part du secteur des hydrocarbures dans la produit social saoudien

Année	54/55	55/56	56/57	57/58	58/59	59/60	60/61	61/62
% PNB	42,73%	38,56%	33,86%	34,14%	37,36%	40,12%	40,80%	40,61%
Année	1962	1963	1964	1965	1966	1967	1968	1969
% PIB	46,87%	43,85%	43,58%	45,88%	46,92%	47,32%	45,81%	46,86%
Année	1970	1971	1972	1973	1974	1975	1976	1977
% PIB	55,11%	60,12%	65,04%	78,87%	77,7 %	66,59%	62,65%	56,38%
Année	1978	1979	1980					
% PIB	53,18%	62,5%	62,8%					

Les données des années 1954/55 à 1961/62 sont basées sur les estimations du produit national brut, elles nous servent uniquement comme indicateur de tendance. En effet la baisse du rôle des hydrocarbures dans le produit social saoudien au cours de la période allant de 1956 à 1958 provient surtout de la crise de Suez et de la fermeture du canal de même nom en 1956 et 1957.

La série 1962/1978 basée sur le calcul du produit intérieur brut donne une idée plus réaliste du rôle des hydrocarbures car elle élimine les effets des changements dans les parts respectives de l'Etat Saoudien et des sociétés pétrolières dans la valeur ajoutée par le secteur. Seuls les quantités et les prix à l'exportation jouent.

Ces remarques faites, il se dégage à partir de 1963/1964 une nette tendance à la croissance du rôle du secteur des hydrocarbures dans l'économie saoudienne. Cette croissance est quelque peu ralentie par la guerre Israélo-arabe de juin 1967 et ses conséquences (fermeture du canal de Suez, interruptions de l'écoulement du brut par l'oléoduc Ras Tannoura-Zahrani). Elle reprend à partir de la fin de la décade. La hausse du rôle du pétrole dans l'économie se fait dans la première moitié des années 70 sous le double effet de la hausse des prix et des quantités exportées. Cette part plafonne entre 78% et 79% en 1973 et 1974. Depuis cette part baisse légèrement vu l'absorption croissante des revenus pétroliers à l'intérieur de l'économie saoudienne accompli depuis 1975.

Quant au PIB non pétrolier, sa structure par branche évolue (en prix constants de 1969/1970) comme suit:

Tableau 3
P.I.B. non pétrolier

Branches	% en 1966/67	% en 1969/70	% en 1974/75	% en 1979/80
Agriculture, Elevage	13,9%	12,6%	9,1%	5,8%
Mines (sauf pétrole)	0,6%	0,6%	0,6%	0,7%
Industrie manufacturière	4,8%	5,5%	5,6%	5,6%
Eau et Electricité	3,1%	3,5%	2,5%	3,8%
Bâtiment et Travaux Publics	13,3%	12,0%	19,1%	21,3%
Total Biens	35,7%	34,2%	36,9%	37,2%
Commerce	11,8%	12,9%	14,9%	19,9%
Transport	14,5%	15,9%	10,0%	12,8%
Finances	12,1%	12,4%	16,8%	15,3%
Autres Services	2,8%	3,1%	2,5%	2,3%
Administration publique	23,1%	21,5%	18,9%	12,5%
Total Services	64,3%	65,8%	63,1%	62,8%
Total non pétrolier	100 %	100 %	100 %	100 %

Source : S.A.M.A. Annual Reports - Riyadh -

Cette évolution reflète le déclin relatif de l'agriculture, du transport, et des services administratifs et divers. De même apparaît une légère croissance du rôle relatif de l'industrie manufacturière, des mines, de l'énergie et des eaux, et une croissance relative importante des branches de la construction du commerce, et des finances. Ces caractéristiques éclairent bien les types d'évolution différentielles des diverses branches de l'économie saoudienne, sous l'impact de la monoproduction pétrolière: déclin rapide de l'agriculture et croissance du commerce, des services financiers et de la construction.

1.2. L'emploi

La prospection pétrolière, et même l'extraction n'affecte

que de manière très limitée la distribution de la population active jusqu'à la seconde guerre mondiale. Après 1945, le secteur pétrolier commença progressivement à attirer la main d'oeuvre puisée dans les secteurs agricole et nomade de la Province Orientale où se trouvent les champs de pétrole.

De même l'augmentation des revenus pétroliers régulière dès le début des années 60, permet la croissance de l'emploi dans diverses activités urbaines (construction, services, administration publique). Cette croissance de l'emploi et la modification de sa structure par branches s'accélérent au cours de la décade 70, comme il apparaît dans le tableau suivant :

Tableau 4.

Distribution par branches et évolution de l'emploi

Année	1966/67	1970	1975	Prévisions pour 1980	Réalisations 1980
Agriculture, pêche, élevage sédentaire	31,38%	28,3%	20,5%	16,3%	24,2%
Elevage nomade (1)	15,02%	12,1%	7,5%	4,1%	
Mines et carrières	2,5 %	2,3%	3, %	2,5%	1,7%
Industrie manufacturière	4,1 %	3,1%	2,9%	3,1%	4,2%
Construction	10,3 %	12 %	20,6%	24,4%	13,4%
Electricité, eau, gaz	0,8 %	1,1%	1,2%	1,2%	1,3%
Commerce Tourisme, Finances, services aux entreprises	9,5 %	11,8%	13,9%	14,9%	14,0%
Transport, communications, stockage	4,4 %	5,6%	6,8%	6,7%	8,7%
Administration publique et services sociaux	21,8 %	22,8%	23,5%	26,7%	13,0%
Autres Services (2)	0,4 %	-	-	-	19,5%
Total en %	100 %	100 %	100 %	100 %	100 %
Volume en milliers	1006,3	1103,8	1522,1	2430,6	2471,2

- (1) Intégré à la rubrique ci-dessus pour 1980 (réalisations)
- (2) Cette rubrique comprend de plus le tourisme, les services aux entreprises, les communications et le stockage (pour la colonne réalisations en 1980).

Sources: - Royaume d'Arabie Saoudite - Organisme Central de Planification: "Premier Plan de Développement" - (1970).
Ryadh - (en arabe) - p. 76 (Population de plus de quinze ans).

- Royaume d'Arabie Saoudite - Ministère du Plan: "Second Plan de Développement" (1975-1980) - Ryadh - (en anglais) p. 19 et 68.

- Royaume d'Arabie Saoudite - Ministère du Plan: "Troisième Plan de Développement" (1980-1985) - Ryadh - (en arabe) p. 99.

La croissance du volume global de l'emploi s'accélère dans la première moitié des années 70 avec le "boom pétrolier". Les prévisions du volume global de l'emploi semblent s'être réalisées: En effet, le plan prévoyait un volume global de l'emploi en 1980 de l'ordre de 2.430.600 personnes. Les estimations pour début 1980 oscillaient entre 2.246.000 et 2.340.000 personnes (2).

Mais les prévisions du plan ne semblent pas s'être réalisées dans le domaine de la composition par nationalité de cette force de travail: En effet, les prévisions du Second Plan (1975-1980) concernant le volume de la force de travail en début et en fin de période sont les suivantes comparées aux réalisations:

Année	Volume en 1975	Prévisions 1980	Réalisations 1980
Volume de la force de travail saoudienne	1.286.000	1.518.000	1.411.000
Volume de la force de travail immigrée	314.000	812.000	1.060.000

Sources: - Second Plan - op cit - p. 63 - Voir note (2).
- Troisième Plan - op cit - p. 53.

Le nombre de travailleurs émigrés aurait donc été supérieur au nombre prévu pour 1980: Cette situation reflète les

difficultés à mobiliser la main d'oeuvre saoudienne, compte tenu du bas taux d'activité de la population. En effet, déjà le plan (1975-1980) prévoyait un taux de croissance annuel de la force de travail de 3,4% pour les saoudiens et 2,1% pour les immigrés. Or le nombre de travailleurs immigrés a été de 30% supérieur à celui prévu par le plan, ce qui restreint le rôle de la main d'oeuvre saoudienne.

Quant à l'évolution de la répartition par branches de l'emploi, elle reflète bien les changements en cours dans l'économie et la société saoudienne:

- a) La part de l'agriculture et de la pêche dans l'emploi baisse de près de moitié entre 1966/67 et 1980.
- b) La part de l'élevage nomade dans l'emploi baisse de près des trois quarts entre 1966/67 et 1980. Le chiffre absolu de l'emploi dans le type d'activités baisse de 133.900 personnes en 1970 à 114.900 en 1975 et à 98.700 en 1980. (Au niveau des prévisions du moins...).
- c) Les branches qui produisent des biens voient leurs parts dans l'emploi total peu modifiées:
 - La branche "Mines et carrières" qui comprend les activités d'extraction de pétrole et du gaz naturel et les autres activités extractives, réduit sa part dans l'emploi global entre 1966/67 et 1980. Cette part baisse en 1970 en chiffre relatifs. Elle hausse en 1975 du fait surtout de la hausse de l'emploi dans les activités extractives non pétrolières: c'est-à-dire

principalement l'activité des carrières stimulées par le "boom" sur la construction et les travaux publics consécutifs à 1973. Cette hausse a été complètement jugulée en termes relatifs en 1980 par le tassement de ces branches.

- La branche: "Industrie manufacturière" voit sa part relative décliner entre 1966/67 et 1975, elle reprend depuis.

- La branche "Electricité, gaz, eau" qui est liée surtout au développement de l'infrastructure urbaine voit sa part augmenter légèrement en chiffres absolus mais considérablement en termes relatifs entre 1966/67 et 1970, pour se stabiliser depuis.

d) La branche "Construction" connaît une croissance rapide de sa part dans l'emploi (30% entre 1966/67 et 1980), avec ^{en} une pointe ^{en} 1975. Ce phénomène reflète le rôle du "Batiment, Travaux Publics" dans l'utilisation locale des revenus pétroliers particulièrement à partir du milieu des années 70. Et c'est cette branche qui attire le gros de la main d'oeuvre immigrée.

e) Les branches "Commerce, Tourisme, Finances, Services aux entreprises", "Transport, Communications, Stockage", "Administration Publique et Services Sociaux" connaissent une croissance de leur part dans l'emploi respectivement de près de 50% pour la première, 100% pour la deuxième et de 68% pour la troisième entre 1966/67 et 1980. Ce type de croissance reflète la "tertiarisation" de

l'économie saoudienne consécutive aux modes de dépense interne des revenus pétroliers.

Elle reflète aussi le rôle croissant de l'Etat comme pourvoyeur d'emplois ainsi que le développement des services sociaux que ce dernier fournit à la population (santé, éducation).

1.3. Le commerce extérieur et la balance des paiements.

Le commerce extérieur joue un rôle déterminant dans l'économie saoudienne étant donné sa spécialisation dans la monoproduction pétrolière d'exportation. Il s'ensuit que cette économie a un taux d'ouverture extrêmement élevé. En effet, ce rapport du volume du commerce extérieur au produit intérieur brut se situe comme suit au cours des années 70 :

Année	1972	1973	1974	1975	1976	1977	1978
Exportations + Importations en millions de riyals	22.297	30.118	132.075	122.043	188.533	204.993	210.276
PIB (" " " " ")	40.551	99.515	139.600	164.526	205.056	223.746	248.412
Taux d'ouverture	54,98%	30,26%	94,61%	74,18%	91,94%	91,62%	84,65%

La diversification de la composition du commerce extérieur est un objectif officiel de la politique économique saoudienne et cela afin de diminuer la dépendance de l'économie envers la monoproduction précitée. Cependant, les effets de cette monoproduction se sont immédiatement fait sentir à partir de 1973: la croissance

du secteur pétrolier à des taux plus importants que ceux du restant de l'économie a entraîné une croissance des exportations pétrolières dans le même sens. Les moyens financiers accrus se sont reflétés au niveau des importations. L'ensemble de ces phénomènes entraînant une tendance accrue à l'extraversion de l'économie saoudienne après 1973, tendance freinée mais non renversée en 1978 du fait des politiques restrictives menées cette année dans les divers domaines: pétrolier, financier, etc. La tendance devait reprendre en 1979 et 1980, de par les conséquences de la crise iranienne et de la guerre irako-iranienne. Ces événements devaient entraîner de nouveau une croissance de la production et des exportations pétrolières saoudiennes afin de rétablir l'équilibre sur le marché pétrolier mondial. Le volume, et les prix de la production pétrolière sont en grande partie commandés par des facteurs exogènes, ce qui rend extrêmement difficile un contrôle national du commerce extérieur.

En 1978, et en dépit des restrictions de production et d'exportation, le pétrole brut contribuait à 94% des exportations. Ces exportations sont dirigées essentiellement vers l'Europe Occidentale (37% en 1978), l'Asie (34% et l'Amérique (22%). La part de l'Europe Occidentale a diminué au cours de la décade alors que la part de l'Asie (principalement le Japon) et de l'Amérique (surtout les U.S.A.) ont augmenté.

Les importations qui avaient connu de très forts taux de croissance en 1974/76 ont vu ces taux revenir à des niveaux "normaux" depuis 1978 - cela est dû à la politique restrictive suivie en 1978.

Le rôle du secteur privé dans le commerce d'importation va en croissant du fait de la politique délibérée suivie par l'Etat et consistant à se fournir en produits importés par l'intermédiaire des importateurs privés locaux. La classification par produit de ces importations indique un déclin de deux catégories (véhicules et machines et équipements) qui étaient les plus importantes mises à part les importations alimentaires.

Quant à la provenance des importations: celles-ci arrivaient pour 70% de six pays industrialisés. L'ensemble des grands pays industrialisés (14 pays) fournissaient 83% des importations totales. Les principaux fournisseurs de l'Arabie Saoudite étaient en 1978 (par ordre décroissant d'importance): les U.S.A., le Japon, la RFA, la Grande Bretagne, l'Italie et la France.

La balance des paiements avait marqué au cours des années 70 en solde positif croissant des transactions courantes qui plafonna en 1976, du fait des importations croissantes et des transferts privés vers l'extérieur, ainsi que par le freinage relatif de la croissance des recettes pétrolières. En 1978, un léger déficit des opérations courantes apparaît, pour la première fois depuis 1969.

Le mouvement des capitaux non monétaires compense cette tendance.

Les années suivantes (1979, 1980) la reprise des exportations et des prix pétroliers, provoque une croissance sans précédent des excédents des paiements extérieurs saoudiens.

L'évolution du commerce extérieur saoudien reflète sa

concentration sur les double plan des importations et des exportations, sur un nombre restreint de pays industrialisés. D'un autre côté, sa composition en produits (exportations de brut et importations de produits industriels et alimentaires) reflète la dépendance réciproque entre l'économie saoudienne et les pays industrialisés (3).

2. Les activités motrices: genèse et distribution de la rente pétrolière

2.1. Le secteur pétrolier

2.1.1. Historique et rapports avec l'Etat Saoudien

La première concession pétrolière accordée par l'Etat saoudien date de 1923. Le bénéficiaire en fut un prospecteur néo-zélandais du nom de Holmes. Il obtint une concession sur un territoire couvrant plus de 30,000 miles carrés dans la province orientale d'Al-Hassa. Cette concession fut prise au nom d'un groupe britannique auquel Holmes était associé: le "Eastern and General Syndicate". Ce groupe britannique, craignant de ne pouvoir tenir les obligations découlant du contrat de concession, donna une option en 1927 à la Gulf Oil Corporation. Cette dernière ne pouvant elle-même exploiter la concession vu les accords dits de la "ligne rouge" finit par céder son option à la Standard Oil of California (SOCAL) en 1928. La SOCAL n'entreprit de contacter le gouvernement saoudien qu'en fin 1932 après avoir découvert du pétrole à Bahrain. Les négociations commencèrent en début 1933. Le 29 mai 1933, le roi Abdul Aziz octroie à la SOCAL une concession dans la province d'Al-Hassa. Cette concession s'étendait au début à un territoire de 1.258.000 Km² dont 4% en mer. La durée de la concession était de 66 ans. Le

paiement initial était de 50.000 sterling-or. La SOCAL créa le 8/11/1933 la "California Arabian Standard Oil Co." (CASOC) en vue d'explorer cette concession. Les premiers sondages se font en avril 1935. En 1936, SOCAL vend la moitié des actions de CASOC à la "Texas Company" (TEXACO) afin de jouir de l'infrastructure de commercialisation de cette dernière. Mais ce n'est qu'en 1938 que d'importantes quantités de pétrole apparaissent, les premières exportations eurent lieu en 1939. En 1944, la CASOC devient l'ARAMCO (Arab American Oil Company). En 1946 deux autres compagnies pétrolières américaines, la Standard Oil of New Jersey et la Mobil Oil achètent respectivement 30% et 10% des actions de l'ARAMCO, vu les besoins croissants de celle-ci en capital dans l'immédiate après guerre à un moment où la production connaissait une expansion accélérée. De 1948 à 1973, la répartition des actions de l'ARAMCO entre les différents partenaires était la suivante:

- Standard Oil of California: 30%
- Texas Company : 30%
- Standard Oil of New Jersey: 30%
- Mobil Oil : 10%

En 1971, les pays du Golfe, membres de l'OPEP (l'Arabie Saoudite, le Koweït, l'Iran, Qatar et Abou-Dhabi) négociaient collectivement avec les compagnies pétrolières et arrivaient à travers les accords de Téhéran (février 1971) à une amélioration substantielle des conditions d'exploitation. Après ces accords et au cours de 1971 et 1972 l'Arabie Saoudite et les pays du Golfe négociaient avec les compagnies pétrolières y opérant des accords de participation

de leurs gouvernements au capital de ces compagnies. Un accord fut signé entre les gouvernements et les compagnies pétrolières en décembre 1972. En vertu de cet accord, l'Arabie Saoudite participait à 25% du capital de l'ARAMCO dès le 1/1/1973, sa part devait augmenter jusqu'à 51% en 1982. Cependant, le processus de saoudisation s'accéléra et dès juin 1974 le gouvernement saoudien contrôlait 60% du capital de l'ARAMCO. En 1980, le gouvernement saoudien décidait le rachat des dernières actions en possession des firmes américaines (4).

Cependant, au cours des quarante années qui s'écoulèrent entre 1933 et 1973, des modifications furent introduites dans les clauses des accords de concession. Ici un bref rappel des conditions initiales de la concession et des avantages qu'en tiraient les deux parties contractantes s'impose. Pour la société, les conditions avantageuses étaient les suivantes :

- La durée de la concession était fixée à 66 ans à partir de 1933.

- La société acquit le droit absolu d'explorer, de forer, d'extraire, de raffiner, et d'exporter le pétrole brut et ses dérivés et cela sur une vaste étendue du territoire saoudien.

- La société pouvait s'approprier les terres dont elle aurait besoin pour son activité et cela à prix réduit pour les terres domaniales et aux prix du marché pour les terres privées.

- La société reçut le droit de monter ses structures de transport et de communications et d'utiliser les moyens et facilités existantes qu'elle jugerait nécessaires à la réalisation de ses

objectifs.

- La société fut autorisée à créer des sociétés filiales dans le but de gérer certains aspects de son activité.

- La société fut exempte de l'impôt direct sur les bénéfices ainsi que des droits de douane sur les biens importés, nécessaires à son activité.

Quant aux conditions à l'avantage du gouvernement saoudien, elles étaient les suivantes :

- L'emploi d'ouvriers saoudiens par la société.

- La fourniture au gouvernement saoudien à titre gratuit des quantités limitées d'essence, de gaz et d'asphalte par la société.

- La société fournit au gouvernement saoudien un prêt de trois cent mille livres sterling-or à la signature du contrat de concession, suivi d'une somme de vingt mille livres sterling-or, huit mois après la signature.

- La société s'engagea à payer au gouvernement saoudien 4 shilling-or ou l'équivalent de 21 US cents pour chaque tonne de brut extrait.

- La société devait présenter au gouvernement des rapports d'activité détaillés, et ce dernier nomma une mission spéciale auprès de la société chargée d'inspecter ses travaux et sa comptabilité.

Les parties contractantes s'entendirent pour que les conflits découlant de l'interprétation du contrat de concession soient

réglés par voie d'arbitrage. (5).

Ces conditions, tout en étant par certains aspects légèrement plus avantageuses pour l'"Etat-hôte" en comparaison avec les concessions contemporaines des pays du Golfe, reflétaient la conjoncture internationale et régionale de l'époque: En effet, ces années de la "Grande Dépression" n'étaient favorables la balance des paiements américaines, ni à l'expansion des marchés pétroliers. Cependant, une série de modifications des conditions juridiques et économiques de l'exploitation pétrolière ont eut lieu depuis à l'avantage du gouvernement saoudien:

- En 1950, le principe du partage égal des bénéfices (fifty-fifty) entre l'ARAMCO et le gouvernement saoudien fut admis par la compagnie, à la suite des modifications similaires intervenues au Vénézuéla, en Irak et en Iran.

- L'ARAMCO fut soumise à l'impôt sur le revenu en 1951/52.

- En 1953, les escomptes sur les prix du brut acquis par les sociétés actionnaires de l'ARAMCO furent supprimées.

- En 1950, le gouvernement saoudien pu nommer des directeurs à l'ARAMCO. A partir de 1959, il put nommer deux puis trois membres du conseil d'administration.

- En 1963, le gouvernement saoudien obtint le partage égal des bénéfices de la TAPLINE (filiale de l'ARAMCO, exploitant l'oléoduc reliant les puits de Dahrán sur le Golfe au port libanais de Safda, depuis 1952) avec effet rétroactif jusqu'en 1953.

- En 1963, le gouvernement saoudien obtint une réduction (de 30%) des frais de commercialisation du brut qui étaient déduits

des bénéficiaires de l'ARAMCO.

- En 1965, le gouvernement saoudien obtint que la rente (paiement annuel effectué au propriétaire de la surface du sol) soit considérée comme un coût et ne soit plus déduite des royalties que percevait le gouvernement en vertu de l'accord du "fifty-fifty" de 1950.

- Toutes les modifications de l'accord de concession de 1933 prévoient des réductions graduelles des superficies touchées par ces accords.

Depuis, la "saoudisation" du capital de l'ARAMCO se poursuit comme nous l'avons montré plus haut.

Parallèlement à l'ARAMCO, la Getty Oil (ex Pacific Western) obtenait, en 1949, une concession d'exploitation pétrolière dans la zone neutre saoudo-koweïtienne, à des conditions plus favorables pour le gouvernement saoudien. Les améliorations (dont le principe du "fifty-fifty") servirent de précédent dans la renégociation des accords avec l'ARAMCO.

En 1958, la Arabian Oil Limited (filiale de la Jap Petroleum Trading Co) obtint une concession pour l'exploitation dans les eaux territoriales de la zone neutre koweïto-saoudienne à des conditions extrêmement avantageuses pour les gouvernements; dont

l'obligation de construire et d'exploiter une raffinerie qui traiterait au moins 30% de l'output de la compagnie, raccourcissement de la période de concession à 40 ans au lieu de 60 pour l'ARAMCO.

Cet accord constituait un important pas en avant dans les tentatives de contrôle national du secteur des hydrocarbures.

Plus tard, la firme française "Auxerap" concluait un accord d'exploration et de production dans la zone de la Mer Rouge à des conditions encore plus favorables au gouvernement saoudien dans plusieurs domaines. Cet accord ne semble pas avoir eu des conséquences, l'exploration n'ayant pas donné de résultats au niveau de la production (6).

2.1.2. Evolution des indicateurs principaux

Le tableau suivant reflète l'évolution quantitative des principaux indicateurs caractérisant le secteur pétrolier saoudien:

Tableau 5

Evolution des principaux indicateurs caractérisant le secteur pétrolier saoudien (1970-1979)

Indicateur	1970	1971	1972	1973	1974
Réserves prouvées en fin d'année en millions de US barrils	138,30	138,26	137,07	136,83	141,04
Production de brut en millions de US barrils	1387	1741	2202	2773	3095
Exportations de brut en millions de US barrils	1174	1528	1993	2560	2892
Pourcentage de brut exporté	77%	79%	82%	87%	93%
Revenus pétroliers de l'Etat en millions de US \$	1214	1885	2745	4340	22573
Output des raffineries en millions de US barrils	225	219	223	235	237
Exportations de produits raffinés en millions de US barrils	208	194	208	213	211

(suite)

Indicateur	1975	1976	1977	1978	1979
Réserves prouvées en fin d'année en millions de US barrils	144,58	151,41	169,48	167,06	168,38
Production de brut en millions de US barrils	2583	3139	3358	3030	3479
Exportations de brut en millions de US barrils	2409	2940	3142	2813	3218
Pourcentage de brut exporté	93%	93%	93%	93%	93%
Revenus pétroliers de l'Etat en millions de US \$	25676	30755	36538	32234	48443
Output des raffineries en millions de US barrils	211	257	267	284	305
Exportations de produits raffinés en millions de US barrils	175	206	188	178	178

Sources: - Petroleum Statistical Bulletin - 1977-1979 - p. 16, 17, 23, 31, 32, 44. op cit:

- Statistical Year Book - 1995 - 11ème édition - Kingdom of Saudi Arabia - Ministry of Finance and National Economy - Central Department of Statistics.

La première remarque qui vient à l'esprit en comparant les deux premières lignes du tableau est l'intensification de la production pétrolière par rapport aux réserves prouvées. En effet le rapport des réserves prouvées à la production s'est abaissé de la manière suivante au cours des quinze dernières années, malgré des hausses conjoncturelles:

Années	1968	1972	1974	1975	1976	1977	1978	1979
Réserves	124	62	45	56	48	50	55	48
Production								

Source: Troisième Plan de Développement - op cit - p. 153.

Cette évolution indique une tendance à l'épuisement accélérée des réserves. Ceci est d'autant plus grave que la part de la production locale qui est exportée va en croissant (de 77% en 1950 à 93% en 1979). Le secteur pétrolier saoudien est d'ailleurs plus extraverti que la moyenne. En effet la part de l'Arabie Saoudite dans la production mondiale de brut a varié entre 13% et 15% au cours de la période 1974-1979, alors que sa part dans les exportations mondiales de brut variait de 23% à 27% (7).

La production de brut connut une forte croissance au début de la décade 70 et ce jusqu'en 1974. Entre 1970 et 1979 la production a été multipliée par 2,5. Mais les politiques plus restrictives suivies depuis 1975, la situation du marché mondial et les relations au sein de l'OPEP ont amené à une modération de la croissance jusqu'en 1978. Depuis et surtout après le déclenchement de la guerre irako-iranienne en 1980 la production réaugmente jusqu'en *mi* 1981 pour rebaisser en 1982.

Quant aux revenus pétroliers ils ont augmenté à des rythmes supérieurs à ceux de la production, vu les hausses de prix successives en 1973-1974 et à partir de 1978 (le graphique 2 illustre bien cette croissance différentielle). Cette augmentation brusque des revenus (qui ont été multipliés par 40 en moins de 10 ans) a complètement modifié les fonctions et la structure des finances publiques saoudiennes receptacle direct des flux de revenus pétroliers.

2.2. Les finances publiques

2.2.1. De la fondation de l'Etat à l'ère pétrolière

Les finances publiques jouent un rôle moteur dans l'économie saoudienne, parcequ'elles constituent le lien le plus important entre le secteur pétrolier et le restant de l'économie et de la société. Elles ont été progressivement structurées à mesure que s'affermisssaient l'autorité et les ressources de l'Etat.

Le Ministère des Finances a été créé en 1919. Mais jusqu'à la découverte du pétrole, le pays souffrait de la faiblesse des ressources financières de l'Etat; en effet celles-ci évoluèrent au cours du premier tiers du siècle comme suit:

Tableau 6: Revenus de l'Etat Saoudien prépétrolier

Période	1900/1910	1910/1920	Années 30
Revenus annuels de l'Etat en £	50.000	100.000	5.000.000

Source: Nota 8)

Les années qui suivirent la conquête du Hedjaz, amenèrent des ressources supplémentaires dans les caisses de l'Etat saoudien dues au pèlerinage. Mais ces ressources commencèrent à baisser avec la crise des années 30 qui affecta le nombre de pèlerins et les finances publiques en conséquence. Les paiements effectués lors de la conclusion des premiers accords pétroliers en 1933 vinrent à point pour soulager les finances publiques de leur crise. Et les revenus pétroliers versés au Trésor saoudien à partir de la fin des années 30 connurent une croissance régulière

jusqu'au milieu des années 50: période au cours de laquelle les revenus pétroliers de l'Etat saoudien stagnèrent du fait de la situation du marché international des hydrocarbures liquides. Cette croissance des ressources fiscales pétrolières reprit à partir de 1960 et surtout avec le "premier choc pétrolier" des débuts des années 70. Cette croissance se ralentit entre 1976 et 1978 vues les politiques restrictives de l'Etat saoudien et de l'OPEP; pour reprendre au cours des trois dernières années du fait de la politique de l'OPEP et de la guerre irako-iranienne.

2.2.2. Les débuts de l'ère pétrolière

La croissance des revenus pétroliers rendit inéluctable la modernisation de la gestion financière dans le Royaume. Ceci se traduisit par la création de la S.A.M.A. (Saudi Arabia Monetary Agency) en 1952, en tant que banque centrale du pays. Le premier budget fut publié en 1948 (8). Dans ce budget, les royalties payées par les compagnies pétrolières représentaient plus des deux tiers des ressources du budget, les taxes douanières 11,6%, et celle sur les pèlerins 8,4% (cette dernière fut supprimée en 1952). Au chapitre des dépenses, celles de défense et de sécurité représentaient à elles seules plus de 30% de l'ensemble, celles des "projets" 8,2%, les transports et communications 6,9%, l'enseignement et la santé 5,6%, les "autres dépenses" 38,25% (9). Dès les années 40 les revenus pétroliers représentaient une part importante des ressources budgétaires saoudiennes et ils augmentaient rapidement pour plafonner dans la seconde moitié des années 50:

Tableau 7 : Revenus de l'Etat Saoudien au début de l'ère pétrolière

Année	1940	1950	1955	1960	1965
Revenus pétroliers en 10 ⁶ US \$	2,5	56,7	341,	337,	664,1

Source: Helen Lockner - op cit - p. 45 et 60.

Cela n'empêche pas les finances du Royaume d'être en crise à partir de 1956 du fait des dépenses incontrôlées de l'Etat et du retrait des facilités de crédit. L'ARAMCO réduisait sa production vu la situation du marché mondial et refusait d'accorder des avances sur les royalties, en se prévalant de la baisse des prix du pétrole. Une crise de paiements s'en suivit, ainsi qu'une baisse des réserves en or et en devises, et de la valeur du riyal sur le marché. La dette publique s'accrut pour atteindre 1,800 millions de riyals en fin 1957. Le Prince (futur roi) Fayçal, devenu premier ministre en 1958, entreprit l'assainissement des finances suivant en cela les avis du Fonds Monétaire International et de la Banque Internationale de Développement et de Reconstruction. L'Arabie Saoudite devint membre de ces institutions, et le budget d'austérité de 1958 réussit à ramener la solvabilité du pays en 18 mois. En janvier 1960 les réserves d'or et de devises étrangères montaient de 24 à 186 millions de US \$, les prix baissaient de 15% à 0%, le gouvernement remboursait 180 millions de US \$ de dettes à la SAMA. Au cours de

l'année 1960 le riyal était officiellement dévalué à 4,5 SR/US et en 1961 le déficit était transformé en excédent. Cette situation dura jusqu'en 1967, date à partir de laquelle, des déficits apparurent de nouveau du fait de l'aide financière que versait le Trésor saoudien aux pays arabes en guerre avec Israël. Ces déficits se traduisirent surtout par des appels aux réserves budgétaires constituées précédemment, comme il apparaît dans le Tableau 8 pour les années 66/67, 67/68, 68/69. A partir du début des années 70, les déficits n'ont plus pour cause que la croissance vertigineuse des dépenses publiques et les fluctuations du marché pétrolier.

2.2.3. Finances publiques et économie saoudienne contemporaine

Avant d'analyser les implications économiques des finances publiques saoudiennes, nous commençons par en présenter un bilan synthétique.

2.2.3.1. Evolution chiffrée des finances publiques saoudiennes (1947-1982)

La croissance enregistrée par les revenus et les dépenses de l'Etat saoudien dans le dernier tiers de siècle apparaît ci-dessous :

Tableau 8 (suite) Revenus et dépenses publics (en 10⁶ SR) 1947/1982.

Rubrique	Année	1975/76	1976/77	1977/78	1978/79	1979/80	1980/81	1981/82
Revenus pétroliers		86969	99507	131154	115134	-	-	323000
Autres Revenus		8878	11428	15339	14866	-	-	17000
Total Revenu		95847	110935	146493	130000	160000	261516	340000
Salaires et autre prestations		9344	9039	17111	21425	23004	-	-
Equipements et services		4907	6042	7278	9305	12990	-	-
Transferts, Aides et autres paiements		22305	21420	12145	16222	18326	-	-
Total des dépenses récurrentes		36556	36502	36534	46952	54320	-	-
Dépenses sur projets		74379	74433	74866	83048	105680	-	-
Dépenses totales		110935	110935	111400	130000	160000	245000	298000
Excédent		-	-	35093	-	-	16516	42000
Déficit		15088	-	-	-	-	-	-

Sources: - S.A.M.A. Annual Reports (1969 à 1980) - Ryadh -

- Taha Al-Fayad "Vérités sur la situation dans le Royaume d'Arabie Saoudite" 1374H - 1955 - Bagdad - Imprimerie Al-Sijil - p. 35-43.

- F.M.A. du 8/7/1980 - No. 1631 - Arabie Saoudite - Budget 80/81.

Le graphique 3, montre clairement le parallélisme entre l'évolution des dépenses publiques et du PIB. L'accélération de la croissance de ce dernier à partir de 1973 du fait de l'augmentation des dépenses publiques est évidente. Cette dernière est rendue possible par l'augmentation des recettes pétrolières qui constituent l'essentiel des recettes du budget.

De même la stagnation des recettes pétrolières en 1975/76 1976/77 et en 1978/79 entraîne une évolution parallèle quoique moins accentuée, des dépenses budgétaires. Cette autonomie relative provient en partie des autres sources de revenus et surtout des réserves financières de l'Etat. Une légère inflexion de la croissance du PIB se manifeste en 1975 et 1977, pour les mêmes raisons. Mais le PIB a une autonomie plus grande par rapport aux recettes pétrolières du fait des secteurs non-pétroliers de l'économie qui ont quand même un certain dynamisme propre. Les réserves financières de l'Etat et l'action du secteur bancaire (public, mixte ou privé), peuvent corriger par ailleurs la fluctuation des recettes pétrolières à travers les dépenses publiques. L'Etat a d'ailleurs freiné la croissance des dépenses publiques (en particulier en 1975/76/77) dans une optique anti-inflationniste.

Ces remarques étant faites, le graphique 3 illustre bien la corrélation qui existe entre la croissance des trois agrégats représentés: PIB, Dépenses budgétaires, Recettes pétrolières.

2.2.3.3. Equilibre des finances publiques

Le tableau 8 montre un excédent des dépenses sur les

recettes constatées au cours des années 1966/67 à 1968/69, qui décline et devient épisodique pour disparaître en 1973/74 (cet déséquilibre est exprimé comptablement par des crédits du Fonds de réserve et du Fonds de développement économique jusqu'en 1968/69, puis à partir de cette année par des déficits). Ce léger déséquilibre a été balancé par une ponction sur les réserves. A partir de 1973/74, on a un déséquilibre en sens inverse avec apparition d'excédents: c'est ce que des experts occidentaux ont appelé les limites de la "capacité d'absorption" de l'économie saoudienne....

Il faut quand même noter que les "capacités de dépense publique" dans l'économie saoudienne ont augmenté remarquablement. Ces dépenses publiques, après le choc de 73, arrivent à absorber dans les années "à excédent" près de 90% des recettes pétrolières.

A ce niveau, il est intéressant de suivre l'évolution de la structure des dépenses publiques.

2.2.3.4. Les dépenses publiques: évolution de leur structure

Pour la période 1947-1975 nous distinguerons, les dépenses à caractère économique (Budgets des projets et Budgets des institutions à caractère socio-économique qui couvrent les transports et communications, l'agriculture, l'enseignement, la santé, le travail, les affaires sociales, etc...) et les dépenses de souveraineté et de transferts à caractère politique (défense et sécurité, Cour Royale et Conseil des Ministres, dépenses administratives

diverses, aides extérieures...). Pour la période 1975-1980, nous distinguerons les dépenses sur les projets, des dépenses récurrentes qui sont pour plus de 80% des dépenses de fonctionnement et de transfert.

Le tableau 9 illustre l'évolution de la répartition des dépenses publiques:

Tableau 9 : Structure des dépenses publiques saoudiennes

Année	1947/ 48	1954/ 55	1966/ 67	1967/ 68	1968/ 69	1969/ 70	1970/ 71	1971/ 72	1972/ 73	1973/ 74	1974/ 75
des dépenses à caractère socio-économique	21 %	30 %	52 %	61 %	61 %	62,5%	57,4%	61 %	66 %	75 %	66 %
des dépenses de souveraineté et de transfert	79 %	70 %	48 %	39 %	39 %	37,5%	42,6%	39 %	34 %	25 %	34 %

Année	1975/ 76	1976/ 77	1977/ 78	1978/ 79	1979/ 80	1980/ 81
des dépenses de fonctionne- ment et de transfert	33 %	33 %	32,8%	36 %	34,5%	37 %
des dépenses sur projets	67 %	67 %	67,2%	64 %	65,5%	63 %

Dans la période s'étendant de 1947 à 1970, nous constatons une tendance à l'augmentation de la part des dépenses à caractère socio-économique, avec une diminution conséquente de celles de souveraineté et de transfert (malgré une très importante augmentation en valeur absolue). Ceci reflète une tendance à la saturation relative des "besoins de souveraineté" avec une orientation croissante vers l'équipement du pays. Cette tendance est

interrompue en 1970/71 et 1971/72 par l'augmentation de l'aide saoudienne aux pays arabes (Egypte et Syrie) en guerre avec Israël. Elle reprend et s'accroît, et depuis 1975, les dépenses sur projets constituent près des deux tiers des dépenses publiques saoudiennes.

Ces données montrent clairement l'importance, en chiffres absolus, des dépenses de souveraineté, de fonctionnement et de transfert, dont la fonction est le maintien d'un ordre social et politique local et régional évoluant dans des conditions favorables à l'Etat saoudien (dépenses militaires, de sécurité, subsides et transferts à la population locale, aide extérieure surtout ren- trée sur l'environnement immédiat, arabe et islamique). Cependant les dépenses publiques à vocation économique et sociale interne sont nettement plus importantes, et elles évoluent d'une focali- sation sur l'infrastructure au cours des deux premiers plans (1970-75 et 1975-80) à une focalisation sur le développement de la capacité productive du pays en tenant compte des nécessités suivantes :

- Accroître les capacités d'absorption de l'économie
- Mieux répartir régionalement les revenus pétroliers
- Encourager le secteur privé à la production

De ce bref passage en revue, il apparaît que le budget saoudien tient un rôle-clé dans l'économie et la société du pays, car il est l'articulation cen- trale entre le secteur pétrolier et le restant de l'économie. C'est à travers lui que la rente pétrolière est collectée,

répartie, consommée ou investie localement ou à l'extérieur, prêtée, allouée à différents groupes sociaux à l'intérieur ou à l'extérieur du pays. C'est par le budget que l'économie "moderne" s'est développée, s'est monétarisée, surtout ^{par} le développement des importations et des productions "modernes" locales. Mais c'est aussi par le budget qu'une partie non négligeable de la population s'est "rentiérisée" en devenant fonctionnaire, soldat, garde national, "sponsor", en recevant divers subsides, transferts et prêts. Et c'est contre cette "rentiérisation" qu'essaye de lutter le 3ème Plan en insistant sur la "mise au travail" de la population saoudienne.

Enfin le budget saoudien joue un rôle stratégique dans les relations extérieures du pays à travers différents transferts vers l'extérieur (aide, prêts, etc...). Ces relations financières contribuent à permettre à l'Arabie Saoudite de jouer un rôle de premier plan dans le Moyen Orient contemporain.

3. Les activités entraînées: articulation avec les activités motrices, bilans et perspectives

Ces activités ont connu des évolutions différenciées. Certaines activités productrices de biens: agriculture et élevage, artisanat, industrie, ont connu un déclin en termes relatifs et même absolus parfois, avec la croissance de l'extraction pétrolière. Elles ne reprennent sur des bases "modernes" qu'au cours des quinze dernières années.

D'autres activités: la construction et l'ensemble des activités tertiaires ont connu une croissance en termes absolus et relatifs concomitante avec la spécialisation du pays dans la monoproduction pétrolière d'exportation. Nous analyserons, brièvement, dans ce qui suit la situation des principales activités entraînées.

3.1. L'agriculture, l'élevage et la pêche

Ces activités sont en déclin relatif, au cours des quinze dernières années tant sur le plan de leur participation au PIB qu'à celui de leur participation à l'emploi (cf Tableaux 3 et 4). Leur production physique augmenta jusqu'en 1975/1977, mais elle tend à décliner depuis (mise à part la production animale) (10). Cependant l'ensemble des productions végétales et animales est fortement encouragé par un système de stimulants gouvernementaux diversifiés. Les conditions géographiques de l'agriculture saoudienne ne sont guère favorables (climat désertique, ressources en eau limitées). Cependant le potentiel de l'agriculture saoudienne est loin d'avoir été entièrement mis en valeur: 0,24% de la super-

ficie totale du pays est cultivée alors qu'environ 1% de cette superficie (soit 2 millions d'hectares) sont cultivables (11). En ce qui concerne les ressources en eau, à la fin du 2ème plan (en 1979), 27 barrages d'une capacité de stockage totale de 84 millions de mètres cubes étaient en cours de construction, mis à part les programmes de forage de puits et de désalinisation de l'eau de mer (12). ^{Cependant} L'irrigation repose toujours essentiellement sur les nappes souterraines.

Dès le premier plan (1970-1974) l'agriculture reçut une certaine attention de l'Etat: les achats de matériel et la vente de produits agricoles furent subventionnés par l'Etat. Les centres de recherche agronomique furent programmés et des crédits importants furent alloués à la Banque Agricole Saoudienne pour la fourniture de prêts sans intérêts aux agriculteurs. Dans le second plan (1975-1980) les crédits pour l'agriculture étaient multipliés par neuf, mais les objectifs de réduction de la dépendance alimentaire ne furent pas atteints, en dépit d'une croissance très importante de la production animale:

Tableau 10: Production agricole et animale et importations agroalimentaires

Année	1970	1971	1972	1973	1974	1975	1976	1977	1978	1979
Productions animales en tonnes (1)	191	202	213	214	225	232	240	473	472	481
Indice de la production agricole (2)	73	91	58	70	95	100	93	102	92	92
Indice de la production alimentaire (2)	63	81	52	66	93	100	95	107	101	103
Importations agro-alimen- taires en millions de US\$	-	-	257,6	380,8	568	717,5	986,4	1294,5	2004	3026

Sources : - E.C.W.A. "Statistical abstract of the region of the ECWA" - Fourth Issue - Beirut - 1981 - p. 350.
- Maghreb-Machrek- "L'Agriculture en Arabie Saoudite" - No. 89 - Juillet-Août 1980 - La Documentation Française Ed - p. 33.

- (1) Ces chiffres comprennent la production de viande, de bétail et de volaille, celle de lait et d'oeufs.
- (2) 1975 est prise comme année de base.

La dépendance alimentaire n'a fait qu'augmenter au cours du Second Plan (1975-1980) : alors qu'en 1975 les importations de produits alimentaires ne représentaient que 36% des besoins du Royaume (13), en 1980 cette part était estimée aux trois quarts de ceux-ci (14). Cet accroissement de l'importation de produits alimentaires est du à l'augmentation de la population (surtout immigrée) et à celle des revenus pétroliers, aux changements des habitudes alimentaires, et aussi à l'insuffisance des résultats de l'agriculture saoudienne. Le troisième plan (1980-1985) prévoit des crédits de 72,1 milliards de riyals pour l'agriculture soit 9% de l'ensemble des crédits du plan et 14,4 milliards de riyals par an. Alors que la moyenne des crédits annuels alloués au secteur agricole au cours du second plan était de 2,76 milliards de riyals (15). Le volume des crédits a été multiplié par 5,2 en riyals courants. Cela dénote une volonté des dirigeants d'accélérer la croissance de la production agro-alimentaire afin de diminuer la dépendance externe du pays dans ce domaine.

L'intervention étatique se fait par de nombreux organismes. Les deux plus importants étant le Ministère de l'Agriculture et des Eaux et la Banque Agricole Saoudienne. Le Ministère, en plus des centres de recherche et des fermes modèles qu'il gère

intervient au niveau de la gestion du patrimoine hydraulique, des subventions versées à la production et du financement de gros projets privés. La Banque Agricole intervient au niveau du crédit multiforme à l'agriculture (à court, moyen et long termes) et du versement des subventions à l'équipement agricole. D'autres organismes moins importants interviennent au niveau de l'agro-industrie et de l'élevage (Ministère de l'Industrie et de l'Electricité, Fonds de Développement Industriel Saoudien) et de l'achat de la production de blé (Organisme des Moulins et Silos) à un prix quatre fois plus élevé que le cours mondial. La pêche est stimulée par le "Marine Center" organisme de recherches et deux sociétés semi-publiques. Cependant l'agriculture est, en termes relatifs, moins "aidée" par l'Etat que les autres secteurs de l'économie (16).

3.2. L'industrie manufacturière (17)

Ce type d'activité économique n'apparaît sur des bases modernes que dans les années 50. Avant cela, l'Arabie Saoudite ne comptait qu'un artisanat principalement centré sur les textiles, le cuir et l'orfèvrerie. Une série d'usines furent implantées en bonne partie par l'Etat (savonnerie, usiné de munitions) et le secteur privé (cuirs, meubles, matériaux de construction). En 1962 l'Etat saoudien fonde la firme "Petromin", dans le secteur du pétrole, des minerais et des industries dérivées. En 1966 une usine de fer à béton fut établie par Petromin ainsi qu'une usine d'engrais pétrochimiques SAFCO.

La période de croissance rapide de l'industrie manufac-

turière fut les années 70: au cours de cette décade, la valeur ajoutée manufacturière tripla à prix constants. Cependant la part de cette activité dans l'emploi et le PIB varie peu (cf Tableaux 3 et 4). Le raffinage pétrolier fournissait à lui seul près de deux tiers de la valeur ajoutée par l'industrie manufacturière.

Cette activité connaît une croissance à partir de deux processus:

- Le premier qui consiste en une première transformation des hydrocarbures liquides et gazeux pour l'exportation (raffinage, pétrochimie, métallurgie...). Le pétrole et le gaz y sont utilisés aussi bien comme source d'énergie que comme matière première. Les produits de ces activités sont essentiellement destinés aux marchés extérieurs.

- Le second processus est une classique substitution des importations et concerne surtout les biens de consommation (industries alimentaires, textile, papier, matériaux de construction).

Le premier processus de croissance industrielle se déroule dans le cadre de grandes unités relevant du secteur public (encadrées par la SABIC et PETROMIN) avec une participation de firmes internationales au capital. Ces firmes fournissent la technologie et le marketing. Ces unités sont à forte intensité capitalistique.

Le second processus se déroule dans le cadre de firmes de structure variée. Elles sont en général la propriété de capi-

Tableau 11

Répartition des branches de l'industrie saoudienne entre les deux processus.

Branches liées au processus d'exportation.		Branches liées au processus de substitution et d'importation.	
Branches	Part dans la valeur ajoutée en 1974	Branches	Part dans la valeur ajoutée en 1974
Raffinage pétrolier	65,53 %	Minéraux non métalliques	9,37 %
Chimie	11,80 %	Métallurgie de base	0,45 %
		Alimentaire, boissons, tabac	3,30 %
		Textile, habillements, cuirs	0,33 %
		Bois et meubles	0,65 %
		Papier, Imprimerie, édition	2,62 %
		Produits métallurgiques, machines équipements	4,52 %
		Autres	1,41 %
Total	77,33 %		22,65 %

Source: Note 17

talistes privés saoudiens, avec des participations de l'Etat, et d'entrepreneurs arabes ou étrangers. Les niveaux d'intensité capitalistique sont variables. Les technologies utilisées ainsi que la majorité de la main d'oeuvre sont étrangères. Le premier processus de croissance industrielle semble avoir plus de potentiel à l'avenir que le second. Cela est dû au fait qu'il ne bute pas sur l'obstacle du manque de main d'oeuvre vu son haut niveau d'intensité capitalistique, ni à celui de l'étraintesse du marché intérieur. Cependant la conjoncture peu favorable sur le marché international, des produits pétroliers, pétrochimiques et métallurgiques fait planer des menaces sur ce processus à court terme.

La taille du secteur manufacturier saoudien s'est rapidement affirmée au cours de la décade précédente: le nombre d'entreprises augmentant comme suit:

Année	1970	1976	1980
Nombre d'établissements industriels	240	900	1550

Les plus importantes activités industrielles sont:

- L'industrie du ciment qui en 1977 comptait 3 usines d'une capacité totale de 3 millions de tonnes/an, et qui en 1985 comptera 8 usines d'une capacité totale de 36 millions de tonnes/an.

- La pétrochimie qui compte actuellement l'usine SAFCO (200,000 t/an d'urée à 95% exportée). Cette usine produit du

soufre et de l'acide sulfurique. Les nouveaux projets en cours de construction à Juhail et Ydnbouh amèneront la capacité totale de la pétrochimie saoudienne à 6,6 millions de tonnes/an en 1985 environ. Ces projets sont réalisés en "joint-ventures" entre la S.A.S.A.C. et de grandes firmes internationales (Exxon, Mobil, Texaco, Mistubishi...).

- La sidérurgie: l'usine de fer à béton à Jeddah produit 11.000 tonnes/an de barres. Un projet en cours d'exécution avec la firme allemande KORF, dans la région orientale, aura une capacité de 3,5 millions de tonnes/an. Ce projet semble être remis en question par le bas niveau de la demande sur le marché international de l'acier.

- Le raffinage pétrolier reste l'activité la plus importante du point de vue de la valeur ajoutée. La plus importante raffinerie est de loin celle de l'ARAMCO à Ras Tannoura (85% de la capacité saoudienne) puis celles de la Getty Oil Cy et de la Arabian Oil, enfin les deux petites raffineries de PETROMIN à Ryadh et Jeddah. Le 3ème Plan quinquennal prévoit: le montage d'une raffinerie de 500.000 barils/jour sur la Mer Rouge.

- Les industries légères (alimentaires, boissons, tabac, textile, habillement, cuirs, bois et meubles, papier, papeterie, imprimerie, édition, matériaux de construction, produits métalliques) qui sont essentiellement orientées vers le marché intérieur.

Cet effort de croissance industrielle est encadré et propulsé par l'Etat à travers deux types d'institutions:

- Les entreprises publiques (SABIC, PETROMIN,)

- Les institutions de promotion et d'encadrement (Ministères du Plan, de l'Industrie, Centre d'Etudes et de Développement Industriel, Commission Royale pour Yanbouh et Jubail, "Saudi Industrial Development Fund",...). Ces institutions gèrent un ensemble de stimulants et services: (crédit, assistance technique et administrative, protection douanière, subventions, exemptions fiscales, infrastructure industrielle, aides à la formation...).

Dans le Troisième Plan, le secteur industriel reçoit près du tiers de l'ensemble des crédits (32,4%) alloués. Près de la moitié des crédits alloués à ce secteur le sont aux complexes industriels de Jubail et Yanbouh (à travers la Commission Royale pour Yanbouh et Jubail, S.A.B.I.C. et PETROMIN). Cette part dans les crédits du Plan montre bien que l'industrie est un secteur clé, sur lequel les autorités saoudiennes s'appuient pour diversifier l'économie du pays, mais toujours à partir du pétrole...

3.3. Batiment et Travaux Publics (18)

Ce secteur est l'un des plus importants et des plus dynamiques de l'économie saoudienne. Sa croissance au cours de la décade précédente a été extrêmement rapide, sa contribution à l'emploi et au PIB a augmenté (cf Tableau 3 et 4). Précédemment la majeure partie de l'activité de ce secteur était absorbée par la construction de logements. Les bâtiments non résidentiels et les travaux publics absorbent une part croissante de l'activité actuelle de ce secteur. Le glissement est dû à la saturation relative de la construction résidentielle, aux investissements gouvernementaux en bâtiments publics, et à l'investissement privé en

batiments commerciaux et industriels.

Le gouvernement saoudien s'est embarqué dans de gigantesques projets d'infrastructure de transport (routes, ports, aéroports...). L'activité de ce secteur risquerait de partir de l'achèvement de ces projets n'était-ce la masse importante de projets d'infrastructure militaire en cours d'exécution. Cette masse relaie et relayera de plus en plus la baisse de la demande civile.

Ce secteur est le plus important pour l'activité des firmes et travailleurs étrangers en Arabie Saoudite, que ce soit sur le plan du chiffre d'affaires, des profits ou de l'emploi.

3.4. Mines et carrières (19)

Les activités traditionnelles des carrières de sable, de gravier et de pierres, se sont développées entraînées par la demande du secteur "Batiment" et Travaux Publics.

Les activités minières proprement dites sont réduites. Les ressources minières actuellement prouvées sont:

- Le minerai de fer: des réserves destinées à 300 millions de tonnes de minerai à basse teneur.

- Des réserves substantielles de minerai d'uranium à faible teneur.

- Des réserves de minerais d'étain, de cuivre, de zinc, d'or et d'argent de teneurs attractives.

L'activité de ce secteur est essentiellement de type exploratoire, des permis d'exploration ayant été délivrés à des firmes étrangères pour les dépôts des minerais suivants: or, phosphate, cuivre, nickel...

3.5. Le pèlerinage (20)

Cette activité qui fournissait précédemment la majeure part des ressources en devises étrangères, continue à assurer environ 2% de l'actif de la balance des paiements.

Le nombre de pèlerins a doublé au cours de la décade précédente passant de 430.000 à 880.000 entre 1970 et 1980. Cette activité anime le commerce et les transports internes et externes.

3.6. Transports et Communications (21)

Ces activités jouent un rôle stratégique dans un pays dont la population est dispersée et qui dépend largement de l'extérieur. La faiblesse de ces équipements a constitué un important goulot d'étranglement au début des années 70. Les flux de biens et services qui se sont beaucoup développés depuis 1973 ont pu difficilement s'écouler, spécialement à l'entrée du pays, du fait de l'insuffisance des équipements portuaires.

Les autorités ont réagi —————> à cet état de choses et ont affecté à ce secteur respectivement 16% et 18% du total des crédits des 2ème et 3ème plans (1975/80 et 1980/85). Les équipements ont connu une forte croissance (doublement du réseau routier, de l'équipement portuaire, et du réseau de téléphone entre 1976 et 1981).

3.7. Le Commerce intérieur (22)

Cette activité connaît une croissance importante en termes relatifs (cf Tableaux 3 et 4) et absolus. Car c'est le

canal par lequel est absorbée une partie importante de la rente pétrolière utilisée localement.

C'est par ailleurs une activité traditionnelle des villes avec leurs marchés spécialisés. De nouveaux types d'organisation commerciale voient le jour: supermarchés, commerces spécialisés... etc. Les commerçants étrangers jouent un rôle important dans cette activité: Arabes et Indo-Pakistanaïis et surtout firmes américaines, européennes et japonaises. Ces joints-ventures se sont développées depuis 1974, car les liens traditionnels, entre le commerce d'importation et le commerce intérieur devenaient incapables de satisfaire les demandes croissantes des marchés.

3.8. Les services financiers (23)

Ces activités absorbent une part croissante de l'emploi et surtout du PIB (cf Tableaux 3 et 4). Le secteur bancaire fait face depuis plus d'une décade à un accroissement rapide de ses ressources. Le bilan consolidé des banques commerciales est passé de 12 à 55 milliards de riyals entre 1975 et 1979. Le nombre total de sièges et branches de ces banques est passé de 65 en 1972 à 140 en 1979. Cette activité qui était entreprise aussi bien par des banques saoudiennes qu'étrangères a été "saoudisée" en 1979/80.

Les banques commerciales financent surtout l'importation et le commerce intérieur (33% des crédits), la construction (25%) et l'industrie (10%).

L'Etat a fondé des institutions de crédit spécialisées pour assurer les besoins en crédits des secteurs stratégiques

(Saudi Arabian Agricultural Bank, Real Estate Development Fund, Saudi Industrial Development Fund, Saudi Investment Bank, Contractors Financing Program, Central Investment Fund, etc...) et pour canaliser une partie de l'aide et des placements extérieurs. Le montant global des crédits octroyés par ces institutions est beaucoup plus important que celui octroyé par les banques commerciales. D'autre part, un ensemble d'institutions financières saoudiennes canalisent les aides, crédits et placements saoudiens à l'extérieur.

Les services d'assurances sont largement dominés par les firmes étrangères en association avec des partenaires locaux. Ils ont connu une expansion extrêmement rapide parallèlement à celle de l'ensemble des activités économiques "modernes".

Conclusion: Les problèmes de l'économie saoudienne et son rôle dans l'économie mondiale

Le problème fondamental de l'économie saoudienne est sa spécialisation dans la monoproduction des hydrocarbures d'exportation. Le niveau et les revenus de cette monoproduction sont réglés, largement en fonction des besoins des économies industrialisées et des rapports entre celles-ci et les pays de l'OPEP d'une part, ainsi que qu'en fonction des relations entre les pays de l'OPEP de l'autre. Le niveau de cette production et des revenus qu'elle génère sont donc réglés dans une large mesure indépendamment et généralement au dessus des besoins de l'économie et de la société saoudienne.

De cette situation découlent une série de conséquences :

- Il est difficile à l'économie et à la société saoudiennes d'absorber productivement ces revenus. D'où le fameux problème de la "capacité d'absorption". Cependant les capacités de dépense semblent pratiquement illimitées. (voir supra la partie concernant l'équilibre des dépenses publiques). d'où, entre autres, l'apparition de déficits budgétaires fréquents.

- Une partie des ressources financières saoudiennes est dépensée à l'intérieur du Royaume. Le principal obstacle à un mode productif de dépense interne est le manque de main d'oeuvre locale surtout qualifiée. D'où l'importation croissante de main d'oeuvre étrangère, et l'insistance des deux derniers plans sur la "mise au travail" des Saoudiens. Malgré cela, la situation actuelle se caractérise par la "rentierisation" d'une partie de la population saoudienne.

Ce phénomène s'amplifie malgré les velléités de lutte contre la marginalisation des Saoudiens sur le marché du travail exprimée dans les documents officiels. Dans le "Statement of National Industrial Policy", il est spécifié que "l'ouverture de nouvelles opportunités au développement des capacités techniques et des talents du peuple saoudien" est un objectif de base de la politique industrielle saoudienne (cf. plan p.173). De même le "Guidelines for the Second Development Plan" précise qu'il faut lutter contre le risque que les nationaux ne deviennent des "citoyens de seconde classe dans leur propre pays" (p.184). Il en est de même dans le troisième plan. Cependant la proportion des Saoudiens dans la force de travail globale du pays baisse et continuera à baisser si l'on en croit les prévisions des plans.

Le phénomène de "rentierisation" gagne la population qui pourrait être potentiellement productive et cela par de nombreux biais. Nous en tons deux :

Le premier v t du fait que tout étranger désirant exercer une activité à son propre compte dans le pays doit avoir un associé saoudien, le "sponsor" ou "kafil" qui devient, dans les faits, un rentier, titulaire d'une "rente de nationalité".

En 1974/75 le montant annuel des salaires de la fonction publique se montait à 20% du PIB non pétrolier. A cela il convient d'ajouter un ensemble de prestations que l'Etat distribue sous forme d'assistance publique, de pensions, d'indemnités de chômage et d'allocations familiales. Ce montant a atteint en 1977/78, un niveau équivalent à celui des salaires de la fonction publique. Donc, l'ensemble des salaires et prestations distribués par l'Etat est d'environ 40% du PIB hors pétrole. Ce type de prestation se fonde entre autres une logique redistributive de la rente pétrolière par l'Etat.

- L'évolution sectorielle de l'économie se traduit par une "tertiarisation". Les diverses activités tertiaires occupent depuis plus de quinze ans près des deux tiers du PIB non pétrolier. Si on ajoute la part du PIB provenant des secteurs "Bâtiment et Travaux Publics" et "Eaux et Electricité" dont une bonne partie sert à encadrer une urbanisation surtout tertiaire et à promouvoir les échanges commerciaux, les secteurs productifs de biens ne fourniraient pas 15% du PIB non-pétrolier.

- Les secteurs productifs de biens sont assistés par l'Etat sous diverses formes. D'autre part, le secteur industriel

est développé dans une très grande mesure sur la base de la première transformation des hydrocarbures, ce qui entrave partiellement la réalisation de l'objectif de diversification économique.

- La partie des revenus pétroliers qui n'est pas dépensée intérieurement l'est soit dans l'environnement régional, soit au niveau international.

Les dépenses régionales visent à maintenir ou à modifier l'environnement régional dans un sens favorable à l'Etat Saoudien (neutralisation des hostilités, renforcement des amitiés et des alliances).

Les dépenses à vocation internationale visent trois ensembles de pays: les pays islamiques à l'intérieur desquels l'Arabie Saoudite *cherche* à affermir son rôle de leader, et d'aide à la stabilisation, au développement et à la promotion des valeurs islamiques; les autres pays du Tiers-Monde (et en particulier ceux d'Afrique Nord et d'Asie du Sud) où l'aide saoudienne relaye l'aide occidentale essoufflée par la crise économique et financière des pays industrialisés, dans le but de stabiliser les régimes et d'apaiser les tensions socio-économiques croissantes. Enfin un bon nombre de pays industrialisés occidentaux reçoivent des dépôts bancaires ou des placements financiers, des prêts et parfois des dons multiformes saoudiens, dans le but de les aider à combler des déficits extérieurs et parfois budgétaires et de consolider les coalitions au pouvoir.

L'Etat saoudien dans sa stratégie de développement intérieur telle qu'exprimée par le Troisième Plan semble avoir tenu

compte des effets potentiellement déstabilisants d'une mode de croissance impliquant des mutations sociales et démographiques trop rapides. C'est pour cela que la stratégie développée dans le Troisième Plan insiste sur une meilleure répartition géographique et spatiale de l'activité économique et des revenus. Elle vise à freiner une urbanisation trop rapide, à mettre la population saoudienne au travail, "sur place" autant que possible, en développant les équipements et des projets productifs locaux.

C'est dans ce cadre local et saoudien et dans celui de l'action sur les environnements régional et international précitée que l'Etat saoudien espère mener à bien la croissance de l'économie, l'intégration de la population dans cette économie moderne et les mutations sociales qui accompagnent ce type d'évolution économique. Et cela sans trop heurter les valeurs et les structures de la société traditionnelle.

Du point de vue de la place de l'économie saoudienne dans le marché mondial, celle-ci s'inscrit dans le cadre de la division internationale du travail comme un fournisseur régulier et de "dernière instance" de pétrole à des prix relativement raisonnables, comme un marché en expansion pour les pays industrialisés en crise et les pays semi-industrialisés et enfin comme un financier indulgent pour les pays industrialisés, sous-développés et pour les institutions financières internationales.

NOTES

- (1) "Growth and Development Perspectives in Saudi Arabia" U.N.E.S.C.O.E. - Beirut - 1968 - p. 1 à 11 - L'estimation est basée sur: Asfour Edmond: "Long Term Projections of Supply and Demand for Agricultural Products" - 1967 - et "Preliminary Estimate of Gross National Product of Saudi Arabia in 1380 Hejri (1960/61)" - 1964 - Economic Research Institute, American University of Beirut.
- (2) Royaume d'Arabie Saoudite "Troisième Plan de Développement" 1980/1985 - Ministère du Plan - Ryadh - 1980 - p. 53 (en langue arabe).
- (3) Kingdom of Saudi Arabia - "Saudi Arabia Monetary Agency" - Annual Report - 1399 (1979) - p. 42 à 52.
- (4) -Le Commerce du Levant du 15/9/1980 - p. 6 - Beyrouth.
-Fiches du Monde Arabe - No. 23 du 16/7/1974 - "Pétrole, Arabie Saoudite - ARAMCO".
-"ARAMCO HANDBOOK" - Roy Lekicher, George Rentz, Max Steineke et autres - Edité par l'ARAMCO - Haarlem - Hollande - 1960 - p. 131 à 136 (en anglais).
"PETROMIN - Livre de référence - 1962-1977" - Edité par PETROMIN Ryadh - 1978 - p. 61. (en arabe).
- (5) -"PETROMIN - Livre de référence" - op cit - p. 50 à 52.
- (6) - " " " " " " - p. 55 à 61.
-Petroleum Statistical Bulletin - 1979 - No. 1a - Ministry of Petroleum and Mineral Resources - p. 9 - Ryadh.
- (7) Troisième Plan de Développement - op cit - p. 150.

- (8) Helen Lackner: "A house built on sand - a political economy of Saudi Arabia" - Ithaca Press - London - 1978 - p. 29-30-31-45-59-60.
- (9) S.A.M.A. Annual Report - 1395 (1975) - p. 17 (en arabe)
(Rapport annuel de l'Agence Monétaire d'Arabie Saoudite).
- (10) Economic Commission for Western Asia (E.C.W.A.) - "Statistical Abstract of the Region of the E.C.W.A." - Fourth Issue - Beirut - 1981 - p. 350-353.
- (11) Royaume d'Arabie Saoudite - Ministère de l'Agriculture et des Eaux: "Annuaire de l'investissement agricole dans le Royaume d'Arabie Saoudite" - Ryadh - 1979 - p. 37 - (en langue arabe).
- (12) " " " Direction du développement des ressources en eau: "Les ressources hydrauliques du Royaume d'Arabie Saoudite" - Ryadh - 1979 - p. 33-37 (en langue arabe).
- (13) Boutros Labaki: "Review and analysis of factors affecting transport demand - Kingdom of Saudi Arabia" - E.C.W.A. - Transport, Communications and Tourism Division - Beirut - 1979 - - p. 11 (en langue anglaise).
- (14) "L'Agriculture en Arabie Saoudite" in Machrek-Maghreb - op cit - p. 33.
- (15) Ibid - p. 31 et 39.
- (16) Ibid - p. 38 - 39 - 40.
- (17)-Boutros Labaki: "Croissance industrielle et pétrole en Arabie Saoudite" - in "Industrialisation et changements sociaux dans l'Orient Arabe Contemporain" - C.E.R.M.O.C. - Beyrouth - P.U.L. Lyon - 1982.

-Boutros Labaki: Chapitre II de l'ouvrage "Croissance industrielle et pétrole dans la Péninsule Arabique" - Publication du C.E.R.M.O.C. - Beyrouth - 1982.

- (18) Boutros Labaki: Cours d'Economie du Moyen Orient - Université Américaine de Beyrouth (1980/81) (en langue anglaise)
- (19) Ibid.
- (20) Ibid.
- (21) Ibid.
- (22) Ibid.
- (23) S.A.M.A. - Annual Report - 1980 - Ryadh.

LISTE DES TABLEAUX

	<u>Pages</u>
- Tableau 1 : Taux de croissance annuels du P.I.B. en Riyals courants (1970-1980)	4
- Tableau 2 : Part du secteur des hydrocarbures dans le produit social saoudien	5
- Tableau 3 : P.I.B. non pétrolier	6 bis
- Tableau 4 : Distribution par branches et Evolution de l'emploi	7
- Tableau 5 : Evolution des principaux indicateurs caractérisant le secteur pétrolier saoudien (1970-1979)	20-21
- Tableau 6 : Revenus de l'Etat Saoudien pré-pétrolier	23
- Tableau 7 : Revenus de l'Etat Saoudien au début de l'ère pétrolière	25
- Tableau 8 : Revenus et dépenses publics (en millions de Riyals) 1947-1982	27-28
- Tableau 9 : Structure des dépenses publiques saoudiennes	32
- Tableau 10 : Production agricole et animale et importations agro-alimentaires	36
- Tableau 11 : Répartition des branches de l'industrie saoudienne entre les deux processus	39 bis

TABLIÉ DES MATIÉRES

	<u>Pages</u>
- Introduction	1
1.- Caractéristiques générales de l'économie saoudienne	3
1.1- Le produit intérieur brut: évolution et structure	3
1.2- L'Emploi	6 bis
1.3- Le commerce extérieur et la balance des paiements	11
2.- Les activités motrices: genèse et distribution de la rente pétrolière	14
2.1- Le secteur pétrolier	14
2.1.1.- Historique et rapports avec l'Etat Saoudien	14
2.1.2.- Evolution des indicateurs principaux	20
2.2.- Les finances publiques	22
2.2.1.- De la fondation de l'Etat à l'ère pétrolière	22
2.2.2.- Les débuts de l'ère pétrolière	24
2.2.3.- Finances publiques et Economie saoudienne contemporaine	26
2.2.3.1.- Evolution chiffrée des finances publiques saoudiennes (1947-1982)	26
2.2.3.2.- Recettes pétrolières, budget de l'Etat et P.I.B.	29
2.2.3.3.- Equilibre des finances publiques	30
2.2.3.4.- Les dépenses publiques: Evolution de leur structure	31
3.- Les activités entraînées: Articulation avec les activités motrices, bilans et perspectives	35
3.1.- L'agriculture, l'élevage et la pêche	35
3.2.- L'industrie manufacturière	38
3.3. Le "Bâtiment et Travaux Publics"	42
3.4.- Les mines et carrières	43
3.5.- Le pèlerinage	44
3.6.- Les transports et communications	44
3.7.- Le commerce intérieur	44
3.8.- Les services financiers	45
<u>Conclusion</u> : Les problèmes de l'économie saoudienne et son rôle dans l'économie mondiale	46
- Notes	50
- Liste des Tableaux	53
- Table des Matières	54

E.C.P.R. - SESSIONS 1983 - 20th to 25th March

Freiburg im Breisgau

Workshop

VIOLENCE AND CONFLICT IN DIVIDED SOCIETIES

RAPPORTS DE FORCE INTERCOMMUNAUTAIRES

ET

GENESE DES CONFLITS INTERNES AU LIBAN

Boutros LABAKI
Université Libanaise
Beyrouth

7082

P L A N

INTRODUCTION

- I. Les thèses en question
- II. Qu'est-ce qu'une communauté confessionnelle au Liban?
- III. Communautés, stratification sociale, pouvoir et genèse des conflits au Liban, de la fin du 18ème au début du 20ème siècle: l'ascension des communautés chrétiennes.
- IV. Rééquilibrage des rapports de force dans le Liban mandataire.
- V. Le Liban indépendant: accélération du rééquilibrage et genèse de la crise de 1975.
- VI. Approche quantitative de l'évolution récente des niveaux socio-économiques des Libanais, suivant leurs confessions, régions et catégories de revenus dans le Liban indépendant.
- VII. Crises sociales, crises politiques, préludes des guerres?

Deux grands courants se partagent les tentatives d'explication et d'analyse des causes et du déroulement des conflits qui ont le Liban comme théâtre depuis 1975. Ces deux courants traversent la plupart des clivages politiques et communautaires qui caractérisent la société libanaise et se sont exprimés surtout entre 1975 et 1980:

Le premier courant regroupe l'ensemble des tentatives d'explication qui donnent la primauté aux facteurs internes. Il regroupe deux sous-ensembles d'analyses qui se sont manifestés l'un dans le cadre de ce qui fut appelé "le camp islamo-palestino progressiste", et l'autre dans le cadre du "camp chrétien".

Le sous-ensemble d'analyses qui se sont manifestées dans le cadre du "camp islamo-palestino-progressiste" a été inauguré par le Colonel Kadhafi, chef de l'Etat Lybien en 1973, par son analyse classant les Libanais en trois catégories: les maronites citoyens de première catégorie, les autres chrétiens citoyens de deuxième catégorie, et les musulmans, citoyens de troisième catégorie. Ont suivi les analyses en termes de "classe-communauté", de "deshérités", de "privilègés communautaires". Les groupes émetteurs de ces analyses qualifient la crise qui se déroule au Liban de "guerre civile".

Dans le "camp chrétien" ont fleuri des analyses insistant sur le "pluralisme civilisationnel", sur "l'impossibilité de la co-existence intercommunautaire au Liban", enfin et dans une moindre mesure, des analyses mettant en cause l'urbanisation et la croissance industrielle, d'inspirations diverses: écologistes, ruralistes ou ultra-libérales.

Le second courant regroupe l'ensemble des tentatives d'explication qui donnent la primauté aux facteurs intérieurs. Ce courant peut être subdivisé en deux sous-ensembles: le sous-ensemble des groupes partisans de la "formule (SIGHA) libanaise" attachés à un Liban multicommunautaire dans sa configuration géographique actuelle. Ce sous-ensemble regroupe entre autres les Destouriens, le Bloc National, les Chéhabistes, une bonne partie des Kataeb et du P.N.L., et des leaderships islamiques sunnites, chiites et druzes. Les groupes formant ce sous-ensemble, insistent

sur la réussite relative de la "formule libanaise" entre 1943 et 1975, et voient dans sa crise surtout l'effet d'actions extérieures régionales et internationales.

Le second sous-ensemble constitutif de ce courant est formé de groupes nationalistes de diverses orientations (nationalistes libanais, syriens, arabes, islamiques) qui insistent chacun suivant ses orientations sur la responsabilité d'un ou de plusieurs des acteurs régionaux ou internationaux présents sur la scène libanaise (Palestiniens, Syriens, Israéliens, Lybiens, Irakiens, divers Arabes, Américains et Soviétiques).

Cette tentative de classification ne se veut pas être une typologie systématique des schémas d'analyse des causes et du déroulement des guerres qui se suivent au Liban depuis 1975.

Elle vise uniquement à situer nos propos dans le champ des tentatives d'explication de la genèse des conflits qui se suivent au Liban depuis 1975, et de l'irruption de la violence comme arme politique, à laquelle ils ont donné lieu.

Dans ce propos, nous visons surtout à discuter une partie des analyses du premier courant qui attribue la primauté aux facteurs internes, et particulièrement celles en termes de "classe-communauté": de "deshérités" ou de "privilegiés communautaires". Cette discussion ne sera pas une discussion directe mais elle se fera à travers la présentation de notre analyse des modifications des rapports de force entre communautés comme facteurs de genèse des conflits. La présentation de notre analyse sera précédée d'un rappel des thèses en question et d'une présentation brève du concept de "communauté confessionnelle" au Liban.

I. Les thèses en question

Les débuts de la crise libanaise en 1973 et les deux années qui l'ont séparée du début des combats en 1975 furent fertiles en analyses des causes de celle-ci que l'on peut regrouper sous trois rubriques: les analyses en termes de "classe-communauté", celles en termes de "privilèges politiques", et celles en termes de "marginalisation administrative et socio-économique." La plus célèbre et la plus élaborée étant la première. Une de ces formulations est que "la répartition confessionnelle correspond en grande partie à la répartition sociale. Les catégories défavorisées sont en majorité musulmanes (et chiites en particulier), les catégories favorisées sont en majorité chrétiennes (maronites en particulier)..." Cette situation étant due au fait que "... le colonisateur étranger a fourni des privilèges économiques, sociaux et culturels aux chrétiens. Les gros capitaux étaient leur part, les projets de développement dans leurs régions, l'enseignement supérieur leur était réservé. Le Mont-Liban, où se trouve la majorité écrasante des chrétiens, reçut la plus grande part de ces privilèges." Un autre auteur écrit au détour d'une phrase que "... les riches du Liban, qui sont ses chrétiens..."¹

Ce type d'analyse a été souvent mené par des groupes et partis de "gauche" (ou Mouvement National). Les deux autres furent formulées respectivement par des personnalités et groupes politiques sunnites et des groupes chiites.

- Les premiers groupes (Mouvement National) avaient souvent considéré le "problème confessionnel" au Liban comme un épiphénomène provisoire, mis en épingle par le colonialisme et la réaction locale et utilisé comme arme destinée à frapper les luttes populaires.² Le peu de place consacré au "confessionnalisme" dans les programmes de ces groupes et partis témoigne du peu d'importance que leurs analyses lui accordaient³. Puis, brusquement, au début de la crise libanaise, au printemps de 1975, certains de ces groupes découvrent que les luttes interconfessionnelles ne sont que des incarnations locales des luttes de classe...

- Les personnalités et groupes sunnites appartenant soit à l'establishment "traditionnel", soit à différents groupes nationalistes arabes, représentent des couches montantes de classe moyenne et de petite bourgeoisie, insistent principalement sur "les privilèges politiques et administratifs" des Maronites et demandent une "participation" ("moucharraqah") plus grande des musulmans (sunnites) au pouvoir.⁴
- Les groupes et personnalités chiites insistent dans leurs analyses sur la sous-représentation de leur communauté dans l'administration publique, sur le sous-développement des régions habitées par les chiites au Liban et sur le problème du Sud-Liban en proie aux conséquences des combats israélo-palestiniens.⁵

Les thèses des trois sous-ensembles convergent sur la primauté des causes internes de la crise. Mais chacune d'elles insiste sur des causes auxquelles les segments de la société, dont chacun des sous-ensembles émane, est sensible: cela est parfaitement clair pour le cas des groupes sunnites et chiites. Les premiers (sunnites) étant sensibilisés à leur passage d'un statut de communauté dominante au niveau de l'Etat ottoman jusque vers le milieu du XIXème siècle à un statut de "communauté" (taifa) parmi d'autres sous le Mandat Français et dans l'Etat libanais indépendant où elle accède aux seconds rôles après 1943. Les seconds groupes (chiites) sont plus sensibles à la situation économique et culturelle des régions marginales et pauvres où la communauté chiite habitait (zones rurales du Liban-Sud et de la Bekaa surtout). Ces zones, si elles représentaient de bons abris pour une communauté considérée comme hétérodoxe par les Ottomans, étaient marginales dans un pays où l'activité économique et les progrès culturels se concentraient sur la capitale et les zones avoisinantes du Mont-Liban.

- Quant aux groupes de gauche, du Mouvement National, il faut voir dans leur attitude et son évolution l'influence de trois facteurs: (1) l'idéologie marxiste d'une bonne partie de ces groupes; (2) l'appartenance à des communautés confessionnelles relativement marginales au niveau politique de la plupart

des dirigeants (grecs-orthodoxes, grecs-catholiques, druzes, chiites); (3) et enfin les rêves de récupération du pouvoir perdu par les notables druzes au XIXème siècle, rêves qui hantaient depuis quelques années le leader du Mouvement National feu Kamal Joumblat,⁶ ce dernier cumulant le leadership traditionnel le plus important de la communauté druze et celui du Parti Socialiste Progressiste, le tout lui permettant d'être le leader incontesté du "Mouvement National." Celui-ci confiait en 1976/1977 à un journaliste français: "Actuellement, nous assistons à la révolte du Tiers Etat et de la petite bourgeoisie contre la haute bourgeoisie maronite régnante. En moins d'un siècle, les Druzes sont passés d'une position dominante à une position dominée." Plus loin, il enchaînait: "... Voilà, brièvement, un compte-rendu de la contribution des Druzes et de la famille Joumblat - la plus puissante de cette aristocratie politique et guerrière - à l'histoire du pays."⁶

II. QU'est-ce qu'une "communauté confessionnelle" au Liban?

Les communautés confessionnelles au Liban sont des groupes sociaux liés à l'origine par une unité de croyance et de rites religieux. Ces communautés historiquement constituées ont leurs appareils religieux propres. Ceux-ci sont inégalement structurés et diversifiés d'une communauté à l'autre. Ils ont des rôles divers, mis à part leur rôle proprement religieux: ils contrôlent l'appareil judiciaire de la communauté qui est compétent en matière de statut personnel. Ils contrôlent souvent les réseaux scolaires des communautés et leurs universités. Ils contrôlent aussi, en partie, les nombreuses associations communautaires, œuvres sociales ou de bienfaisance, réseaux sanitaires, associations culturelles, clubs et mouvements de jeunesse, associations à buts proprement religieux, etc. La plupart des communautés possèdent des biens-fonds qui constituent des sources de revenus pour leurs appareils et institutions. Les communautés ont fréquemment des organismes représentatifs,

"les conseils communautaires". Elles sont représentées au Parlement par des députés (émanant d'elles, mais élus par l'ensemble des électeurs d'une région, quelle que soit leur appartenance communautaire), et au gouvernement par des ministres proportionnellement, en principe, à leur importance numérique dans la population du pays. D'autre part, les hautes magistratures de l'Etat sont réparties entre les plus importantes de ces communautés: présidence de la République, du gouvernement, du parlement, vice-présidence du gouvernement et du parlement. De même les fonctions dans l'administration publique sont réparties entre les communautés. Ces communautés ont souvent des partis politiques et des organisations paramilitaires où leurs membres sont majoritaires ou dominants.

Les communautés ont aussi souvent des relations privilégiées avec les centres mondiaux ou régionaux des familles spirituelles auxquelles elles appartiennent. Comme elles ont souvent des relations politiques arabes et internationales particulières.

Par ailleurs, la communauté a souvent une attitude relativement unifiée et spécifique concernant les problèmes fondamentaux qui se posent dans le pays. Comme elles ont souvent des caractéristiques idéologiques dominantes qui s'expriment de diverses manières.

L'expression des attitudes et des idéologies se fait en partie à travers des médias (journaux, revues, radios plus ou moins liés à la communauté de diverses manières).

Sur un plan socio-démographique, la distribution géographique de l'habitat des membres d'une communauté s'interpénètre fréquemment avec celle d'autres communautés, malgré une tendance à la concentration géographique communautaire de l'habitat dans le monde rural et, plus particulièrement, dans les villes. Sur un autre plan et parallèlement à des traits culturels communs à toutes les communautés libanaises, celles-ci ont des traits culturels spécifiques. Ceux-ci proviennent souvent de pratiques religieuses et apparaissent parfois à travers un ensemble de coutumes alimentaires, vestimentaires, phonétiques,

concernant le statut de la femme et la structure de la famille, ainsi que d'autres coutumes (rituels religieux, fêtes spécifiques, etc.). Une forte endogamie intra-communautaire, quoique déclinant légèrement, fait de la communauté confessionnelle un réseau de parenté.

Ceci est un bref aperçu de ce qu'est une "communauté confessionnelle" au Liban.

Ayant brièvement exposé les thèses en présence, et la notion de "communauté confessionnelle", nous pouvons passer maintenant à l'étude de l'évolution des rapports de force entre ces communautés en relation avec la genèse des conflits au Liban.

III. Communautés, stratification sociale, pouvoir et genèse des conflits au Liban de la fin du XVIIIème au début du XXème siècle: l'ascension des communautés chrétiennes

Dans la société ottomane traditionnelle, telle qu'elle se présentait avant l'expansion européenne dès le second tiers du XIXème siècle, hiérarchie des pouvoirs et stratification sociale étaient étroitement liées. Au bout de la pyramide se trouvait le Sultan, entouré de l'appareil central de l'Etat, puis venaient les gouverneurs des wilayas (walis), puis les notables (iktaayin) préposés par les walis à la perception des impôts et à d'autres tâches administratives, judiciaires et militaires. Ces notables étaient eux-mêmes stratifiés en diverses catégories: émirs, moukoddamines, cheikhs, etc., qui se partageaient les droits et prérogatives précités dans des sous-zones où leurs familles jouissaient généralement d'une certaine notabilité. Au bas de l'échelle sociale rurale se trouvaient les paysans. Dans les villes, la composition sociale était plus complexe: après les notables, les hauts fonctionnaires et les officiers supérieurs, on distinguait diverses catégories de scribes, "d'hommes de religion", de commerçants, de maîtres-artisans, puis un petit peuple d'artisans, de petits commerçants, de soldats, etc.⁷.

Un inventaire de la connaissance disponible sur la composition confessionnelle de ces divers groupes à la fin du XVIIIème siècle dans les régions ottomanes qui formèrent le Liban actuel nous permet d'avancer les résultats suivants:⁸

- Les "iktai'iyin" (notables) étaient en majorité et particulièrement dans les strates supérieures de confessions druze, sunnite et chiite. Les chrétiens, essentiellement maronites, appartenaient aux strates moyennes et inférieures de cette catégorie.
- Les paysans appartenaient à toutes les communautés, mais principalement aux communautés maronites, chiites, melkites et druzes.
- Les artisans appartenaient surtout aux communautés sunnite et melkite (urbains), et accessoirement aux autres communautés.
- Les commerçants avaient une composition voisine de celle des artisans.
- Les fonctionnaires et militaires dans leur majorité et particulièrement pour les strates supérieures, étaient sunnites avec une participation druze, maronite et melkite dans les strates moyenne et inférieure, surtout au Mont-Liban.

Ces résultats indiquent que les communautés mahométanes surtout druze et sunnite, avaient un statut social et une participation au pouvoir nettement plus favorables que les communautés chrétiennes et chiites.

Cependant, les statuts des communautés dans leurs rapports avec l'économie et le pouvoir se modifiaient profondément au cours de la première moitié du XIXème siècle. Ces modifications se firent sous l'effet de différents aspects de l'expansion européenne dans l'Empire Ottoman. Les trois principaux aspects de cette expansion et qui furent les plus efficaces quant à la modification des rapports de force entre communautés, furent:⁹

- a) L'expansion des systèmes éducatifs et sanitaires européens (et américains) entre autres dans le sillage des missions

religieuses, toucha principalement les communautés chrétiennes, les communautés mahométanes étant plutôt méfiantes à l'égard de ces missions.

- b) L'expansion commerciale^{et} financière européenne, dans le sillage de la révolution industrielle, dans le Levant, prit comme base Beyrouth et ses environs immédiats. Elle y trouva une population en majorité chrétienne, déjà travaillée par les effets occidentalissants de la modernisation et des réformes ecclésiastiques depuis plus de deux siècles. Cette population fut progressivement restructurée par ces deux formes d'expansion et en profita surtout à Beyrouth et dans le Mont-Liban central.
- c) Les interventions politiques et militaires européennes s'accrochèrent à partir de l'intervention de Bonaparte en Egypte en 1798/99, puis des Anglais au Liban et en Syrie en 1840, puis des Français au Liban en 1860. Elles se traduisirent par des essais de modernisation ottomane, connus sous le nom de Tanzimats. Ces essais visent à donner un statut plus égalitaire aux communautés non sunnites de l'Empire Ottoman, et à moderniser ses structures juridiques, économiques et éducationnelles en s'inspirant de modèles européens et en renforçant le pouvoir central ottoman au détriment de celui des notables locaux. Ces Tanzimats avaient été précédées par des tentatives de même inspiration, effectuées par Mohamad Ali, Vice-Roi d'Egypte, Ibrahim Pacha son fils, et l'Emir Bachir Chehab en Syrie et au Liban, avant 1840.

Ces différents aspects de l'expansion européenne modifièrent profondément les rapports de force entre les différentes couches sociales et entre les communautés, surtout au Mont-Liban. Nous résumons ces modifications comme suit :

- Les mesures sanitaires d'inspiration européenne touchèrent principalement les populations chrétiennes, et se traduisirent par une forte croissance démographique de ces populations.
- L'expansion commerciale européenne se traduisit par un affaiblissement rapide de l'artisanat rural et urbain, et un déve-

loppement de productions primaires (la soie surtout) destinées à l'exportation vers l'Europe.

- Les mesures centralisatrices contribuèrent à diminuer les pouvoirs des notables (ikhtaiis) de toutes les communautés, et accrurent la pression fiscale sur la population.

Ces modifications entraînèrent une crise dans le monde rural qui se traduisit par des révoltes paysannes (entre 1820 et 1858), un affaiblissement et un appauvrissement des notables. Comme ceux-ci étaient en majorité druzes au Mont-Liban, cet affaiblissement des notables, couplé avec l'expansion démographique, culturelle, et économique des populations chrétiennes, se traduisit par une modification nette des rapports de force entre les deux communautés. Les notables druzes affaiblis par la politique centralisatrice de l'Emir Bachir Chéhab et de Ibrahim Pacha, essayèrent de profiter de la défaite des deux en 1840 pour reprendre le terrain perdu. C'est ce qui provoque la guerre civile de 1840, puis de 1845, et l'intervention européenne et ottomane directe. Le régime qui s'en suivit: (celui des deux Caimacamats) consacra les débuts de la représentation communautaire. Mais il laissa la porte ouverte aux frictions dans les régions mixtes druzo-chrétiennes où les Druzes étaient toujours dirigés par leurs notables, alors que les chrétiens étaient dirigés par des représentants élus, encouragés par principes égalitaires, émis par le Sultan Abdoul-Mazid dans le texte original des Tanzimats (Khatti-Cherif) en 1839. Les frictions se poursuivirent jusqu'en 1858, quand survint la plus importante des révoltes paysannes dans le district maronite du Kesrouane, dirigée contre les notables maronites locaux. Cette révolte déborda rapidement vers le Metn et les districts mixtes maronito-druzes, ce qui ameuta de nouveau les notables druzes, qui réussirent à mobiliser les paysans druzes sous leur direction. Le tout dégénéra en une guerre civile en 1860, avec une intervention politique européenne et militaire française. Il s'en suivit un nouveau statut pour le Mont-Liban: celui des Protocoles de 1860 et de 1864. Ces protocoles consacraient l'abolition des privilèges des notables (ikhtaii), un régime représentatif basé sur la

proportionnelle communautaire au niveau d'un Conseil Administratif et de l'appareil exécutif et judiciaire. Le clergé voyait son statut renforcé, de même que la "A'ama" (littéralement le commun des mortels, notion à rapprocher du "Tiers-Etat" français). Dans cette "a'ama" émergeaient de nouvelles couches de paysans riches, de commerçants, de financiers, de filateurs de soie, de professions libérales, d'intellectuels, et aussi de paysans appauvris, d'artisans et un noyau d'ouvriers de l'industrie de la soie impulsée par les soyeux français. Les rapports de force politiques entre la communauté druze et les communautés chrétiennes étaient alignés sur les rapports de force démographiques, économiques et éducationnels. Quelques avantages étaient maintenus en faveur des notables druzes qui conservaient le poste de caïmaq (l'équivalent de sous-préfet) du Chouf, malgré le statut minoritaire de leur communauté dans cette région.

Dans le reste du Liban, l'évolution des rapports de force alla dans le même sens, mais avec moins de violences (mis à part Zahlé en 1840 et 1860, et Hasbaya en 1860). Cela, car l'évolution générale de l'Empire Ottoman allait vers l'émancipation des minorités qui florissaient économiquement, culturellement et démographiquement pour des raisons voisines de celles analysées pour le Mont-Liban.

Entre 1860 et 1914, les mêmes facteurs continuèrent à jouer: expansion des systèmes éducatifs occidentaux, extension des relations commerciales, irruption d'investissements de capitaux européens dans les finances, le transport, l'industrie de première transformation des matières premières (surtout la soie), les assurances, les services publics urbains. A ceux-ci s'ajoute l'émigration massive vers l'Egypte et l'Amérique. Une émigration en majorité chrétienne qui, si elle affaiblit les communautés chrétiennes démographiquement, les renforce économiquement et culturellement.

Pour s'en faire une idée, il convient de préciser que la composition confessionnelle de la population de Beyrouth et du Mont-Liban s'établissait comme suit:

Tableau 1: Répartition confessionnelle de la population de Beyrouth et du Liban en fin de période ottomane (estimations)

Communauté	Mont-Liban (1906)		Beyrouth (1880)		Régions libanaises hors Mont-Liban (1886)	
	Nombre	%	Nombre	%	N	%
Maronite	117.148	61,2				
Grecque-Orth.	25.579	13,3				
" -cath.	18.689	9,7	70.300	65,4	117.332	34,88
Latine	411	0,2				
Protestante	630	-				
Syriaque	2	-				
Arménienne	19	0,01				
	<u>162.478</u>	<u>85,02</u>				
Sunnite	3.788	1,9				
Chiite	5.524	2,8	33.600	31,2	200.814	63,12
Druze	19.293	10,0				
	<u>28.605</u>	<u>14,9</u>				
Juive	39	0,02	1.500	1,3		
Etrangers	-	-	2.000	1,8		
Total	191.122	100%	107.400	100%	318.146	100%

Source: Pour Beyrouth: "Majallet Al-Jamiyat" 1889. Editeur Khdiy El Khoury (en arabe).
 Pour le Mont-Liban: Ibrahim Al-Assouad "Dalil Loubnan" Baabda-1906 (en arabe).
 Pour les autres régions libanaises: Abdel Aziz Awad "Al-Idara Al-Outhmanie fi Wilayat Souriya" Dar AlMaaref - Le Caire.

En fin de XIXème siècle et au début du XXème siècle, entre 1900 et 1914, la composition confessionnelle des nouvelles élites dans les différentes régions du Liban se présentait comme suit:¹⁰

- Les élites politiques et administratives avaient une composition communautaire voisine de celle de la population (en vertu du principe de la proportionnelle communautaire).
- Quant aux professions libérales, leur composition confessionnelle s'établissait ainsi:

Tableau 2: Composition confessionnelle de quelques professions libérales en fin de période ottomane

Profession	Beyrouth 1889				Mont-Liban 1906				Mont-Liban 1908				Beyrouth 1908			
	Chrét.		Musul.		Chrét.		Musulm.		Chrét.		Musulm		Chrét.		Musulm	
	N	%	N	%	N	%	N	%	N	%	N	%	N	%	N	%
Avocat	11	92	1	8	100	83	19	17								
Médecin	19	100	0	0	36	100	0	0	67	92	5	9	29	93	2	6,5
Pharmacien	9	100	0	0	9	100	0	0								
Dentiste	-	-	-	-									10	91		9

Source: Pour 1889: Khalyl El-Khoury, op.cit.
 Pour 1906: Ibrahim Al-Assouad, op.cit.
 Pour 1908: S. Abdelnour: "Dalil Masr wa Sourya Attijari"
 Le Caire, 1908 (en arabe)

On voit qu'à Beyrouth et au Mont-Liban, la proportion des chrétiens dans les professions libérales excède leur proportion dans la population.

Cela ne devrait pas trop nous étonner si nous examinons par exemple la composition confessionnelle des diplômés du Syrian Protestant College of Beirut (aujourd'hui American University of Beirut) qui était, jusqu'à la veille de la guerre de 1914-18 le seul établissement à former des universitaires pour des professions libérales:

Tableau 3: Composition confessionnelle des diplômés du Syrian Protestant College entre 1871 et 1882

Communauté	Grecque orthodox.	Maronite	Latine	Grecque cathol.	Protest.	Druze	Chiite	Sunn.	Total
Nombre de diplômés	9	15	3	10	10	3	0	1	51
%	17,6	29,4	5,9	19,6	19,6	5,9	0	1,9	100

Source: Assad Rustom "Loubnane Fi Aahd Al Moutassarifiah Ed. Al-Nah, Beyrouth 1968 (en arabe), p. 244-247.

On ne trouve que 7,6% de musulmans parmi les diplômés à écrasante majorité druzes.

- En ce qui concerne les élites économiques, la composition communautaire est la suivante:

Tableau 4: Composition communautaire des hommes d'affaires en fin de période ottomane

Catégorie	Année	Région	Nombre de Chrétiens	% de Chrét.	Nombre de Musulm.	% de Musulmans
Commerçants	1889	Beyrouth	77	86,5	12	13,5
"	1908	"/Bekaa	178	58	134	43
Importateurs	1914	Beyrouth	51	63,7	29	36,2
Exportateurs de soie	1911	Beyrouth	62	81	5	19
Exportateurs de laine	1914	"	2	66	1	33
Banquiers	1889	"	11	84,6	2	15,4
"	1914	Tripoli	0	0	2	100
Assureurs		Beyrouth	11	61,1	7	38,8
Agents maritimes	1914	Beyrouth	9	75	3	25
Filateurs de soie	1911	Liban entier	171	92	15	8

Source: Khalyl El-Khoury, op.cit.
S. Abdel Ncur, op.cit.
Rapport Commercial du Consulat de France à Beyrouth pour
1914, in: Manuscrits de la Bibliothèque Orientale de
l'Université Saint-Joseph, Beyrouth
Boutros Lahaki, op.cit., p. 195

Ici aussi, on voit la prédominance chrétienne dans les différents sous-groupes de l'élite économiques que nous avons pu recenser.

Nous avons des renseignements plus partiels sur la composition confessionnelle des quelques professions artisanales à Beyrouth en 1889, et des ouvriers de la branche la plus importante de l'industrie manufacturière: la filature de la soie en 1910/11:

Tableau 5: Composition confessionnelle de quelques professions artisanales (tailleurs, cordonniers, menuisiers et forgerons) à Beyrouth en 1889

Professions	Chrétiens		Musulmans		Total
	N	%	N	%	
Tailleurs	42	95,4	2	4,6	44
Cordonniers	28	100	0	0	28
Menuisiers	20	95,2	1	4,8	21
Forgerons	7	46,6	8	53,3	15
Total	97	90%		10%	108

Source: Khalyl El-Khoury, op.cit.

Ici aussi, la prédominance chrétienne est patente (90%) dans une ville ne comptant que 65% de chrétiens.

Quant aux ouvriers des filatures, leur répartition confessionnelle s'établissait comme suit:

Tableau 6: Composition confessionnelle des ouvriers des filatures de soie en 1911/1912 (Liban entier)

Communauté	Nombre d'ouvriers	%
Maronite	8.500	60,72
Grecque orthodoxe	2.500	17,85
Grecque catholique	2.000	14,28
Druze	1.000	7,14
Total	14.000	100%

Source: Boutros Labaki ., op.cit., p. 180

Là aussi, la proportion des ouvriers chrétiens est de 83% dans un pays où la population chrétienne représentait à l'époque une proportion nettement moins importante.

Donc l'ascension des chrétiens n'est pas limitée à l'élite, mais elle déborde sur tous les secteurs modernisés de la société.

IV. Les débuts du rééquilibrage des rapports de force dans le Liban mandataire

La période du mandat témoigne d'une stabilisation des rapports de force entre les communautés à travers une stabilisation de leur rapport au pouvoir, et à la stratification sociale.

Cette stabilisation provient de diverses raisons:

A. Tout d'abord, l'afflux des missions étrangères et des écoles qu'elles développaient, connaît une saturation relative

Puis, les autorités mandataires entreprennent de développer l'enseignement officiel en particulier dans les régions où l'enseignement privé fait défaut. Les effectifs de cet enseignement se développent rapidement, le nombre des élèves passe de 8.611 en 1925

à 13.632 en 1930.¹⁰ Cet enseignement sert principalement aux élèves appartenant aux communautés musulmanes. En 1924, sur les 91 écoles primaires officielles, on comptait la répartition suivante des étudiants, selon leur confession:

Tableau 7: Répartition confessionnelle des étudiants dans les écoles officielles en 1924

	<u>Chrétiens</u>		<u>Musulmans</u>	
	Nombre	%	Nombre	%
Garçons	1.083	20	4.416	80
Filles	256	10	2.323	90
Total	1.339	16,6%	6.739	83,4%

Source: Haut-Commissariat de la République Française au Levant - Rapport à la SDN pour 1925, p. 12

Dans l'enseignement privé, les proportions sont inverses. Sur 55.358 garçons, on comptait 46.408 chrétiens, soit 83,8%. On voit bien les effets rééquilibrants, même limités, qu'a pu avoir l'enseignement officiel dès le mandat.

En fin 1932, la proportion des illettrés dans les différentes communautés restait très variable:

Tableau 8: Proportion des illettrés dans les diverses communautés en 1932

Communauté	Chiite	Sunnite	Maronite	Grecque cath.	Grecque Orth.	Druze
Pourcent. des illettrés	83	66	48	39	53	53

Source: Journal L'Orient du 24 Janvier 1932

Ces disparités se maintiennent tout en s'amenuisant malgré le fait que les écoles officielles sont implantées dans les régions libanaises dépourvues d'écoles privées, comme le Liban-Nord, le Liban-Sud, et la Békaa, et dont la population est à majorité musulmane.¹¹

A la fin du mandat, en 1941, le pourcentage des chrétiens scolarisés est de 71,2%, alors qu'il n'est que de 27,2 pour les musulmans.¹²

Les disparités dans l'enseignement secondaire sont elles-mêmes importantes: en 1921, la proportion des chrétiens dans l'enseignement secondaire est de 82%.

Le rôle rééquilibrant de l'enseignement officiel vers la fin du mandat apparaît clairement dans le Tableau 9, où l'on voit la proportion d'étudiants musulmans être la plus élevée dans l'enseignement officiel et celle des chrétiens la plus élevée dans l'enseignement privé national et étranger.

B. La crise économique mondiale qui a été contemporaine d'une bonne partie de la période du mandat français, a affecté les deux principales ressources économiques qui avaient contribué au progrès du niveau de vie des communautés chrétiennes en particulier: la sériculture d'exportation affectée par la crise économique en France, principal débouché de ses produits, et l'émigration, dont les revenus baissèrent du fait de la dépression économique qui sévit dans les Amériques et en Egypte, principaux pays d'accueil des émigrés libanais.

Cette conjoncture fit que les progrès économiques des communautés chrétiennes connurent un ralentissement certain, ce qui diminua en termes relatifs la différence de niveau de vie, la différence des niveaux socio-économiques qui les séparaient des communautés musulmanes.

C. La France ayant atteint ses buts en imposant puis stabilisant son mandat sur la Syrie et le Liban, fut moins soucieuse de privilégier ses relations avec les communautés chrétiennes.

Tableau 9: Répartition des élèves dans les 3 secteurs
 officiel, privé et étranger suivant les communautés
 (1933-1934-1935)

COMMUNAUTÉS	SECTEUR OFFICIEL						SECTEUR PRIVE						SECTEUR ETRANGER					
	1933		1934		1935		1933		1934		1935		1933		1934		1935	
	EFFEC	EN% DU TOT.	EFFEC	EN% DU TOT.	EFFEC	EN% DU TOT.	EFFEC	EN% DU TOT.	EFFEC	EN% DU TOT.	EFFEC	EN% DU TOT.	EFFEC	EN% DU TOT.	EFFEC	EN% DU TOT.	EFFEC	EN% DU TOT.
CHRETIENS	3948	23,94%	4228	24,93%	4135	25,11%	36845	69,21%	37727	70,0,1%	43173	71,3%	31572	85,8%	31572	83,7%	33453	88%
MUSULMANS	11352	68,85%	11505	67,86%	11121	67,54%	13019	24,45%	12737	23,63%	14123	23,3%	2796	7,6%	2792	7,4%	2340	6,2%
DRUZES	185	1,12%	189	1,1%	1175	7,13%	3013	5,65%	3077	5,7%	3888	6,42%	1034	2,8%	918	2,4%	863	2,3%
ISRAELITES	1	0,00%	22	0,1%	9	0,05%	357	0,6%	325	0,60%	316	0,52%	1330	3,6%	1246	3,3%	1178	3,1%
DIVERS	-	-	10	0,0,5%	24	0,1		1	77	0,03%	35	0,05%	75	0,2%	143	0,4%	142	0,4%

Source : République Française - Ministère des A.E - Rapports à la S.D.N (Années 1933 - 1934 - 1935)

Elle entreprit même un certain rééquilibrage et ^{une} réorientation de ses rapports en faveur des communautés musulmanes, ce qui contribua à envenimer ses rapports avec le Patriarche Maronite "Arida".

D. Les régions de Beyrouth et du Mont-Liban central qui avaient beaucoup profité de la croissance des activités tertiaires de la capitale à la fin de l'époque ottomane, voient leur rythme de progrès ralenti du fait du freinage relatif de la croissance du rôle de Beyrouth, dû à la crise économique mondiale. Or, ces régions étaient en majorité chrétiennes.

V. Le Liban indépendant, l'accélération du rééquilibrage et la genèse de la crise de 1975

La fin du mandat coïncida avec la Deuxième Guerre Mondiale, période qu cours de laquelle l'économie libanaise reprit un taux de croissance élevé du fait des besoins des armées alliées et de leurs dépenses locales.

A. D'autre part, l'accession de l'Etat libanais à l'indépendance et à la souveraineté nationale dans le cadre du pacte inter-communautaire dit "national" de 1943, nécessita l'adoption d'un consensus entre les communautés sur le partage du pouvoir et une certaine redistribution des richesses entre les régions par le canal de l'Etat. Ce consensus se traduisit par le partage égal des fonctions publiques entre les communautés chrétiennes et musulmanes, et un partage proportionnel au sein des deux groupes précités. De même, l'Etat mena progressivement, et surtout à partir du début des années 50, une politique active d'équipement public au niveau du réseau routier, électrique, téléphonique, hydraulique, scolaire, sanitaire, etc.

Une politique progressivement dynamique fut menée dans le domaine de l'enseignement public aux différents niveaux: primaire,

complémentaire, secondaire et supérieur. De 43 à 53, la part de l'enseignement public primaire et complémentaire passe de 16% à 48% du nombre total des élèves. L'effectif de ce type d'enseignement triple.

Pour l'enseignement secondaire, la part du secteur public passe de 22% en 1962-63 à 29% en 1970-71. De même pour l'enseignement supérieur, l'Université libanaise fondée en 1951, en tant qu'Ecole Normale Supérieure s'étoffe en 1959 de Facultés de Lettres, Sciences, Droit, Sciences Politiques et Economiques, et d'un Institut de Sciences Sociales. En 1964, lui sont adjointes une Faculté des Beaux-Arts puis une Faculté de Journalisme und Faculté d'information en fin de 1970, une Faculté de Gestion des Entreprises et en 1980 sont ouvertes des Facultés d'ingénieurs, d'Agronomie et de Santé Publique.

Tous ces développements au niveau de l'équipement, de la fonction publique et de l'enseignement officiel contribuèrent à combler les différences de niveau de vie entre les régions et les communautés; en particulier les données statistiques dont nous disposons concernant les facultés de l'Université libanaise sont éloquentes sur le rôle de celle-ci dans la promotion de l'enseignement universitaire au sein des communautés musulmanes. Une recherche effectuée dans le cadre de l'Institut des Sciences Sociales de l'Université libanaise, à la fin des années 60, sur la population de l'Université libanaise, montre que la composition confessionnelle des étudiants des différentes facultés était en moyenne la suivante en cours de la période 1960-66. (Tableau 10). Ce tableau nous montre l'importance de la proportion d'étudiants musulmans dans les différentes facultés de l'Université libanaise. L'accroissement de la proportion d'étudiants chrétiens est d'ailleurs un indice de la tendance au rapprochement des niveaux de vie entre les communautés libanaises.

B. Les diverses communautés libanaises et, en particulier, les communautés musulmanes, ont développé leurs appareils dans les domaines de l'enseignement, de la santé, des services

Tableau 10: Composition confessionnelle des étudiants de l'Université libanaise entre 1960 et 1966

Faculté	1959/60		1960/61		1961/62		1962/63		1963/64		1964/65		1965/66	
	% C	% M	% X	% M	% X	% M	% C	% M	% C	% M	% C	% M	% C	% M
Droit	29	67	31	64	30	65	31	62	31	62	33	59	32	63
Lettres	-	-	27	73	29	69	30	66	34	62	51	45	45	52
Sciences	-	-	-	-	-	-	52	45	53	43	52	44	57	38
Ecole Normale	-	-	60	35	51	43	60	34	64	33	75	22	73	22
Sciences Sociales	-	-	-	-	-	-	42	57	40	55	49	43	69	26

Source: cf. Note 13

sociaux et culturels. Ces derniers ont reçu d'importants dons des pays arabes pétroliers. La répartition du nombre d'écoles privées entre les deux principaux groupes de communautés a évolué comme suit de 1944/45 à 1977/78:

Tableau 11: Répartition des écoles privées suivant les communautés de 1944-45 à 1977-78

	1944-45		1977-78	
	Nombre	%	Nombre	%
Ecoles privées chrétiennes	748	77,5	350	61,7
Ecoles privées musulmanes	206	21,3	217	38,3

Source: Recueil des statistiques de la Syrie et du Liban 1945-46-47, 3è volume.

Statistiques du Centre de Recherche et de Développement Pédagogique.

Ces données nous montrent l'accroissement de la place relative de l'enseignement privé musulman dans l'ensemble de l'enseignement privé au Liban.

Sur le plan universitaire, les communautés musulmanes ont développé une série d'universités dont la plus importante est l'Université Arabe de Beyrouth. Fondée en 1960 et dotée d'une faculté de droit et de lettres la même année; en 1961 est fondée une faculté de commerce et, en 1962, une faculté d'architecture.

Puis l'université des Makassed à la fin des années 70 qui comprend une faculté de pédagogie, une faculté de santé publique une faculté de sciences religieuses, et une faculté de médecine.

Enfin la dernière - née de ces universités est le Collège Supérieur de l'Imam Ouzai qui est une institution d'enseignement islamique supérieur.

Par ailleurs, les 20 dernières années ont permis à la communauté chiite de développer un réseau d'écoles d'enseignement général et technique; un réseau sanitaire (hôpitaux et dispensaires), et des réseaux de services sociaux variés.

Quant à la communauté druze, elle développe depuis 1975 son propre réseau éducationnel, sanitaire et social, animé par la hiérarchie religieuse.

C. La croissance économique rapide qu'a connue le Liban depuis 1945 du fait de la conjonction d'une série de facteurs (accumulation de capitaux au cours de la Deuxième Guerre Mondiale afflux de capitaux et de main-d'oeuvre qualifiée en provenance d'Egypte et de Syrie, exploitation accélérée du pétrole dans plusieurs pays de l'Orient arabe) a amené de profondes transformations des niveaux de revenus des Libanais. Et cela du fait de la croissance de la production et de l'exportation de biens industriels et agricoles et de services vers les pays arabes. Il faut ajouter l'émigration massive d'une partie de la population active libanaise vers les pays arabes pétroliers (ouvriers qualifiés, artisans, techniciens, commerçants, entrepreneurs, etc...). Cette émigration s'est ajoutée à

l'émigration traditionnelle des chiites libanais vers l'Afrique Occidentale.

Pour la première fois à l'époque contemporaine, la communauté sunnite connaît un mouvement massif d'émigration vers les pays pétroliers.

Ces émigrations par les flux de remises qu'elles provoquent financent un niveau plus élevé de consommation chez les familles des émigrés restées au Liban. De même, ces remises sont partiellement utilisées pour la mise en place d'investissements privés divers.

Sur le plan social, ces émigrations ont comme conséquence d'élargir la catégorie des petits et moyens entrepreneurs, de même qu'elles ont suscité l'ascension de plusieurs grands entrepreneurs qui se sont établis dans la banque, le secteur foncier et d'autres types d'affaires au Liban.

D. Cette croissance économique a été précédée et accompagnée par une accélération de la croissance démographique en particulier dans la communauté chiite depuis 1940, du fait de l'amélioration des conditions sanitaires progressives dans les régions rurales périphériques, qu'habite la plus grande partie de cette communauté.

Cette croissance qui tend à se ralentir depuis plus d'une dizaine d'années du fait de l'élévation du niveau de vie et d'éducation, a fortement contribué à améliorer le pouvoir de négociation de cette communauté dans le système politique libanais.

Cette croissance démographique s'est aussi traduite par une forte migration interne des chiites du Sud et de la région de Baalbek vers Beyrouth et sa banlieue, ce qui a aussi contribué à renforcer ce même pouvoir de négociations. On remarquera que cette migration chiite vers l'agglomération de la capitale a joué un rôle non négligeable dans le déroulement de la crise depuis 1975.

VI. Approche quantitative de l'évolution récente des niveaux sociaux économiques des Libanais suivant leurs confessions, régions et catégories de revenus, dans le Liban indépendant

Les indicateurs quantitatifs dont nous disposons sur la période allant de 1943 à nos jours semblent converger en général sur le fait que les disparités sociales et économiques entre les Libanais ont tendance à diminuer quels que soient les groupes auxquels ils appartiennent (catégories de revenus, régions et confessions).

Dans cette partie, nous analyserons successivement les données disponibles pour les trois approches précitées.

A. Evolution de la répartition des Libanais d'après les différentes catégories de revenus

La première estimation dont nous disposons sur la répartition des Libanais d'après les catégories de revenus, a été effectuée par le professeur Elias Channagé. Nous la reproduisons dans le Tableau ci-dessous:

Tableau 12: Essai de répartition de la population libanaise suivant les catégories de revenus en 1953

Catégories de revenus	Groupes socio-professionnels correspondants	Pourcentage de la population	Part du revenu national
inférieure	ouvriers de l'industrie et de l'agriculture	78%	20%
moyenne	fonctionnaires de l'Etat, des banques, du commerce, agriculteurs, artisans, petits et moyens	20%	
supérieure	Banquiers, commerçants, industriels	2%	80%

Source: Elias Ghannagé: "La redistribution des revenus au Liban", in: L'Economie Libanaise et le progrès social, Publication de l'ILO, USJ, Beyrouth 1955.

La mission IRFED a effectué une seconde estimation de cette même distribution en 1960.

Tableau 13: Distribution sociale des revenus en 1960

Catégorie de revenus	Moyenne du revenu familial annuel de la catégorie	% de la catégorie dans l'ensemble de la population	Part de la catégorie dans le revenu national
miséreux	1.000 LL	8,8%	1,5%
pauvres	2.000 LL	41,2%	16,3%
moyens	3.500 LL	32,0%	22,2%
aisés	11.000 LL	14,0%	28,0%
riches	40.000 LL	4%	32%

Source: Ministère du Plan, Mission IRFED-Liban 1960-61, Beyrouth, p. 93.

Enfin, la dernière estimation disponible de la distribution sociale des revenus au Liban provient de l'enquête effectuée par Yves Schmeil et concerne les années 1973-74, avec l'aide des étudiants de l'Institut des Sciences de l'Université libanaise et de l'Institut politique de l'Université Saint-Joseph.

Nous en reproduisons les résultats dans le tableau suivant:

Tableau 14: Distribution sociale des revenus en 1973 et 1974

Catégorie de revenus	moins de 3.000 LL/an	de 3.000 à 6.000 LL par an	de 6.000 à 12.000 LL par an	plus de 12.000 LL par an
% de la catégorie dans l'ensemble de la population en 1973	23,5	28,1	25,9	22,2
en 1974	20,2	36,7	23,4	19,5

Source: Yves Schmeil: "Sociologie du système politique libanais", Ed. universitaire de Grenoble, Grenoble 1976, p. 22.

Nous avons ramené les chiffres de revenus de 1973 et 1974 à des prix de 1960, afin de pouvoir les comparer à ceux de la Mission IRFED et ceci en utilisant un indice des prix à la consommation, et en calculant la moyenne de la catégorie de revenus.

Tableau 15: Distribution sociale des revenus en 1973-74 déflatés aux prix de 1960

Moyenne de la catégorie	<u>1973</u> % de la catégorie par rapport à la population totale	Moyenne de la catégorie	<u>1974</u> % de la catégorie par rapport à la population totale
- 2.000 LL	23,5	- 1.850 LL	20,2
3.000 LL	28,1	2.750 LL	36,7
6.150 LL	25,9	5.500 LL	23,4
+ 8.000 LL	22,2	+ de 7.350 LL	19,5

Source: Conf. Tableau 14

Indice des prix à la consommation, recouplement des données de la Direction Centrale de la Statistique du Ministère de l'Economie Nationale et de la Commission de la Planification.

En comparant les données des tableaux 13 et 15, on constate les phénomènes suivants:

- a) Une tendance à l'accroissement du volume des catégories moyennes du revenu entre 1960, 1973 et 1974.
- b) Une tendance à l'accroissement du volume des catégories élevées du revenu entre 1960 et 1973, avec une contraction du volume de ces catégories entre 1973 et 1974.

Les causes des évolutions constatées entre 1973 et 1974 pourraient être les suivantes:

- élévation générale du niveau des revenus due à la hausse du prix du pétrole;
- accélération de l'inflation;
- hausse du salaire minimum et de l'ensemble de l'échelle des salaires du secteur privé et public en 1974.

Quant aux évolutions constatées entre 1960 et 1973, elles semblent normales dans un pays qui a connu le type de croissance économique décrit plus haut, qui s'est traduite par une hausse générale des revenus due à un ensemble de changements locaux et régionaux.

B. Evolution des niveaux de vie dans les divers Mohafazats (provinces du Liban) entre 1960 et 1970

La Mission IRFED a effectué en 1960 une enquête sur les niveaux de vie ruraux. Cette enquête a été reprise 10 ans plus tard en 1970 par le directeur de ladite mission, à la demande du directeur du Ministère du Plan. En voici les résultats:

Tableau 16: Evolution des niveaux de vie dans les différents Mohafazats ruraux au Liban

Région	Indice synthétique du niveau de vie en 1960	Indice synthétique du niveau de vie en 1970	% de l'élévation de l'indice entre 1960 et 1970
Centrale	2,24	2,59	15,6
Nord	2,13	2,52	40,0
Sud	1,53	2,20	43,8
Bekaa	1,47	2,00	36,1
Liban rural	1,69	2,23	32,0

Source: Raymond Delprat "Liban. L'évolution du niveau de vie en milieu rural 1960-1970, Beyrouth, 1970. Doc Ronéoté, Ministère du Plan, p. 9

L'indice synthétique utilisé est une moyenne de plusieurs indices (sanitaire, économique et technique, domestique, résidentiel, habitat, scolaire, culturel, familial, social).

De ce tableau nous pouvons déduire que les régions périphériques du Liban (qui sont à majorité musulmane) sont celles qui ont le plus avancé. En particulier le Liban-Sud, à 70% musulman,

connu une hausse de niveau de vie de près de 44% entre 1960 et 1970. Le Liban-Nord, à 40% musulman, a progressé de 40%, et la Békaa à plus de 60% musulmane, a progressé de 36%. Le Liban central, à 70% chrétien, a progressé de 15,6%. Donc, malgré les différences importantes de niveau de vie allant jusqu'à 22% entre les diverses régions rurales du Liban en 1970, il faut noter que ces différences allaient jusqu'à 35% en 1960. L'ensemble du monde rural libanais aurait connu un accroissement de niveau de vie de 32% entre 1960 et 1970.

Ce type d'évolution semble être dû à la conjonction de plusieurs facteurs dont l'émigration rurale vers l'extérieur et vers les villes; à l'envoi et l'investissement des remises d'émigrés en milieu rural, et enfin à la politique active que menait l'Etat libanais dans le domaine de l'équipement dans les régions rurales à cette époque (routes, adduction d'eau, électrification, téléphones, bonification des terres, puits artésiens, équipement scolaire, sanitaire, culturel, social).

C. Evolution de la composition confessionnelle de quelques professions depuis l'indépendance

Nous essayons de décrire dans le tableau qui suivra l'évolution de la composition confessionnelle d'une série de professions appartenant pour leur majorité aux élites économiques, administratives et aux professions libérales.

Tableau 17: Evolution de la composition confessionnelle de quelques professions

Profession	En début de période étudiée		En fin de période étudiée	
	% Musulmans	% Chrétiens	% Musulmans	% Chrétiens
Ensemble des fonctionnaires de l'Etat	<u>1943</u> 41,3	<u>1943</u> 58,7	<u>1978</u> 47,32	<u>1978</u> 52,68
Candidats aux fonctions publiques de la 3ème catégorie (niveau licence)	<u>1963</u> 56,0	<u>1963</u> 48,0	<u>1974</u> 64,0	<u>1974</u> 35,0
Propriétaires de sociétés commerciales (S.A.L.-S.A.R.L.)	<u>1966</u> 22,0	<u>1966</u> 78,0	<u>1981</u> 24,5	<u>1981</u> 75,5
Industriels	<u>1950</u> 33,0	<u>1950</u> 67,0	<u>1978/79</u> 32,4	<u>1978/79</u> 67,6
Banquiers	<u>1950</u> 0,0	<u>1950</u> 100,0	<u>1980</u> 29,0	<u>1981</u> 71,0
Propriétaires de compagnies de transports	<u>1966</u> 28,0	<u>1966</u> 72,0	<u>1981</u> 27,4	<u>1981</u> 72,6
Assureurs et agents d'assurances	<u>1948</u> 9,0	<u>1948</u> 91,0	<u>1981</u> 24,0	<u>1981</u> 76,0
Avocats	<u>1948</u> 13,5	<u>1948</u> 86,5	<u>1974 (Bey)</u> 29,0	<u>1974 (Bey)</u> 71,0
Ingénieurs	<u>1948</u> 12,0	<u>1948</u> 88,0	<u>1977</u> 42,2	<u>1977</u> 57,8
Médecins	<u>1948</u> 13,4	<u>1948</u> 86,6	<u>1974</u> 81,84	<u>1974</u> 68,15

Source: Travaux du séminaire de sociologie du développement, 1981-1982. Institut des Sciences Sociales - Université libanaise - Rabiye, Liban

Nous constatons à travers les données de ce tableau que les professions, dont l'accession nécessite l'acquisition d'un niveau d'enseignement supérieur (fonctionnaire d'Etat de 3ème catégorie, profession libérale non-commerciale; avocats médecins, ingénieurs) sont des professions dans lesquelles le rapprochement entre les participations des différentes confessions à la profession s'est accéléré au cours des trois à quatre dernières décennies. Le rapprochement équivalent pour les professions qui demandent un certain capital afin d'être exercées, était lent, avant 1975 (commerce moderne, industrie, banques, grandes sociétés de transport, assurances). Après 1975, le rapprochement s'est accéléré principalement dans le domaine des banques et des assurances. Cela semble être dû au "boom" pétrolier et aux ressources financières importantes qui en ont résulté pour des pays comme le Liban, c'est-à-dire des pays dont l'économie est étroitement liée à celle des producteurs arabes du pétrole. (Pour ces types d'évolution, voir les graphiques 1, 2, 3 et 4 en annexe).

Les données statistiques concernant les professions industrielles et commerciales ne sont pas précises depuis 1975, mis à part les professions de la banque et de l'assurance.

D. Il convient ici d'ajouter quelques données sur les progrès du niveau d'instruction dans les différentes communautés que nous pourrions approcher à partir des données des tableaux 18 et 19.

Tableau 18: Religion et niveaux d'instruction (Liban 1974)
en pourcentage de la population

Niveau d'instruction	Analphabètes complets	Partiel. analphab.	Niveau primaire	Niveau second.	Niveau univ.
Religion					
Musulmans	14,2%	18,6%	32,9%	27%	9,1%
Chrétiens	10,9%	16,9%	29%	31%	10%

Source: Yves Schemal, op.cit., p. 41

On mesure les progrès réalisés en comparant ces données à celles du tableau 8 (pour 1932). Le niveau d'analphabétisme a été réduit jusqu'à 20% à 25% de celui de 1932, aussi bien pour les communautés chrétiennes que musulmanes. Pour les premières, le taux d'analphabètes passe de 46,6% en 1932 à 10,9% en 1974, pour les seconds, le taux passe de 67% en 1932 à 14,2% en 1974. Du coup, les différences entre les taux d'analphabétisme entre les communautés ont été singulièrement réduits, de même que ceux pour les autres niveaux d'instruction.

Le tableau 19 illustre cette réalité pour les universités (p. 33).

On voit le chemin parcouru depuis un siècle (cf. le tableau 3) et la contribution de l'Université Libanaise dans ce domaine. Le rôle rééquilibrant de cette Université a dû s'accélérer depuis avec l'ouverture de branches en province et celle de facultés techniques après 1975.

Tableau 19: Structure confessionnelle de la population universitaire libanaise en 1972-1973

Univ.	Effectifs des étud.	Effect. des étud. chrétiens	En % de chr. par univ.	Effect. des étud. musulmans	En % des musulmans par université
AUB	2.303	1.267	55,01%	1.036	44,99 %
BUC	501	275	54,89%	226	45,11 %
MEC	100	87	87 %	13	13 %
Haig. azian	303	242	79,86%	61	20,14 %
UL	12.340	4.936	40 %	7.404	60 %
UAR	2.708	270	9,97%	2.438	90,03 %
St Esp rit	333	333	100 %	-	-
Sages.	233	233	100 %	-	-
ALBA	209	105	50,23%	104	49,77 %
USJ	3.257	2.605	79,98%	652	20,02 %
ESL	548	356	64,96%	192	35,04 %
CEM	338	202	59,76%	136	40,24 %
Total	23.173	10.911	47,08%	12.262	52,92 %

Sources: Statistiques du Centre de Recherches et de Développement Pédagogique et R.B. Bells "Christians in the Arab East", Lycabettes Press, Athens, 1973, p. 124. Compilées par Salim Nasr.

VII. Crises sociales, crises politiques, préludes des guerres?

Il convient de signaler que l'Etat libanais avait mené une politique relativement dynamique en matière de rééquilibrage des disparités socio-économiques entre les Libanais, plus particulièrement sous le mandat de Fouad Chehab entre 1958 et 1964. Cette politique avait été en grande partie suivie jusqu'en 1970 sous le mandat de Charles Helou. Cependant, les élites des diverses communautés, encouragées par la conjonction d'après 1967 (défaite de Nasser et montée de l'OLP) se sont coalisées (à part une partie des élites sunnites et chiites) en dépit de leurs contradictions, appuyées en cela par l'OLP et ce qui devint plus tard le "Mouvement National" pour éliminer le candidat chehabiste et faire élire à la Présidence un leader traditionnel d'un clan maronite du Liban-Nord: Sauleyman Frangieh.

L'oeuvre de Fouad Chéhab, en tant que pouvoir fort et régulateur socialement et confessionnellement, fut peu à peu liquidée, ce qui ouvrit la voie à tous les conflits internes et régionaux et leur permit d'éclater et de se développer au Liban.

L'inflation s'accélérait à partir de 1970, l'exode des habitants du Liban-Sud vers la capitale (du fait de la guerrilla palestinienne sur la frontière libano-israélienne) s'amplifiait, l'OLP, chassée de Jordanie entre 1970 et 1971, s'installait au Liban. Le nouveau pouvoir libanais re-traditionalisé, était incapable d'affronter la nouvelle situation: les mouvements revendicatifs éclataient et se suivaient (grèves et manifestations d'étudiants, d'enseignants, d'ouvriers d'industrie, d'agriculteurs, manifestations politiques d'appui à l'OLP, etc.). Le pouvoir louvoyait entre la répression brutale et l'acquiescement. Mais il était toujours incapable d'apporter des solutions aux problèmes.

A tout cela vinrent s'ajouter des essais de "containment" de l'OLP, qui s'installait progressivement au Liban, promu au rôle de "sanctuaire": ces essais furent inefficaces.

La montée des élites économiques et culturelles des communautés musulmanes trouva un terrain propice pour tenter de se traduire sur le plan politique: lors de chaque conflit entre l'armée libanaise et l'OLP, les revendications sunnites de participation au pouvoir se faisaient jour. La crispation des élites chrétiennes, effrayées par le changement des rapports de force, incarnés par l'alliance OLP-Mouvement National-élites islamiques, ne fit que s'accélérer. Il est vrai que cette alliance se révéla être un marché de dupes pour les trois parties plus tard. Mais elle fut efficace dans la préparation politique et psychologique de la guerre entre 1973 et 1975.

Alors que les niveaux de vie, d'éducation, se rapprochaient et que la participation effective au pouvoir économique, politique et administratif des communautés musulmanes s'affirmait, les revendications communautaires de ces mêmes communautés allaient en s'amplifiant (comme nous l'avons montré au début de cet écrit).

Le rapprochement entre les niveaux de vie, et cette participation accrue au pouvoir, augmentaient-ils la conscience qu'avaient ces communautés de disparités persistantes, d'où les revendications?

Ou bien la présence avouée de l'OLP et la sympathie spontanée des populations musulmanes avec celle-ci au début, firent-elles penser aux élites des communautés musulmanes que le moment était venu de profiter de ce changement dans les rapports de force militaire internes, afin d'obtenir une part plus grande du pouvoir politique?

Les deux facteurs ont certainement joué un rôle dans la préparation de la guerre de 1976.

La réaction des communautés chrétiennes ne se fait pas attendre: au triomphalisme islamique répond la crispation chrétienne.

A l'armement et l'entraînement de l'OLP et de ses sympathisants libanais et des divers groupes liés au régime syrien (Mouvement National, Mouvement chiite des déshérités, divers groupes sunnites, etc.), répond un armement et un entraînement massif de groupes, partis et milices chrétiennes.

Pour l'OLP comme pour la Syrie et Israël, un terrain propice pour s'affirmer se présentait: un pays divisé confessionnellement est le lieu idéal pour les interventions extérieures.

Le terrain était préparé pour ce qui se passe depuis: l'articulation de trois types de conflits sur le terrain libanais: conflits locaux, conflits régionaux (inter-arabes et arabo-israéliens) et conflits internationaux. Ces trois types s'alimentent mutuellement.

Boutros LABAKI

Notes

1. Ces textes ont été souvent écrits ou inspirés par des membres de l'Organisation de l'Action Communiste au Liban (OACL). Ceux cités dans le texte sont respectivement de:
 - "Rassemblement des Chrétiens Engagés: "Les chrétiens et les défis qui se posent", Beyrouth, 1975, p. 11-12 (en arabe).
 - Sleimane Taky-Eddine "L'évolution historique du problème libanais, 1920-1970. Les préambules à la guerre civile", Beyrouth, Dar Ibn Khaldoun, 1977, p. 96 (en arabe).
 - Voir aussi les écrits de Joseph Semaha en Avril 1975, dans la Revue de l'OACL: "Al-Haurrieh", en particulier son article intitulé "Sept raisons pour isoler les Kataeb".
2. Georges Ahou Nader: "Pour se débarrasser de tous les types d'errements confessionnelset tribaux", in: "Les communistes libanais et les tâches de la période à venir". Actes du 3ème Congrès du Parti Communiste Libanais, Beyrouth, du 7 au 10 Janvier 1972, p. 330-331.
3. A titre d'exemple: le programme du Parti Communiste Libanais adopté par son Second Congrès en Juillet 1968 consacre au 'confessionalisme" trois lignes dans un texte de 96 pages. Celui adopté au 3ème Congrès en Janvier 1972 consacre au confessionalisme deux pages dans un texte de 688 pages (voir note 2).
4. Déclaration de Me Izzat Harb, Président de l'Association des Anciens des Makassed sur la crise libano-palestinienne de Mai 1973, in: Sawt achShaab, Beyrouth, 25/5/72, p. 5.
 - Me. Amin Arayssi: Président du Parti Al-Hayat Al-Wotaniya et Président du Comité Exécutif des Organisations et institutions islamiques: "La leçon des récents événements" in: Al-Hayat", 17/6/1973, p. 1
 - Discours de démission du premier ministre Rachid El Solh devant le Parlement de 15/4/1975, in: Al Nahar", du 16/4/75 p. 1 et suiv.
 - Sermon du Mufti de la République à l'occasion de la fête du Ramada le 5/10/1975, in: Al- Hayat" du 7/10/1975, p. 5
 - Me Abdul Aziz Kabbani, Président de l'Association des Anciens des Makassed, in: Les causes des événements sanglants au Liban", in Al-Nahor du 27/11/1975, p. 3.
5. "Pacte chiite" signé le 22/6/1973 par 13 députés et ministres chiites. "Al Nahar" du 11/12/1973.

Lettre de l'Imam Moussa Sadr aux membres du Conseil Chiite Supérieur. "Al-Hayat", 7/12/1973, p. 3.
Memorandum présenté au Premier Ministre Takieddine El-Solh par le Mufti Jaqfarite Cheikh Abdul-Amir Kobalan exposant les revendications de la communauté chiite, in: "Al-Hayat" du 29/7/1973, p. 2

"Les revendications chiites", texte distribué aux Ministres chiites par l'Imam Moussa Sadr, Président du Conseil Supérieur chiite le 12/2/1974, in: "Al-Hayat", du 12/2/1974.

Le document de travail intitulé "Réformes politiques économiques et sociales" publié par le Conseil Supérieur chiite le 27/11/1975 in "Al-Nahor" du 28/11/1975, p. 3

6. Kamal Joumblat, "Pour le Liban", Stock Editeur, Paris, 1978, p. 72-73.
7. H.A.R. Gibb and H. Bowen: "Islamic Society and the West, Vol. 1, "Islamic Society in the Eighteenth Century", London, Oxford University Press, 1950, 1957.
8. Tannous Aeh-Chidiaq, "Chronique des notables du Mont-Liban", publiée en 1859, rééditée pour les "Publications de l'Université libanaise", Beyrouth 1970, 2 tomes.
William Polk, "Opening South Libanon 1888-1840" A study of the impact of the West on the Middle East, Harvard University Press, 1963, p. 54-55.
Muhsin Al-Amin, "Khitat Jabal-Amel", Imp. Al-Insaf, Beyrouth, 1961, p. 110-111.
Z.Y. Hersehalg: "Introduction to modern economic history of the Middle East", Ed. Brill - Leiden, 1964, p. 18-20, 23, 25.
Volney, "Voyage en Syrie et en Egypte". Ed. Mouton, Paris, La Haye, 1959, p. 385.
H.A.R. Gibb and A. Bowen, op. cit.
9. Boutros Labaki: "Sériciculture et Commerce extérieur au Liban et au Bar-El-Cham, 1840-1914". Publications de l'Université libanaise (sous presse, 3ème trimestre 1983), p. 5-30.
10. Theodor Hanf, "Erziehungswesen in Gesellschaft und Politik des Libanon", Bertelsman Universitätsverlag, 1969.
11. République Française, Ministère des Affaires Etrangères, Rapport à la S.D.N., 1938, p. 137 et suiv.
12. Jean Charro, "La politique de l'enseignement au Liban", Beyrouth, Juillet 1979, p. 180.
13. Hend Boustam et Jean-Pierre Valin, "Population de l'Université libanaise. Statistiques et caractéristiques", Publications du Centre de Recherche de l'Institut des Sciences Sociales de l'Université libanaise, Beyrouth 1968, p. 40.

LES RELATIONS EURO-ARABES: COMMUNAUTÉ EUROPÉENNE,
PAYS ARABES RIVERAINS ET PAYS DU GOLFE DANS LA
RÉGION MEDITERRANÉENNE

par

Liliana Magrini

Giuseppe Mureddu

Rome, septembre 1983

7082

LES RELATIONS EURO-ARABES; COMMUNAUTÉ EUROPÉENNE,

PAYS ARABES RIVERAINS ET PAYS DU GOLFE DANS LA

RÉGION MÉDITERRANÉENNE

Avant-propos

1. Une définition de la région méditerranéenne élargie
2. Le dualisme entre zones "fortes" et zones "faibles" dans la région méditerranéenne
3. Pays du Golfe et pays arabes méditerranéens
 - Relations globales
 - Complémentarité et concurrence
 - Quelques remarques sur les stratégies possibles
4. Les relations euro-arabes et le dualisme entre pays arabes riverains et Ccg
 - Échanges commerciaux
 - Relations officielles C.E.-L.A. et C.E.-Ccg
 - a) Dialogue euro-arabe
 - b) Accords et relations C.E.-Pays méditerranéens
5. Conclusions provisoires et indications de travail

Annexe

Avant-propos

Parmi les influences extra-méditerranéennes qui agissent sur le bassin méditerranéen, l'un des facteurs les plus puissants est sans doute la catalysation exercée par deux réalités institutionnelles ayant une configuration de sous-systèmes et dépassant les limites de la Méditerranée: la Communauté européenne et la Ligue arabe. L'action de ces deux sous-systèmes - auxquels appartiennent la plupart des pays riverains - est si forte et complexe qu'il paraît essentiel d'en tenir compte dans l'analyse et l'interprétation du mécanisme d'interdépendance concernant l'ensemble de la région.

Il est évident que l'existence de la C.E. et de la L.A. influence les relations économiques et politiques entre les deux rives. Mais il faut souligner que les processus d'interpénétration ou de divarication, de périphérisation ou de recentralisation, que peut subir la région méditerranéenne, tiennent aussi à la configuration particulière des "zones fortes" dans les deux sous-systèmes. En effet, dans la C.E. comme dans la L.A. ces zones - pays européens non riverains et pays du Golfe - sont placées hors de la Méditerranée. Cependant, elles sont à considérer comme des éléments essentiels et non extérieurs à la région méditerranéenne, puisqu'elles y agissent et contribuent à définir sa structure économique et politique.

Il nous semble nécessaire de se débarrasser des illusions tendant à considérer l'ensemble méditerranéen comme un système potentiellement "alternatif" par rapport aux groupements existants :

quelles que soient les tensions internes et les accusations réciproques, les comportements des pays riverains tendent à confirmer que leur appartenance soit à l'ensemble européen, soit à l'ensemble arabe, est à considérer comme un état de fait, qu'il faut assumer comme point de départ pour toute prévision à moyen terme.

Il s'agit donc de savoir: 1) dans quelle mesure le "core" des deux sous-systèmes, et l'existence même de ceux-ci, tendent à promouvoir ou à entraver les relations entre les deux rives; 2) comment jouent à cet effet les relations établies entre la C.E. et la L.A. en tant que telles; 3) quels sont les scénarios que dessinent pour la Méditerranée les orientations et les stratégies des deux groupements et en particulier des "zones fortes" respectives.

1. Une définition de la région méditerranéenne élargie

La définition courante de 'région méditerranéenne' n'est pas satisfaisante par rapport à l'exigence indiquée. Afin de ne pas envisager le bassin Méditerranéen comme isolé des forces provenant de la C.E. et de la L.A. dans leur ensemble, on va prendre en considération une "région méditerranéenne élargie", définie comme l'agrégation de la Communauté Européenne (et pays candidats), de la Ligue Arabe et des autres pays riverains non inclus dans les premiers deux groupements :

$$ME = (CE + CE_c) + LA + AR$$

- où
- ME = Méditerranée élargie (28 pays)
 - CE = Communauté Européenne (10 pays)
 - CE_c = Pays candidats (2 pays)
 - LA = Ligue Arabe (21 pays)
 - AR = Autres pays riverains (5 pays)

Chacun des groupements peut être désagrégé en des composants spécifiques :

$$ME = (CE_{nr} + CE_r + CE_c) + (LA_r + CCG + ALA) + AR$$

- où
- $CE = CE_{nr} + CE_r$
 - CE_{nr} = Pays non riverains de la Communauté Européenne
(7 pays: Belgique, Danemark, Irlande, Luxembourg, Pays Bas, R.F.A., Royaume Uni)
 - CE_r = Pays riverains de la Communauté Européenne
(3 pays: France, Grèce, Italie)
 - CE_c = Pays candidats
(2 pays: Espagne, Portugal)
 - $LA = LA_r + CCG + ALA$
 - LA_r = Pays riverains de la Ligue Arabe (8 pays: Algérie, Égypte, Jordanie, Liban, Libye, Maroc, Syrie, Tunisie)
 - CCG = Conseil de Coopération du Golfe (6 pays : Arabie Saoudite, Bahrain, Emirats Arabes Unis, Kuwait, Oman, Qatar)
 - ALA = Autres pays de la Ligue Arabe (7 pays: Djibouti, Iraq, Mauritanie, Somalie, Soudan, Yemen du Nord, Yemen du Sud)
 - AR = Autres pays méditerranéens (5 pays: Chypre, Israël, Malte, Turquie, Yougoslavie)

Chacune des possibles désagréations présente un intérêt spécifique et peut être développée davantage.

La distinction entre pays riverains et non riverains de la C.E. reconduit à la définition traditionnelle d'Europe méditerranéenne, qui consent d'isoler le rôle de la France, de la Grèce et de l'Italie (et de l'Espagne et du Portugal si l'on inclut CE_c) tout en tenant compte de la dimension européenne de l'ensemble de la Communauté.

Le troisième groupe de pays (Autres riverains) est un ensemble hétérogène par définition, dont il serait intéressant de mettre en évidence chaque pays par des analyses spécifiques.

Enfin, il est utile de distinguer les pays riverains des pays non riverains de la Ligue Arabe, et, dans le deuxième sous-groupe, d'isoler les pays du Golfe Arabe et plus précisément les pays pétroliers de la péninsule arabique, c'est à dire, les six membres du Conseil de Coopération du Golfe. (Dorénavant, en parlant des pays du Golfe, on fera référence implicite aux pays du C.C.G.).

C'est justement cette dernière désagrégation qui peut consentir de développer l'analyse dans la direction proposée: et c'est en même temps la seule qu'on va prendre en considération dans cette note. Les autres spécifications indiquées ne pourront que faire l'objet d'un travail à venir, car toute désagrégation présente des avantages, mais aussi des difficultés conceptuelles et des obstacles dans la récolte des données.

La définition de région méditerranéenne élargie qu'on va adopter à cette phase du travail est donc la suivante :

$$ME = CE + (LA_r + CCG + ALA) + AR$$

cù l'on attribue une place importante au rapport entre pays du Golfe (CCG) et pays arabes riverains (LA_r) dans le cadre des relations méditerranéennes et euro-arabes en particulier.

2. Le dualisme entre "zones fortes" et "zones faibles" dans la région méditerranéenne

Nous avons indiqué, comme élément caractérisant la région méditerranéenne élargie, le dualisme existant à l'intérieur de la C.E. (entre Europe du Nord et Europe méditerranéenne) et à l'intérieur de la Ligue Arabe (entre pays du Golfe et pays arabes riverains de la Méditerranée). Ce dualisme présente des connotations floues. C'est la raison pour laquelle nous avons préféré parler de "zones fortes" et "zones faibles" au lieu d'employer les termes désormais classiques, et chargés de significations précises, de "centre" et "périphérie". En effet, les catégories définissant la dichotomie "centre"- "périphérie" ne pourraient être appliquées que partiellement aux formes de dualisme existant dans les deux sous-systèmes C.E. et L.A..

Rappelons brièvement les principales de ces catégories :

- a) - Les relations financières sont caractérisées par des transferts de capitaux à partir du centre vers la périphérie sous la forme d'investissements directs, de crédits et d'aide financière, et par un drainage d'épargne de la périphérie en direction du centre. On voit clairement à l'intérieur de la C.E.;, aussi bien que dans la L.A. qu'une position financière dominante des "zones fortes" existe. Mais, dans le premier cas il serait vain de chercher, à part les investissements directs en Espagne et Grèce, une direction très nette des mouvements financiers et surtout des flux de crédits et d'aide en faveur du Sud-Europe; dans le deuxième cas, où le dualisme financier est plus fort, il serait quand même difficile de voir un drainage d'épargne de la "zone faible".
- b) - Le mouvement des personnes est défini comme un flux de main-d'oeuvre et un "brain drain" de la périphérie vers le centre; tandis qu'en sens inverse, on trouve seulement des flux touristiques, exception faite pour la présence, essentiellement temporaire, de techniciens à très haut niveau. On ne saurait nier cet aspect dans les deux sous-systèmes considérés: en particulier les migrations de travailleurs, déjà considérables à partir des pays du Sud vers les pays du Nord de la Communauté Européenne, deviennent, quand on considère les pays du Golfe, un phénomène qui est en train de changer la situation démographique de la région. La mesure où ce phénomène se réalise peut soulever nombre d'interrogations non seulement sur sa signification présente (qui dépasse déjà la notion

de dualisme), mais surtout en ce qui concerne les perspectives qu'il peut ouvrir. Et tout d'abord par la question qui vient spontanément à l'esprit de tout observateur : développement par qui et pour qui ?

- c) - La division du travail se manifeste par la localisation au "centre" de productions nouvelles ou standardisées à fort taux de croissance, tandis qu'à la périphérie ne se déplacent que des productions mûres à basse technologie incorporée, utilisant matières premières locales, main-d'oeuvre relativement peu qualifiée et à bon marché. Or, pour l'Europe, région "centre" au niveau mondial, une certaine homogénéité des structures industrielles - ayant partout un haut degré de développement - n'exclut pas une diversification des économies nationales en des productions différentes du point de vue technologique, mais à l'intérieur des mêmes secteurs industriels. Cette "spécialisation horizontale" donne aux structures industrielles européennes des éléments de hiérarchisation et caractérise l'Europe méditerranéenne par des productions relativement moins avancées; toutefois ces éléments ne suffiraient pas à qualifier de dualisme "centre-périphérie" les différences entre l'industrie de l'Europe du Nord et du Sud (pour ne pas parler de l'homogénéité des salaires et de la qualification de la main d'oeuvre). Dans la Ligue Arabe la question se pose autrement. La diversité des structures industrielles se place à un niveau de développement initial et à l'intérieur d'une division internationale du tra-

vail dans laquelle les pays arabes dans leur ensemble ont été, jusqu'à présent, périphériques: et pour certains, l'économie de subsistance ou les mono-productions primaires - industrie extractive et agriculture - ont été souvent les activités principales. Les efforts de certains pays arabes, et notamment des pays riverains de la Méditerranée, pour se donner dans les années '70 une structure industrielle un peu plus diversifiée ont eu des effets sans doute importants du point de vue national, mais qui n'ont pas changé grande chose sur le plan de la division internationale du travail, au niveau mondial aussi bien que régional. À la suite de l'essor du pétrole, la situation peut changer. Bien que le pétrole aussi soit le produit d'une activité primaire, le fort accroissement des revenus des pays producteurs a des conséquences importantes non seulement politiques et financières, mais aussi sur la structure et la production. La possibilité d'investir massivement en de secteurs productifs à technologie avancée et en particulier en des industries à forte intensité de capital, peut modifier les stratégies de développement de certains pays; mais il s'agit simplement de tendances, qui sont loin de pouvoir définir, à l'état actuel, des relations "centre-périphérie" dans la région. Toutefois, ces tendances peuvent aboutir, à long terme, soit à la périphérisation des pays arabes non pétroliers, soit à une diversification industrielle diffuse, qui pourrait donner à toute la rive Sud de la Méditerranée une nouvelle configuration économique à l'échelle régionale et mondiale. C'est là justement le problème central qu'on soulève avec cette note.

3. Pays du Golfe et pays arabes méditerranéens

- Relations globales

Les relations entre les pays-membres du Ccg et les pays arabes riverains impliquent le plus large éventail de facteurs culturels, idéologiques, politiques, économiques, fondés à la fois dans la tradition, dans l'histoire et dans la situation actuelle. Une entente régionale ne saurait se faire sans impliquer, par un projet global, tous ces aspects, qui doivent donc être pris en compte dans une analyse des perspectives d'avenir.

Commencée plus tard que dans le reste de la région, la transition est aussi vécue plus difficilement par le Golfe. La bourgeoisie nationale émergente y a raté une révolution ayant comme enjeu la démocratisation des structures et des institutions, et en même temps le passage de la sphère de la tradition, conçue comme seule garantie de légitimité, à la sphère du projet politique, sur laquelle la plupart des autres Etats-nations arabes ont cherché à fonder le consensus. Parmi les orientations ébauchées par les faibles mouvements d'opposition, l'une des tendances essentielles avait été sans doute une plus étroite intégration du Golfe dans le monde arabe; orientation poursuivie aussi bien par le MNA que par les mouvements nasséristes ou baathistes. On peut dire que seul le Kuwait, emmené dès l'origine à devoir choisir au niveau politique son appartenance et ses partenaires, semble avoir constamment donné une certaine priorité à ses liens avec le monde arabe.

Cet écart des pays du Golfe par rapport aux lames de fond qui ont entraîné la région fait aussi que le passage à un stade différent non seulement de l'économie, mais des relations et structures sociales, soit vécu par les élites au pouvoir dans la peur. En effet, dans ce cadre, le libérisme acquis du monde capitaliste demeure essentiellement une conception d'emprunt, qu'une vague de fond pourrait toujours balayer. Si, à cet effet, l'influence shiite est aujourd'hui la plus redoutée par les gouvernements du Golfe, ceux-ci montrent en même temps de se sentir menacés par les idéologies laïques qui pourraient être véhiculées par les ressortissants étrangers résidant dans leurs pays: notamment, un "radicalisme" socialiste dont les travailleurs arabes et les réfugiés palestiniens sont considérés comme les porteurs. C'est un soupçon qui ne manque pas d'affecter, dans la plupart des cas, même les relations intergouvernementales, toujours marquées d'une sorte de réserve.

Le Golfe demeure donc rivé à une spécificité qui, très souvent, semble devenir une étrangeté foncière par rapport au monde arabe méditerranéen. Par ailleurs, le panislamisme "officiel" du Ccg tend plutôt à noyer la racine culturelle arabe en un vaste ensemble indifférencié; et les mouvements intégristes qui se manifestent dans la plupart des pays arabes semblent agir, selon leur caractère dominant et leur origine, soit dans le même sens, soit par contre en créant de profondes séparations sectorielles.

Ce n'est donc pas que par un projet politique qu'une convergence semble pouvoir se produire. Et il est certain que cela aiderait le Ccg à sortir de son attitude de forteresse assiégée et en même temps d'une situation politique ambiguë, qui présente une seule alternative réelle: sa coopération dans le "club des riches", qui ne ferait des cinq pays que des bailleurs de fonds au centre des convoitises, et où leur force de négociation risque de s'amoinrir progressivement.

2. Dans le domaine stratégique, une certaine convergence, qui s'est dernièrement accentuée entre le Golfe et la plupart des pays arabes, ne manque pas de laisser subsister des dissensions assez profondes.

À ce niveau les préoccupations des pays du Golfe portent surtout sur trois secteurs: a) Palestine, question sur laquelle s'est principalement fait le rapprochement inter-arabe récent, et où les pays du Golfe semblent avoir désormais engagé leur prestige dans le monde arabe et islamique; b) Iran, qui est à l'origine de la politique d'aide massive mise en oeuvre par le Ccg et notamment par Ryadh sur un "front" constitué par la Turquie et par l'Iraq, vis-à-vis duquel on a momentanément mis de côté les anciens griefs et motifs de méfiance; c) la Corne d'Afrique, où l'on tend à renforcer les pays et mouvements qui consentent de jouer sur la "solidarité islamique".

Pour tous les pays du Golfe, les objectifs concernant la sécurité sont étroitement liés aux craintes d'une déstabilisa-

tion interne découlant de l'action ou de l'influence de forces extérieures; d'où aussi leurs réactions parfois contradictoires dans le cadre de la confrontation entre les superpuissances. C'est la spécificité de cette approche qui pourrait, le cas échéant, faire éclater à nouveau des différences et même des contrastes: moins peut-être au sujet de l'Iran, où le Golfe semble de plus en plus enclin à un compromis, qu'au sujet de la Palestine, où une radicalisation des oppositions à l'intérieur de l'Olp, et par rapport à la Syrie, pourrait raviver chez les pays du Golfe d'anciennes craintes concernant les futurs équilibres politiques du Moyen Orient. Plus encore peut être que dans les autres secteurs, c'est vis-à-vis de l'Afrique subsaharienne que les divergences de stratégie ont semblé s'accroître dans ces dernières années parmi les pays arabes, même si la situation, sur le long terme, paraît tendre plutôt vers une composition des conflits que vers leur aggravation. Mais la véritable question, en ce qui concerne plus spécifiquement les relations entre le Ccg et les pays arabes méditerranéens, se pose à notre avis à un autre niveau, c'est-à-dire quant à la mesure - pour l'instant faible - où les pays du Golfe sont disposés à considérer toute l'Afrique subsaharienne, et non seulement cette zone directement reliée à la péninsule qu'est la Corne, comme une région d'intérêt prioritaire, et donc comme un destinataire préférentiel de leur aide et l'objet d'un projet cohérent. C'est là une question, croyons-nous, assez décisive

pour la possibilité de tracer une stratégie économique et politique commune entre le Ccg et les riverains de la Méditerranée. En effet, l'Afrique subsaharienne n'est pas seulement le background direct des pays méditerranéens de la rive Sud, mais elle représente en outre une zone privilégiée d'expansion et de coopération économique aussi bien pour les pays arabes de la rive Est, que pour les non-arabes de la rive Ouest et des Balkans. Deuxièmement, pour la plupart de ces pays, leurs relations avec l'Afrique représentent un élément essentiel soit de l'appartenance au Tiers Monde, soit d'un rapport particulier avec cette double expression de Tiers Monde que sont les 77 et les Non-Alignés: la question réjoint donc, encore une fois, un aspect fondamental pour l'identité politique des pays du Golfe, qui, malgré leur adhésion formelle aux deux organismes multilatéraux, n'ont pas encore accompli à ce sujet un véritable choix, ne concevant leurs rapports avec l'Afrique et à l'intérieur du Tiers Monde que sous une forme sélective, et toujours bilatérale.

Enfin, il est inutile de souligner que la stratégie régionale du Golfe, aussi bien en direction du monde arabe que de l'Afrique, trouve une sorte de passage obligé dans l'Egypte, qui saurait difficilement, sur le long terme, soutenir ce rôle au cas où cette stratégie n'irait pas vers un resserrement global des liens avec le monde arabe.

- Complémentarité et spécialisation

Du point de vue économique, la spécificité du Ccg est peut-être moins évidente. Cependant un certain nombre d'éléments sont à signaler: le début d'une intégration sub-régionale, le rôle dominant du pétrole sur la structure de la production et du commerce extérieur; des tendances à la diversification productive; une très forte dépendance par rapport à la main d'oeuvre étrangère; la présence persistante de surplus pétroliers qui ne peuvent être absorbés entièrement à l'intérieur; le développement du système financier.

Par rapport à la structure de la production et du commerce extérieur, le rôle du pétrole reste très fort: en 1981, les exportations de brut du Golfe atteignaient presque 150 milliards de dollars, qui représentent plus de 60% des exportations de l'OPEP. Mais la position dominante du pétrole est commune à d'autres pays arabes; de même, l'augmentation de la capacité de raffinage - qui est un sujet de discussion et de confrontation entre les pays arabes producteurs de pétrole - caractérise les pays du Golfe aussi bien que la Libye, l'Algérie, l'Iraq, la Syrie, le Maroc et dans une moindre mesure d'autres pays arabes.

Le tableau suivant montre cette tendance commune, qui naturellement se manifeste d'une façon non homogène.

Capacités des raffineries existantes, en construction ou prévues
dans les pays arabes (en milliers de B/j)

	Nombre d'usines	Capacités existantes	Capacités estimées pour 1985		Capacités estimées pour 1990	
			En cons- truction	Total	Prévues	Total
	1980	1980				
<u>OPAEP</u>	<u>31</u>	<u>2.765</u>	<u>2.444</u>	<u>5.209</u>	<u>1.140</u>	<u>6.349</u>
- Algérie	3	115	387	502	-	502
- Libye	2	128	220	348	220	568
- Egypte	5	285	125	410	-	410
- Syrie	2	237	-	237	-	237
- Irak	8	318	262	580	420	1.000
- Kuwait	3	644	110	754	-	754
- Bahrein	1	250	-	250	-	250
- Qatar	1	13	50	63	-	63
- E.A.U.	1	15	180	195	-	195
- Arabie S.	5	760	1.110	1.870	500	2.370
<u>AUTRES PAYS</u> <u>ARABES</u>	<u>9</u>	<u>390</u>	<u>291</u>	<u>681</u>	<u>385</u>	<u>1.066</u>
- Mauritanie	-	-	20	20	-	20
- Somalie	1	10	-	10	10	20
- Maroc	2	78	70	148	150	298
- Soudan	1	26	25	51	25	76
- Jordanie	1	25	50	75	-	75
- Liban	2	48	-	48	-	48
- Tunisie	1	34	76	110	200	310
- Yémen Sud	1	169	-	169	-	169
- Oman	-	-	50	50	-	50
<u>TOTAL PAYS</u> <u>ARABES</u>	<u>40</u>	<u>3.155</u>	<u>2.735</u>	<u>5.890</u>	<u>1.525</u>	<u>7.415</u>

Source: Coopération Euro-Arabe (Actes du Colloque organisé par le Centre d'Etude et de Recherche sur le Monde Arabe contemporain de l'Université Catholique de Louvain, Louvain, déc.1982), Louvain 1983, vol.II, pp.244-245.

Bien que le rôle du pétrole dans les économies des pays du Golfe affecte d'une façon dominante la composition de la production et du commerce extérieur, des tendances à la diversification méritent d'être mises en évidence.

Malgré les aléas de certains chiffres, on peut enregistrer la croissance de deux secteurs: l'industrie liée au pétrole et au gaz naturel (pétrochimie, engrais azotés) et industries à forte intensité de capital (chantiers de réparation navale, métallurgie, aciéries); d'autres industries qui sont en train d'être développées relèvent du secteur qui répond aux besoins sous-régionaux ou locaux et qui se substitue partiellement aux importations (ciment, produits métalliques, meubles, produits en plastique, en verre, alimentation, etc.).

Il s'agit de tendances qui sont plus ou moins communes à tous les pays du Ccg, mais qui ne sont pas à considérer comme des éléments de différenciation sous-régionale, puisqu'elles se présentent, d'une façon similaire, dans plusieurs pays arabes méditerranéens.

Plus que les données incertaines de l'actuelle répartition sectorielle de la population active ou du Pib, témoignent de ces tendances les informations sur les projets réalisés et en cours de réalisation.

Capacité productive relative à certains produits de base - 1977/85
(estimations)

	Pétrole raffiné 000 B/j	Ethylène 000 T/a	Métanol 000 T/a	Ammoniac 000 T/a	Urea 000 T/a	Fer- acier 000 T/a	Alumi- nium	Ciment
1977								
Algérie	115	-	100	990	130	500	-	2.500
Arabie S.	703	-	-	220	400	-	-	1.500
Bahrain	250	-	-	-	-	-	120	-
E.A.U.	15	-	-	-	-	-	-	950
Egypte	285	-	-	570	900	1.740	100	3.800
Iraq	190	32	-	330	500	-	-	3.000
Kuwait	609	-	-	660	800	-	-	1.400
Libye	78	-	-	330	-	-	-	2.500
Qatar	10	-	-	330	330	400	-	340
Syrie	100	-	-	-	-	-	-	1.500
Total	2.355	32	100	3.430	3.060	2.640	220	17.490
1985								
Algérie	442	120	100	1.980	260	1.300	130	9.000
Arabie S.	2.000	2.060	1.250	720	900	850	-	9.800
Bahrain	250	-	330	330	-	-	170	-
E.A.U.	135	-	-	330	500	1.000	135	1.950
Egypte	410	-	185	1.400	1.390	2.700	170	9.500
Iraq	600	170	-	1.500	1.600	1.600	-	12.000
Kuwait	725	-	-	660	800	-	-	1.400
Libye	358	350	330	1.650	2.300	1.300	110	7.000
Qatar	60	280	-	660	660	400	-	640
Syrie	220	-	-	330	350	-	-	6.000
Total	5.200	2.980	2.195	9.560	8.760	9.150	220	57.290

Source: Development through Cooperation - The Interdependence Model
(Seminar between OAPEEC and South European Countries), Roma,
1981, vol.II, p.152.

Parmi les activités industrielles directement liées à l'utilisation sur place du gaz naturel, les principales concernent les produits suivants: ammoniac, méthanol, minéral de fer, aluminium, chlore et alcali, ciment. Il s'agit de productions qui, à côté de la forte consommation de gaz, sont caractérisées par une grande intensité de capital. Les indicateurs du tableau suivant montrent très clairement quelle est la condition nécessaire pour développer ces activités industrielles: disponibilité d'énergie bon marché et de moyens financiers.

Indicateurs relatifs à certain productions utilisant gaz naturel

Produits	dimension moyenne T./jour	Formation brute de capital		Gaz nat. utilisé MMCF/jour	Valeur ajoutée par MCF	Coût du capital/ coûts tot.
		mil.\$	\$ T/jour			
Ammoniac	1500	130	87000	48	3.10	60.6%
méthanol	2000	250	125000	68	6.06	65.3%
min.de fer	2500	800	400000	35	42.5%
aluminium	800	800	1000000	40	4.16	45.0%
chlore-alcali	{ 1000 (chl.) 1100 (alc.)	120	57000	13	11.70	36.8%
ciment	2000	94	47000	20	1.06	57.0%

Source: M.Muenzler, "Industrialisation Based on Natural Gas", in The Economics of Natural Gas Development, Venise, 1982.

Sous le rapport strictement économique, les pays du Golfe sont les mieux placés pour se spécialiser dans ces productions, comme en témoignent leurs programmes d'industrialisation (1). L'Arabie Saoudite, qui détient les plus grandes réserves mondiales de gaz, est en train de mettre en place un système d'usines qui transforment le gaz ou qui l'utilisent dans un processus industriel. Dans le seul secteur de la pétrochimie, l'entreprise d'Etat Saoudite SABIC va réaliser des projets qui augmenteront sensiblement la capacité productive (2). Le Kuwait a des projets analogues, de façon que le Golfe va occuper une place importante dans la production pétrochimique, au moins en perspective. Mais d'autres pays arabes (en particulier Lybie, Algérie, Egypte) suivent la même direction.

(1) Voir les documents de l'ONUDI relatifs à la Cinquième Conférence pour le Développement Industriel des Etats Arabes, Alger, 1979 (Doc.ICIS.104). Voir aussi les "Staff Reports for 1982 Article IV Consultation" du F.M.I..

(2) Projets pétrochimiques en Arabie Saoudite (millions de mT)

Projets	Ethy= lène	Sty= rène	Ethy= lène diclo= ride	Etha= nole indu= striel brut	Autres produits		
					soude caust. éthyl= lène glicolé	poli= éthyl= lène éthyl. l.d.	méthyl= nole
SABIC/Shell	656	295	454	281	355		
SABIC/Mobil					450	91	
SABIC/Dow	440				300	200	
SABIC/Exxon						240	
SABIC Japan.C.							600
SABIC/Celanese- Texas Eastern							700
Autres	450						

Source: R.E.Looney, Saudi Arabia's Development Potential, Lexington, 1982, pp.180-182.

Au lieu de poursuivre en détail l'analyse des facteurs de spécialisation du Ccg par rapport aux autres membres de la Ligue Arabe (analyse qui pourra être l'objet d'une phase successive de la recherche) il nous semble intéressant de nous interroger sur l'estension du processus d'intégration des pays de la Péninsule Arabique, et sur les connexions entre ce processus et la coopération inter-arabe.

L'intégration économique des pays du Golfe a été amorcée à partir d'exigences politiques et reçoit des impulsions contradictoires provenant d'éléments économiques nationaux. D'une part la similarité de ces éléments (mono-production, très forte propension à l'exportation, niveau des revenus par tête, production agricole inadéquate) et l'homogénéité géographique rendent plausible l'hypothèse d'une gestion ou au moins d'une évolution intégrée de l'économie; d'autre part, l'homogénéité même des structures de production rend problématique toute décision de "complémentarité" dans le développement de la Péninsule Arabique. Il s'agit là d'une question qui se pose également à une échelle plus large, quand on considère l'éventuel élargissement aux pays arabes méditerranéens de l'hypothèse d'une intégration économique. Les résultats obtenus par le Golfe dans le domaine de l'intégration des marchés ne sont pas exaltants. Comme le montrent les tableaux suivants, les échanges intra-Ccg ont eu un taux de croissance à peu près égal à celui des échanges totaux et ne représentent encore qu'un pourcentage très faible de ces derniers (3% des exportations, presque 8% des importations).

Commerce intra-Ccg - 1973 et 1981

	1973		1981		Taux de croissance (moyenne annuelle)
	mill. de dollars	%	mill. de dollars	%	
Exportations					
- Intra-Ccg	389	2.9	4.925	3.0	36.9
- Extra-Ccg	13.533	97.1	157.838	97.0	35.9
Total	13.931	100.0	162.763	100.0	36.0
Importations					
- Intra-Ccg	413	8.8	4.774	7.8	35.8
- Extra-Ccg	4.286	91.2	56.263	92.2	38.0
Total	4.700	100.0	61.036	100.0	37.8

Source: Élaboration de données F.M.I.

Il faut souligner toutefois qu'une valeur, en 1981, des échanges intra-Ccg d'environ 10 milliards de dollars n'est guère négligeable, et que l'élargissement du marché sous-régional est un objectif explicite du Ccg, affirmé à l'acte de sa formation et confirmé à plusieurs reprises lors des recommandations concernant l'abolition des tarifs douaniers intérieurs et l'adoption d'un tarif douanier extérieur (fer et acier, ciment, produits alimentaires). Or, à notre avis, l'intégration des marchés de la Péninsule Arabe est une tentative qui va rester stérile si elle n'est pas élargie au reste de la Communauté Arabe.

En effet, le modèle de l'intégration régionale fondée sur l'élargissement du marché intérieur - modèle traditionnel et consacré par l'expérience de la C.E. - semble marcher très mal dans les pays périphériques. Tandis que dans une région industrialisée, l'unification du marché intérieur peut donner l'impulsion à un processus rapide de développement et de re-allocation des ressources (par l'augmentation de la production et la création d'économies d'échelle, et donc par une croissance de la productivité et la transformation de l'offre et de la demande) pour les pays périphériques cette impulsion est de loin plus faible, à cause de l'absence des conditions structurelles nécessaires: l'existence d'une forte demande intra-régionale, dont on veut éliminer la parcellisation créée par les frontières nationales; l'existence de forts courants d'échanges intra-régionaux avant le démarrage de l'intégration; l'existence d'une capacité productive dont le développement serait limité par l'insuffisance des marchés nationaux.

Or, quels que soient les efforts des pays du Golfe, l'intégration des marchés de la Péninsule Arabique ne pourra donner que des résultats très limités, à cause des petites dimensions du marché intégré et de la faiblesse des échanges intra-Ccg préexistants.

C'est à une échelle plus large qu'on peut espérer d'atténuer ces limites: un marché intégré arabe à dimension méditerranéenne est bien loin de présenter les conditions optimales des marchés intégrés des pays du centre capitaliste, mais peut représenter une perspective intéressante, car la dimension de la demande impliquée serait de toute façon importante.

Estimation du PIB, de la consommation des pays arabes (1980)

	P.i.b. millions de dollars	Consommation		Échanges commerciaux	
		millions de doll.	% du Pib	millions de doll.	% des échanges mondiaux
Pays arabes méditerranéens	200	75	38	200	3.5 (Imp.)
Ccg	200	150	75		7.1 (Exp.)
Autres	50	50	100		
Ligue Arabe	450	275	61		6.6 (Imp.) 9.2 (Exp.)

Source: Estimations élaborées à partir des données ONU et F.M.I. complétées d'informations d'autres sources et appliquant taux de croissance en termes réels et déflateurs fournis par l'O.N.U..

Non seulement en pourraient bénéficier les activités de production existant dans les pays arabes (qui voient freiné leur développement par les limites du marché), mais c'est surtout sur les grands projets d'industrialisation - envisagés ou en cours de réalisation par les pays du Golfe aussi bien que par les pays arabes méditerranéens - qu'agirait favorablement une amplification des débouchés à l'intérieur de la région. Il ne faut pas oublier, à ce sujet, que de nombreux projets risquent d'échouer à la suite du ralentissement de la demande mondiale, de laquelle ils sont dépendants dans une très large mesure, et à cause de la concurrence des autres producteurs.

D'autre part, la relative homogénéité de la structure productive des pays arabes risque de transformer l'instrument du marché com-

mun arabe en une machine d'allocation perverse de ressources en faveur des pays plus forts, favorisant un mode de spécialisation inégale à l'intérieur de la région. La spécialisation (complémentarité) ou la concurrence des pays arabes méditerranéens par rapport aux pays du Golfe ne peut être envisagée en termes simples et statiques: la question de la complémentarité se pose en relation et en concomitance avec un noyau de décisions stratégiques à moyen et à long-terme.

A côté de la formation d'un marché commun arabe, qui peut garantir une propulsion autonome (autocentrée) au développement de la rive Sud de la Méditerranée, et donc assouplir le caractère périphérique de l'économie de la région, il faut considérer:

a) la mise en oeuvre d'un mécanisme de financement du développement industriel (utilisant et coordonnant les moyens et les instruments existants) de façon à garantir la répartition et la diffusion des investissements sur base régionale;

b) la prise en compte, dans la répartition des investissements, de la localisation des ressources et de la main d'oeuvre, en adoptant des critères d'équilibre territorial et une perspective régionale des structures industrielles;

c) l'adoption d'une distribution équitable, entre pays arabes, des industries relativement plus avancées, y compris les activités qui transforment ou qui utilisent largement les produits énergétiques.

- Quelques remarques sur les stratégies possibles

Les difficultés que rencontre une telle ligne d'action sont évidentes. Et il ne s'agit pas des seuls obstacles d'ordre pratique, mais aussi de difficultés de principe qui ne sauraient exclure, en perspective, l'hypothèse d'une confrontation, ou tout au moins d'une divarication des pays du Golfe par rapport aux autres pays arabes. Comme tendance, cette hypothèse impliquerait d'un côté, pour le pays du Golfe, une difficulté politique croissante, et même l'isolement; de l'autre côté, l'affaiblissement politique et économique de la Ligue Arabe dans son ensemble, pendant que s'accentuerait la périphérisation des économies des pays arabes méditerranéens.

Opposer l'hypothèse d'une coopération Sud-Sud entre zones "fortes" et zones "faibles" du monde arabe au scénario de divarication acquiert tout d'abord une valeur stratégique au niveau international par rapport à la crise actuelle des relations Nord-Sud; et par ailleurs, cette orientation peut amorcer un changement concret dans la façon d'employer les ressources humaines, matérielles et financières en fonction du développement de la région.

Le démarrage d'une intégration régionale offrirait au Ccg la possibilité de compenser, à l'intérieur d'économies proches, sa basse capacité d'absorption des surplus financiers, et surtout la possibilité d'élargir ses marchés (nous avons vu que la consommation du Ccg ne rejoint pas le tiers de celle

de la Ligue Arabe) et d'assouplir, dans le cadre d'une coopération globale, ses problèmes de main d'oeuvre.

Aux pays arabes méditerranéens, l'intégration régionale peut fournir surtout un mécanisme pour la mise en valeur de leurs ressources, par un appui financier dont ils ne disposent pas actuellement. Par contre, l'élargissement du marché présente-rait, comme on l'a dit, le risque de créer pour eux des complémentarités à sens unique en direction des secteurs traditionnels à moindre intensité de capital.

L'outillage concernant les opérations financières inter-arabes et l'allocation éventuelle des surplus du Golfe dans le reste du monde arabe (depuis les mécanismes de crédit jusqu'aux sociétés d'investissement, de participation ou de garantie, et depuis les fonds nationaux jusqu'aux institutions financières multinationales) et le réseau d'institutions ayant le but de régir les relations inter-arabes dans le domaine de la production, sont extrêmement complexes et assez souples pour pouvoir devenir le support d'une coordination réelle et d'une politique commune. Ce qui manque est aussi bien une définition que des engagements réels concernant cette politique: définition et engagements auxquels, par exemple, les meeting de l'organisation inter-arabe de développement industriel n'ont jamais su parvenir, malgré les efforts déployés en ce sens. Bien au contraire, ces meeting ont fait clairement ressortir, de la part des pays du Golfe, une certaine résistance à tout projet d'al-

location concertée des différentes activités, notamment en ce qui concerne les secteurs-clé de la pétrochimie et de la sidérurgie. Or, ce manque se reflète clairement sur l'activité de la vaste gamme d'organismes financiers. Au niveau de l'aide et des crédits directement alloués par les fonds nationaux du Golfe, on peut remarquer que la place désormais occupée par les bénéficiaires de l'Asie du Sud-Ouest, par une croissance assez récente mais soutenue, est de peu moins importante que celle des pays arabes, et dans le cas de l'Arabie Saoudite, même plus importante (3). Par ailleurs, on peut remarquer que dans crédits alloués par les institutions financières nationales ou multinationales spécifiquement destinées au "développement arabe", les infrastructures ont pris en général le pas sur la production, et les projets nationaux sur les projets régionaux, contrairement aux buts souvent formulés dans leurs statuts. Enfin, il faut souligner que les trois grandes institutions financières de ce pays particulièrement sensible à la coopération arabe qu'est le Kuwait (Kuwait Investment C., International Investment C. et Foreign Trading and Contracting C.) sont passées de plus en plus résolument aux investissements et aux achats dans les grandes firmes industrielles de l'Occident.

Sans entrer dans les détails de l'hypothèse de coopération que nous avons indiquée, nous croyons utile^{de} souligner deux

(3) Coordination Secretariat of Arab National and Regional Institutions, "Statement of Financing Operations", dec.31, 1981

aspects :

- l'existence d'un champ de priorités sectorielles d'investissements, pour lequel il faut définir des critères de répartition;

- les difficultés et les distorsions auxquelles donne lieu l'actuelle situation du marché du travail.

Les secteurs où les choix de spécialisation régionale doivent être fondés aussi sur des critères politiques, et notamment sur une répartition équilibrée du développement, sont tout d'abord les suivants:

- raffinage du pétrole

- industries de base

a. pétrochimie (à partir du pétrole et du gaz)

b. métallurgie (ferreuse et non ferreuse)

c. ciment et matériaux de construction.

Pour d'autres secteurs, comme la production de biens de consommation dont les importations peuvent être rapidement remplacées par des produits locaux (verreries, matières plastiques, etc.) il s'agit surtout de coordonner la production au niveau régional.

Par contre, certains secteurs qui présentent une grande importance doivent faire l'objet d'actions communes. Tout d'abord la recherche, pour laquelle existent désormais les conditions consentant d'organiser une activité partiellement autonome par

rapport aux pays industrialisés. Deuxièmement, le domaine traditionnel des infrastructures et des transports, où il faudrait accentuer davantage l'orientation en faveur des projets d'importance régionale. Dans ce domaine, un projet qui présenterait un intérêt particulier est celui d'une flotte marchande non exclusivement destinée au transport des hydrocarbures, et telle à desservir la Méditerranée toute entière: flotte qui pourrait être soit arabe, soit créée en coopération avec d'autres pays méditerranéens.

Pour d'autres secteurs on pourrait envisager des actions communes ayant un caractère plus limité (p.e. formation et projets dans le domaine militaire).

Enfin, l'agriculture semble être un secteur particulièrement propice à des actions communes fondées sur des critères d'utilité régionale, comme le prouve le projet Soudan, seule initiative d'une très grande envergure autour de laquelle s'est réalisée une vaste convergence inter-arabe. En même temps, c'est un domaine qui présente, plus que tout autre, le danger de ce que nous avons appelé les "complémentarités à sens unique", et d'autre part, d'un déséquilibre social dans les régions où l'agriculture serait sacrifiée. La stratégie agro-alimentaire devrait donc être soumise à un examen non seulement économique mais socio-politique très complexe de la part de tous les pays de la région.

Comme nous le disions, ce n'est que dans ce scénario de coopération que le Ccg peut espérer d'assouplir les problèmes créés

par le manque de main d'oeuvre et de cadres, et donc par un nombre d'immigrants qui dépasse de loin la population autochtone et qui se situe dans tous les secteurs, sans exclure l'armée.

On connaît bien les raisons politiques par lesquelles d'une part, les tendances à une politique d'assimilation, d'ailleurs jamais trop accentuées, ont de plus en plus laissé la place (sauf en ce qui concerne quelques "cerveaux" étrangers placés à très haut niveau soit dans l'administration, soit en des fonctions techniques) à une politique d'isolement de l'immigré; et d'autre part, c'est par les mêmes raisons que les gouvernements du Golfe se sont efforcés de remplacer les immigrants arabes par des immigrants asiatiques (ce qui a aussi marqué le passage de l'immigration individuelle à l'importation en masse de travailleurs aux soins et sur des accords avec leurs gouvernements, selon une méthode appliquée aussi bien avec la Corée du Sud qu'avec les Philippines). Or, sans nous attarder sur l'analyse de la situation, qu'a fait désormais l'objet de nombreuses études, plusieurs questions peuvent être soulevées à ce sujet du point de vue même des intérêts du Golfe: 1) pour combien de temps pourra-t-on assurer l'efficacité politique de cette méthode, aux fins des ^{soucis de} stabilité intérieure qui l'ont fait adopter? En effet, des épisodes de révolte se sont déjà avérés aussi chez les groupes de travailleurs asiatiques, et malgré la séparation liée à la dif=

férence des langues, ils ne pourront que s'accroître; 2) les remises des émigrants sont considérées par les économistes, de même que les aides, au titre de "recyclage" des surplus pétroliers. Or, on peut s'interroger sur l'effet de cette "allocation" de fonds pour l'équilibre des pays du Golfe eux-mêmes. Bien sûr, on peut la considérer au simple titre d'achat d'une marchandise; mais on peut douter que ce caractère "neutre" de l'opération puisse persister au contact de la fragilité structurelle qui est celle des pays du Golfe. La non-assimilation de l'immigré, poussée jusqu'à l'isolement, signifie de toute façon l'introduction et la permanence d'un corps étranger dans ce tissu vulnérable. Or, on peut douter que tous les pays d'origine se contentent définitivement du seul avantage des remises, sans considérer la présence de leurs ressortissants comme l'un des atouts possibles aux fins d'un projet plus vaste d'expansion économique, dont les Nic's asiatiques ont d'ailleurs introduit dans le Golfe un éventail assez ample d'instruments, par les ventes d'usines, par des joint-ventures, par des contrats de management. En réalité, cette dépendance de l'extérieur, indéniablement pesante, ne peut chercher de solutions en dehors de quelque forme d'intégration, à laquelle le Golfe semble être obligé d'accéder par sa structure même; et en entendant par là non pas quelque unité étatique, mais une soudure des économies qui comprendrait tous les facteurs de la production, à partir de la force-travail, et qui exigerait en même temps un projet politique

commun. Il est difficile que cette intégration se réalise ailleurs que dans le monde arabe, où elle serait facilitée par nombre de facteurs socio-culturels, et à l'intérieur duquel, peut-être, serait-il possible de tendre à une spécialisation commune dans la division internationale du travail. Sans cela d'ailleurs, l'analogie des programmes et des productions ne pourra donner lieu, entre les pays arabes, qu'à une concurrence désordonnée et ruineuse pour les deux parties.

4. Les relations euro-arabes et le dualisme entre pays arabes riverains et Ccg

Si tout le monde est d'accord sur le fait que les relations euro-arabes influencent la définition des stratégies de la région, plus d'incertitude existe sur le rôle que la C.E. peut jouer dans la dialectique "divarication-coopération" entre Ccg et pays arabes méditerranéens. Nous allons maintenant nous interroger sur ce point, en prenant en considération deux éléments: les échanges commerciaux et les relations officielles C.E.-L.A. et C.E.-Ccg. Il s'agit de voir dans quelle mesure et par quels moyens la C.E. pourrait contribuer à l'intégration des deux composants du sous-système arabe; et quels sont ses intérêts réels vis-à-vis des deux scénarios que nous avons indiqués.

Échanges commerciaux

Pour ce qui concerne les échanges commerciaux, qui font l'objet d'autres communications du Séminaire, nous nous bornerons à souligner, d'une part, l'importance croissante des marchés arabes pour les importations et les exportations de la Communauté Européenne; d'autre part, la position centrale du pétrole dans l'évolution des échanges et du mécanisme d'ajustement des balances des paiements, qui a vu une rapide croissance des exportations européennes de produits manufacturés dans le pays avec surplus pétrolier et dans le Golfe en particulier. Les échanges entre la C.E. et la Ligue Arabe dans son ensemble peuvent être illustrés synthétiquement par deux données:

- les importations de la C.E. en provenance de la L.A. sont passées, dans les années '70, d'environ 9 milliards de U.C.E. à plus de 30 milliards (la part du Ccg demeurant à peu près constante autour de 55%);
- les exportations de la C.E. vers les pays membres de la Ligue sont passées de 4 à 25 milliards de U.C.E. (la part du Ccg a plus que doublé, passant de 18% à 38%).

Des chiffres relatives aux échanges C.E.-Ccg sont fournies par le tableau suivant :

Exportations et importations C.C.G.-C.E - 1973 et 1981 (mill. \$)

Pays	Exportations vers la C.E.			Importations de la C.E.						
	1973		1981		Taux de croiss. m./a. 1973-81	1973		1981		Taux de croiss. m./a. 1973-81
	mill.de dollars	CE % du tot.	mill.de dollars	CE % du tot.		mill.de dollars	CE % du tot.	mill.de dollars	CE % du tot.	
Bahrain	41,1	13,1	166,5	4,7	19,1	101,0	19,8	525,3	12,0	22,9
Kuwait	1.509,0	45,4	2.987,0	18,0	8,9	316,0	29,7	2.485,0	30,9	29,4
Oman	97,3	29,5	1.107,9	25,1	35,5	41,3	35,4	696,9	31,4	42,4
Qatar	365,5	58,7	1.991,7	50,1	23,6	87,3	44,9	662,3	42,2	28,8
Arabie S.	3.328,0	43,0	39.094,0	34,5	36,1	481,0	24,3	11.950,0	33,9	49,4
E.A.U	822,0	51,4	4.928,0	23,5	25,1	247,0	29,4	3.387,0	35,5	38,7
C.C.G.	6.162,9	44,2	50.275,1	30,9	30,0	1.273,6	27,1	19.706,5	32,3	40,8

Source: Elaboration de données F.M.I..

Nous remarquons, par ailleurs, en considérant les résultats atteints par les échanges avec la C.E., des balances commerciales négatives pour bien de pays, y compris souvent les exportateurs de pétrole. Quant à la répartition par secteur, des statistiques peu désagrégées ne montrent pas dans les importations européennes une augmentation de la part des produits à plus haute valeur ajoutée.

Les échanges commerciaux ne sont qu'un aspect des relations marchandes entre les deux sous-systèmes.

Le flux d'investissements de la C.E. dans les pays arabes, aussi

bien que viceversa (4), sont un autre élément qu'on ne pourrait pas oublier et qui fait également l'objet d'autres communications.

Un élément significatif qui vaut la peine d'être ici retenu est celui de la participation européenne aux contrats dans les pays arabes. Même si l'on ne dispose pas de chiffres précis, on peut estimer que dans la Ligue Arabe la valeur des contrats auxquels participent des entreprises européennes est de quelques dizaines de milliards de dollars (5).

- Relations officielles C.E.-L.A. et C.E.-Cög

Rappelons brièvement le cadre institutionnel où se situent les relations entre la C.E. et les pays arabes:

a) Dialogue euro-arabe

Exercice bizarre par son nom tendant évidemment à esquiver, sous le couvert d'une enseigne fort "spiritualiste", les aspects trop

(4) A titre d'exemple on peut citer le cas symptomatique des participations du Kuwait dans l'industrie de la République Fédérale Allemande. Le Kuwait détient 24,5% du capital Hochst, 14% des actions de Daimler-Benz (Mercedes), 30% de celles de Korfstahl 20% de Metallgesellschaft. On parle aussi d'un rachat des 11% des Daimler-Benz et d'une participation de 10% dans le capital Volkswagen (qui irait s'ajouter au 10% des actions Volkswagen de Brasil

(5) On a estimé que la participation européenne aux contrats étrangers dans le seul Moyen Orient a été, en 1981, d'environ 23 milliards de dollars (plus de 50% du total des contrats dans cette région). Voir: "Coopération Euro-Arabe - Diagnostic et perspective" (Actes du Colloque organisé par le Centre d'Etude et de Recherche sur le Monde Arabe contemporain de l'Université Catholique de Louvain), déc.1982 (vol.II,p.28).

engageants d'une "negotiation", et par son rythme saccadé, - les motifs politiques de blocage aidant une lenteur apparemment dé= liberée - ce dialogue représente la seule relation institution= nalisée de la C.E. en tant que telle avec l'ensemble du monde arabe et donc avec le Golfe.

b) Conventions stipulées avec les pays méditerranéens du Maghreb et du Machrek sur la base de l'article 238 du Traité de Rome (concernant les relations autrefois dites "d'association") et faisant suite à la décision d'instaurer avec les pays méditer= ranéens des relations fondées sur une "approche globale". Tout ayant été dit au sujet du concept d'"association" et du caractère "global" de l'approche réellement adoptée, nous n'allons pas revenir sur le sujet. Rappelons plutôt qu'en ce qui concerne les pays arabes de la Méditerranée, lesdites con= ventions laissent demeurer, entre le Maghreb et le Machrek, le vide de la Libye. Nous ne croyons pas devoir nous attarder sur les motivations, d'ailleurs mutuelles, de cet absence de rapports institutionnalisés, puisqu'elles sont trop spécifi= ques pour rentrer en des considérations générales. Nous nous bornerons à deux remarques:

- il n'est pas clair de quelle façon et en quelle direction pourra se faire une intégration réelle et permanente de la Libye dans le tissu du monde arabe;

- cependant, les considérations que nous avons faites au sujet de la structure économique des pays du Golfe et des conséquen= ces qui en découlent pour le reste du monde arabe pourraient

aussi bien s'appliquer à la Libye, le jour où le problème de ces relations se posait.

c) En ce qui concerne spécifiquement les pays du Golfe, nous avons en plus:

- une déclaration officielle de disponibilité de la C.E. à une négociation pour des accords avec les pays du Golfe, suivie plus tard par la précision que cette disponibilité concernait seulement une approche bilatérale;

- des pourparlers entamés avec le Yemen du Nord et l'Oman en vue d'un accord de coopération technique;

- un échange de visites officielles entre la C.E. et le Ccg, la première à Bruxelles par le Secrétaire Général de l'association, et close par une déclaration concernant les possibilités de coopération future; la seconde à Ryadh par une délégation européenne au niveau technique, aux seuls fins d'une consultation sur les questions de libéralisation commerciale à l'intérieur du Ccg.

Nous allons examiner plus en détail le point a) et le point b) sous le seul angle du problème qui nous intéresse, et qui est celui d'une stratégie des relations entre les trois parties:

a) Dialogue euro-arabe

Le dialogue a été jusqu'ici axé autour de ces sujets:

1. Guidelines pour les contrats. La question pourrait théoriquement intéresser les trois parties: il reste à savoir - puisque on est parvenu seulement à une ébauche de projet formulée au

niveau technique - jusqu'à quel point les règles établies prendront en compte les intérêts des "pays d'accueil" en plus que ceux des bailleurs de fonds que sont l'Europe dans le monde arabe, et en Europe le Ccg;

2. Encore plus strictement réservée aux bailleurs de fond est la question de la protection des investissements (y compris les investissements du Golfe sur les marchés financiers européens). Ajout plus récent, le thème de la promotion des investissements est présent d'une façon très abstraite;

3. Statut commercial préférentiel demandé par les pays arabes qui n'en jouiraient pas grâce à des accords spécifiques - et donc pays du Golfe plus la Libye;

4. Transferts de technologie. Il s'agit là d'un problème absolument crucial aussi bien pour les deux zones du monde arabe que pour les inter-relations entre les trois parties, puisqu'il implique en réalité l'avenir de la division du travail. La question en est à un accord de principe sur la création d'un centre ayant un but de recherche et d'information;

5. Si l'introduction du thème de la "conservation d'énergie et énergies renouvelables" n'a été décidée qu'avant la longue halte du "dialogue" officiel - c'est à dire des réunions au niveau ministériel - la question de la transformation des hydrocarbures, à partir de la raffination jusqu'à la pétrochimie, n'a jamais atteint ce niveau, demeurant réléguée dans le groupe technique compétent. On sait bien cependant que c'est là l'un des sujets les plus conflictuels du dialogue et de ses enjeux

essentiels; et en effet il a été et continue à faire l'objet -avec d'autres secteurs de l'industrie chimique- d'une négociation dure et serrée, menée à coups de statistiques contradictoires sur les surplus existants et sur les consommations à venir, et portant aussi bien sur les possibilités d'exportation vers les marchés européens que sur l'acquisition de technologies concurrentielles par le monde arabe. Nous avons déjà souligné que c'est là, d'autre part, l'une des questions essentielles - et qui pourrait devenir conflictuelle - pour une définition des relations et de la division du travail entre pays du Golfe et pays arabes méditerranéens.

On peut conclure cette analyse "institutionnelle" sur une remarque de fond: il n'est aucun des thèmes du "dialogue euro-arabe" qui n'implique une différente approche de chacun des deux secteurs du sous-système arabe, et une définition de leurs relations à ce niveau. La négociation pourrait donc représenter un cadre très efficace pour un examen du rapport entre les trois parties, dont la distinction n'est cependant jamais explicitée. Dans ces conditions, ou bien un éventuel accord se bornerait à répondre aux intérêts des pays forts, ou bien il n'aboutirait qu'à des déclarations et des initiatives purement formelles, et sans conséquences sur les faits concrets.

Dans cette négociation assez abstraite, il est une seule catégorie d'initiatives concrètes qui ait été jusqu'ici réalisée: le co-financement, dans le cadre du dialogue, d'études de fai-

sabilité pour des projets choisis en commun, et, à la suite d'accords C.E. - Fonds arabes et Fond islamique, de la réalisation d'un nombre considérable de projets. Jusqu'à 1980, le seul pays arabe méditerranéen touché par une initiative du premier type a été la Syrie, et encore s'agissait-il de l'élargissement du port de Tartous dans le but déclaré de créer un "pont" avec le Golfe par l'Iraq; quant aux co-financements FED-Fonds arabes, ils avaient été exclusivement alloués à des projets réalisés dans les pays Acp. A partir de 1980, la situation a quelque peu évolué, et des co-financements se sont réalisés en plusieurs pays méditerranéens.

Financement de la B.E.I. - O.P.E.P. - Fonds arabes de 1979 au 30 mai 1982.

PAYS	PROJETS	COUT ESTIME	B.E.I.		FONDS			FADES	BANQUE ISLA- MIQUE DE DE- VELOP- PEMENT	FONDS	
			PRETS	PRETS SPE- CIAUX	OPEP	ABU DHABI	KOWEIT			SACU- DIEN	
TURQUIE	Elgistan: Réseau électri- que	1.500	-	75	-	-	-	-	-	-	39,6
MAROC	Port Jorf: Lasfar	220	26	14	-	-	-	-	-	-	28,-
TUNISIE	Adduction d'eau aux régions Nord	315	12	-	7	-	-	-	-	7	-
EGYPTE	Canal de Suez	947,5	75	-	-	12	33	10	-	-	40,-
SYRIE	Route Alippo- Tall- Kojak	128	15,7	3,5	-	-	-	-	-	17,2	5,-
TOTAL		3.105,5	78,7	92,5	7	12	33	10	-	41,2	115,6

(source: Telex Méditerranée, 22.8.82)

On peut remarquer qu'aucun de ces projets, consacrés tous à l'infrastructure, ne touche directement au domaine de la production; et il en est de même pour les quelques co-financements envisagés à la troisième réunion C.E.-Fonds arabes-Opec, qui a eu lieu à Bruxelles le 8 juin 1983.

Malgré une préférence fortement marquée du Ccg pour les rapports bilatéraux, on pourrait citer plusieurs participations de pays européens, et notamment de pays "forts", à des projets financés par les Fonds du Golfe en des pays arabes riverains; à commencer par l'Egypte, où l'on pourrait tout d'abord rappeler la disponibilité de la France et de la Grande Bretagne à participer au projet, bloqué par Camp David, d'une industrie militaire commune Le Caire-Golfe. Par contre, l'ensemble des initiatives communes dans le cadre des accords méditerranéens de la C.E. est assez décevant. Or, cela suscite inévitablement une interrogation: laquelle des deux parties a voulu préserver, dans cette région, une sorte de "chasse gardée" ? Toute réponse risquerait de passer pour arbitraire; cependant, comme il ne résulte qu'aucune pression ait été exercée dans le sens d'une action commune dans cette région, on peut se sentir autorisé à formuler, au moins à titre d'hypothèse, le doute que les deux aient tacitement suivi cette tendance négative, la région arabo-méditerranéenne étant par eux considérée comme trop englobée dans leur propre stratégie d'expansion aussi bien que de sécurité, pour ne pas chercher à y exercer une influence sans par-

tage. Cependant, ce même souci ne paraît pas jouer aussi puissamment quand il s'agit de consolider les liens européens avec cette région par une action directe et efficace.

Il serait pourtant inutile de souligner l'intérêt que revêt pour la C.E., au niveau économique, une région qui absorbe le 15% de ses exportations, et le 38% de celles destinées aux Pvd; d'où vient le 10% de ses importations de pétrole et le 47% de gaz; et qui est pour ses entreprises la source de contrats dont fournissent un exemple les interventions massives en Egypte et les récents accords algériens avec la France, la Belgique et l'Italie.

b) Accords et relations C.E.-Pays méditerranéens

Malgré que l'existence d'un volet financier autorise à parler d'accords de coopération au sujet des conventions respectivement stipulée en 1976 et 1977 entre la C.E. d'une part, et de l'autre le Maghreb et le Machreq, les clauses concernant les différents aspects de la coopération et ses options prioritaires y demeurent assez vagues par rapport à la précision du volet commercial, et à la place que ce volet a occupée dans les négociations. Nous rappelons qu'à côté d'une franchise générale accordée aux produits manufacturés des deux sous-régions, des plafonds ont été établis non seulement pour certains produits traditionnels ou produits agricoles transformés, mais aussi pour les dérivés du pétrole - depuis le pétrole raffiné jusqu'aux produits pétrochimiques (Egypte et Algérie) - et pour

les fertilisants à base de phosphates (Machreq); et que plus tard des accords d'"autolimitation" ont été établis aussi bien pour les textiles que pour la sidérurgie et l'aluminium. La C.E. s'est donc efforcée de bloquer tout essor des exportations vers le marché européen pour les produits sur lesquels s'est fondée la politique de développement industriel de ses partners. Par ailleurs, au sujet de ces mêmes produits, le Golfe envisage des programmes de production qui fermeraient également ce deuxième débouché, et augmenteraient la concurrence sur les marchés extérieurs. Il est vrai que pour certains de ces produits (non pas tous) les niveaux de production n'ont pas encore atteint ceux de la demande intérieure; mais c'est l'avenir des installations déjà créées, et leur impact escompté sur l'économie du pays, qui sont mis très gravement en question.

Infrastructure, agriculture, énergies renouvelables, formation: tels ont été les secteurs privilégiés par l'aide de la C.E. au cours de l'application du premier protocole financier de cinq ans avec les pays du Maghreb et du Machreq. Exception faite pour quelques allocations au bénéfice de petites et moyennes industries au Maroc, en Jordanie et en Egypte, ce sont donc les mêmes orientations que nous avons soulignées au sujet des co-financements, et qu'on ne peut qualifier que comme un faux-fuyant par rapport à l'exigence, cependant exprimée par la Commission européenne, d'orienter l'aide dans le sens d'une planification régionale.

Les indications générales de secteur, annexes aux nouveaux protocoles, ne sauraient faire l'objet d'une analyse fondée, par leur caractère général et en même temps non contraignant. À

l'état actuel, peut-être pourrait-on y remarquer un intérêt plus poussé pour la petite et moyenne industrie et pour les activités minières et de transformation (phosphates): mais ce n'est que sur l'application qu'on pourra juger de la réalité de ces tendances.

Nous souhaitons par contre souligner que la Tunisie aurait demandé des "actions susceptibles de contribuer au renforcement de la coopération régionale ou triangulaire C.E.-Tunisie-pays arabes". D'une façon plus explicite, la Commission de la C.E., dans son rapport de 1982 sur les relations méditerranéennes, pose l'accent sur la nécessité de créer "le maximum de liens institutionnels et opérationnels entre nos accords actuels, et les formes de coopération de toute nature que nous serions conduits à établir avec le reste du monde arabe (co-financements, financements conjoints, transferts de technologie, protection mutuelle des investissements)".

En ce qui concerne le Golfe cette parenthèse, sans doute très attentivement pesée, cerne exactement les niveaux essentiels où la coopération peut se situer, avec entre autres une imbrication du secteur public et du secteur privé. Ces indications restent pourtant assez anodines si les orientations à appliquer ne sont pas spécifiées:

1. une action tendant à l'intégration (vers laquelle devraient s'orienter aussi bien les co-financements publics que les joint-ventures établies par des firmes privées) pourrait se réaliser: - dans certains secteurs essentiels, par des "programmes inté-

grés" axés sur des grands pôles à renforcer ou à créer en de différents pays de la région, selon la disponibilité en matières premières et en main-d'oeuvre, les installations déjà existantes et leur contribution actuelle ou escomptée au développement de l'économie nationale, l'impact sur les équilibres sociaux et sur la situation de l'emploi, etc.;

- en d'autres secteurs, par des projets qui concentreraient principalement telle production, utile à toute la région, dans un pays présentant d'indéniables avantages comparés (on peut se référer à ce sujet au projet Soudan). Cela exigerait cependant une analyse préalable des conséquences qu'aurait ce projet pour la production d'autres pays, et un accord régional aussi bien sur le projet même que sur la distribution du produit. A ce sujet comme à d'autres, la renégotiation des accords de la C.E. avec le Maghreb et le Machreq offrira l'occasion de créer une soudure entre les deux zones, à quoi devrait s'ajouter une concertation inter-arabe globale.

- En ce qui concerne plus spécifiquement le domaine agro-alimentaire, il est nécessaire d'insérer dans cette perspective régionale, et d'appliquer en même temps de la façon la plus vaste, cette politique d'appui aux "stratégies alimentaires" que la C.E. a entreprise à l'égard de quelque pays Acp. Deuxièmement, cette action doit être complétée par ces accords à long terme pour la fourniture de produits alimentaires européens, que plusieurs pays arabes ont depuis longtemps demandé de stipuler, et qui doivent également être envisagés dans le cadre d'une

complémentarité concertée.

2. Le transfert de technologie représente sans doute, comme le "dialogue" l'a prouvé, l'un des noeuds essentiels du rapport avec la région en général et avec le Golfe en particulier. Un centre technologique tel qu'il a été conçu - avec un rôle axé presque exclusivement sur l'information - ne semble pas suffisant à cet effet, s'il n'est pas en même temps un institut de recherche concernant des technologies adaptées, y compris les technologies à forte intensité de capital et d'énergie et à basse intensité de main d'oeuvre, qui seraient les plus adéquates à la structure socio-économique des pays du Golfe. Parallèlement, il faudrait que la C.E. et les administrations des pays membres mettent ^{en oeuvre} tous les moyens aptes à impliquer dans cet effort les centres européens de recherches technologiques, et à promouvoir, aux fins de l'acquisition de technologies, un contact direct des pays arabes aussi bien avec les grandes firmes qu'avec des petites et moyennes entreprises, qui seraient les plus qualifiées quant aux techniques à basse intensité de capital et fort taux d'emplois nécessaires à d'autres pays et pour d'autres productions. Le centre, qui accueillirait des techniciens de tous les pays des deux sous-régions, serait à la disposition des requêtes présentées par ceux-ci, et travaillerait en conjonction avec un centre de formation oeuvrant à tous les niveaux.

3. Sur la question de la protection mutuelle des investissements, les demandes du Golfe portent principalement sur le risque d'in-

flation, celle de l'Europe sur les risques politiques: question en réalité essentielle pour la promotion de nouveaux investissements. Or, à ce dernier sujet, on pourrait envisager une formule élargissant aux pays européens les mécanismes adoptés par la Interarab Investment Guarantee Corporation, en son temps créée par le Kuwait, pays qui est souvent à l'origine des organismes tendant à intégrer le Golfe dans la sphère arabe.

On pourrait se demander dans quelle mesure une plus grande intégration des deux sous-régions, et de la C.E. avec celles-ci, est vraiment dans les intérêts européens. Indiquons brièvement les effets auxquels peut tendre la politique d'intégration indiquée, et qu'elle est apte à produire:

- une augmentation de la capacité d'absorption du Golfe par l'accentuation des activités de production dans les secteurs où la sous-région jouit, à tous les niveaux, d'avantages réels;
- un renforcement des activités de production dans les pays méditerranéens, par l'allocation en ceux-ci soit de productions nouvelles, soit de productions qu'on jugerait utile d'intensifier avec l'appui technique et financier de la C.E. et l'aide du Golfe;
- un élargissement du marché régional par cette dynamisation générale de l'économie.

Il est évident que la sphère méditerranéenne représente pour la C.E. sous tous les rapports - économique, politique, social - un environnement immédiat, où l'élargissement l'a encore davan-

tage impliquée, et avec lequel elle est donc obligée de compter et de maintenir les relations les plus étendues. Or, les différents effets que nous venons d'indiquer, et qui constituent un avantage pour chacun des deux sous-régions, sont également favorables à l'Europe dans la mesure où elle aurait à s'accorder avec un partner méditerranéen plus dynamique et financièrement plus fiable. Il est évident qu'une telle stratégie accentue la nécessité d'ajustements de la production européenne: mais cette nécessité est dans les faits, et ne saurait être évitée. En ce qui concerne le Golfe, ce resserrement des liens aussi bien avec l'Europe qu'avec les pays méditerranéens freinerait une tendance de plus en plus accentuée à privilégier à tous les niveaux - depuis la main-d'oeuvre jusqu'aux joint-ventures et notamment aux aides et crédits accordés par les Fonds nationaux - des liens avec l'Asie qui pourraient élargir sa distance de la sphère arabe.

Sous le rapport politique et stratégique, cette graduelle interpénétration dans le cadre d'une action concertée - dont il n'est point exclu qu'elle puisse lentement englober l'Iraq, la Libye, qui dans ce cadre pourrait plus difficilement continuer à jouer le "chevalier seul", et dans une certaine mesure l'Iran - est telle à atténuer des tensions régionales où pourrait se greffer le conflit entre les grandes puissances; deuxièmement, elle peut créer un cadre plus favorable à la solution des actuels conflits locaux, et surtout à la solution et à l'aménagement futur de toute la zone ravagée par le conflit avec Israel; elle contribuerait à désamorcer les effets destabilisants que

provoque la présence de mouvements islamiques de signe politique et parfois d'obéissance opposée; et enfin, ce cadre rendrait plus difficiles les tentatives, dont a souffert la région depuis les années cinquante, d'"unions" partielles tendant uniquement à consolider quelque hégémonie.

Même si l'Europe n'a su défendre, contre les USA et l'URSS, la nécessité d'étendre à la Méditerranée les accords sur la sécurité européenne, elle sait bien que les deux sont indivisibles. Or, la stratégie d'intégration que nous proposons ne peut que renforcer cette sécurité: à laquelle par ailleurs il faudra créer ce cadre institutionnel qui lui a été jusqu'ici refusé. par la CSCE.

5. Conclusions provisoires et indications de travail

Ayant considéré la L.A. et la C.E. comme deux sous-systèmes à inclure entièrement dans la région méditerranéenne, on a souligné que les "zones fortes" - pays du Golfe et pays européens du Nord - ont un rôle aussi important dans les rapports à l'intérieur des deux sous-systèmes que dans la définition des relations globales entre les deux rivages du bassin méditerranéen. La coopération entre les pays du Golfe et ceux de la rive Sud de la Méditerranée est un terrain qui présente toutes les potentialités de la coopération Sud-Sud, mais bien de difficultés et de risques. D'autre part, l'interconnection et la complexité

des relations économiques et politiques dans la région méditerranéenne (élargie) rendent difficile à envisager cette coopération confinée à l'intérieur du monde arabe. Il s'agit de stratégies qui se configurent naturellement comme "trilatérales" - entre "zones fortes" (arabes et non arabes) et "zones faibles" (arabe et non arabes). La coopération Sud-Sud en est un moment important et dynamique, mais l'Europe doit jouer son rôle, qui est encore décisif et peut-être équilibrant.

En regardant aux possibles domaines de coopération entre pays arabes, nous avons vu que de nombreux espaces sont ouverts au dialogue euro-arabe. Le tableau suivant - qui, loin d'être exhaustif, peut servir d'exemplification - résume la plupart des indications fournies.

DOMAINE DE COOPÉRATION	MODALITÉS ET INSTRUMENTS	POSSIBLE RÔLE DE LA C.E.	DOMAINE DE COOPÉRATION	MODALITÉS ET INSTRUMENTS	POSSIBLE RÔLE DE LA C.E.
MARCHÉ DES PRODUITS	Union douanière		AGRICULTURE	Programmes communs (par ex. Secudas)	X
	Spécialisation régionale			Approvisionnement	X
	Complémentarité intra-régionale		ÉNERGIE	Position commune dans l'OPAEP et l'OEPE	
	Politique commerciale commune	X		Politique d'approvisionnement des pays arabes non producteurs de pétrole	
MARCHÉ DU TRAVAIL	Libre circulation des travailleurs			Politique énergétique commune	X
	Accords d'allocation		INDUSTRIES FORT CONSOMM. DE PÉTROLE/GAZ	Participation des pays arabes non producteurs de pétrole	
Formation	X			Compensations en d'autres secteurs aux pays non-bénéficiaires	X
FINANCE	Aide et participation au développement	X	TRANSPORTS	Projets régionaux	X
	Aide aux balances des paiements	X			Fleets marchandes
	Clearing		RECHERCHE	Création de centres, etc.	X
	Position commune au F.M.I.		ARMES		
Zone monétaire					
VALORISATION DE RESSOURCES	Monnaie commune		AUTRES	Commercialisation, etc.	X
	Recherche appliquée	X			
	Joint-ventures, etc.	X			

Le caractère provisoire des conclusions auxquelles nous avons abouti dans cette étude préliminaire demande de mieux spécifier les hypothèses de base, en conduisant, en même temps, une analyse plus détaillée des tendances structurelles et des politiques des pays du Golfe par rapport aux pays riverains et à la C.E..

Cette étude devrait être l'objet d'une deuxième phase du travail, dans le cadre général de la recherche U.N.I.T.A.R., afin de définir une stratégie alternative de développement pour la région méditerranéenne.

Des directions de ce travail à venir peuvent être indiquées :

- individuation, sur la base aussi d'autres études parallèles, des tendances de spécialisation intra-régionale à l'intérieur de la région "méditerranéenne élargie" (6);
- évaluation des conséquences qu'une zone arabe de libre échange pourrait avoir sur la situation économique et politique de la région méditerranéenne;
- indication des potentialités et des contraintes d'une coordination des politiques d'aide de la C.E. et du Golfe;
- spécification d'un certain nombre de projets qui peuvent faire l'objet d'une action sélective de la coopération euro-arabe (agriculture, mines et métallurgie, pétrochimie, transports, etc.);
- étude des modalités d'intervention, dans un contexte trilatéral, en matière de recherche et de formation;

(6) Voir annexe.

- analyse des divergences et des possibilités de convergence politique entre les trois régions considérées à partir des programmes des gouvernements et des forces politiques.

Ces directions de recherche ne seront pas poursuivies en soi, mais en fonction de l'individuation de nouvelles modalités dans les relations entre les différents composants du système méditerranéen élargi, et en particulier entre la C.E., le Ccg et les pays arabes riverains. Plus précisément l'objectif de la deuxième phase du travail serait de définir une possible stratégie tendant au re-équilibre entre "zone fortes" et "zones faibles" dans le système euro-arabe-méditerranéen, tout en poursuivant le développement de la région méditerranéenne dans son ensemble.

Annexe

Une approche relativement simple à la question de la spécialisation internationale du travail des sous-régions considérées est la construction d'indicateurs synthétiques fondés sur les données sectorielles du commerce.

On peut procéder à la construction des indicateurs suivants :

$$x_{ijz} = \frac{\frac{x_i}{\sum_j x_{ijz}}}{\frac{\sum_j x_{ijz}}{\sum_i \sum_j x_{ijz}}}$$

où $i = 1, 2, \dots, s$ secteurs

$j = 1, 2, \dots, p$ pays producteurs exportateurs (une hypothèse de travail pourrait être $j = 1, 2, 3, 4$, où
1 = C.E., 2 = Ccg, 3 = pays arabes riverains
4 = autres pays riverains)

$z = 1, 2, \dots, c$ pays consommateurs importateurs (l'hypothèse de travail précédemment indiquée impliquerait
 $z = 1, 2, 3, 4$ avec la même signification)

X = exportations

En considérant en première approximation, quatre zones (C.E., Ccg, pays arabes riverains et autres pays riverains de la Méditerranée) on pourrait individuer :

- a) le 'rank' de la spécialisation internationale pour chacune des quatre zones;
- b) le degré de ressemblance des quatre structures du commerce (éventuellement avec une 'rank correlation');
- c) les secteurs compétitifs et complémentaires (tout au moins à l'état actuel);
- d) la situation existante dans les quatre zones pour ces secteurs pour lesquels des programmes de développement ont été prévus par le Ccg.

Pratiquement il s'agit de calculer les indicateurs suivants:

x_{111}

x_{112}

x_{113}

x_{114}

indicateurs de spécialisation des exportations de la C.E. dans les quatre zones considérées

x_{121}

x_{122}

x_{123}

x_{124}

indicateurs de spécialisation des exportations des pays du Ccg dans les quatre régions considérées

x_{131}

x_{132}

x_{133}

x_{134}

indicateurs de spécialisation des exportations
des pays arabes méditerranéens dans les quatre
zones considérées

x_{141}

x_{142}

x_{143}

x_{144}

indicateurs de spécialisation des exportations
des autres pays riverains dans les quatre zones
considérées

À ces indicateurs il faudrait ajouter:

x_{1T_j}

x_{1T_M}

indicateurs de spécialisation des exportations
de l'ensemble des quatre zones

où $T_j = \sum_j$, $T_z = \sum_z$, M = Monde

FACULTE DE DROIT ET DES SCIENCES POLITIQUES ET ECONOMIQUES DE TUNIS

Projet U.N.I.T.A.R. : Stratégies pour le futur de l'Afrique

La Banque Mondiale et les stratégies de
développement en Tunisie

Azzam MAHJOUB

Maître de Conférence à la Faculté de Droit
de sciences politiques et économiques de
Tunis.

Juin 1983

MAHJOUB

I N T R O D U C T I O N

Il s'agit d'un papier sans prétention analytique, portant sur des aspects de l'intervention de la Banque Mondiale en Tunisie. Loin d'être exhaustif, ce travail permet de rendre compte à grands traits de la nature et des formes de la présence financière de la Banque Mondiale en Tunisie, tout en spécifiant par ailleurs des infléchissements opérés par la Banque Mondiale sur les politiques économiques, "les stratégies de développement" en Tunisie. En effet, nous verrons qu'au delà des opérations de prêts liées à des projets spécifiques, la Banque Mondiale, à travers ses études, rapports et recommandations a une influence certaine sur les orientations économiques de la Tunisie. Sur la base notamment de rapports récents de la Banque Mondiale, nous avons essayé de dégager la signification de certaines de ces recommandations et de leurs implications socio-économiques en Tunisie.

Ce travail se propose simplement d'apporter quelques éclairages sur certains aspects de la politique de la Banque Mondiale en Tunisie. Nous l'avons structuré en quatre points. D'abord, nous avons essayé brièvement, et à travers une rétrospective de mettre en évidence l'importance et la nature des capitaux extérieurs dans le financement des investissements pour mieux saisir la place de la Banque Mondiale. Par la suite, nous avons cherché à rendre compte à grands traits, des orientations générales de la Banque Mondiale en terme de "stratégies de développement" proposées et appliquées au Tiers Monde. Le troisième point nous a permis de centrer sur la nature de la présence financière de la Banque Mondiale en Tunisie au cours de deux décennies écoulées ; enfin, à travers des documents récents de la Banque Mondiale, nous avons essayé d'analyser certaines de ses recommandations économiques et de signifier leur portée et leurs implications présentes et futures.

I) Capital international et financement du développement en Tunisie :

Lorsque la Tunisie accède à l'indépendance, de toutes les catégories sociales autochtones en présence, seule la petite bourgeoisie intellectuelle apparaît comme une force capable de mobiliser l'ensemble du corps social.

A travers son parti le Néo-Destour, elle avait dirigé la lutte anticoloniale et acquis une audience et une autorité certaine. Au sein du Néo-Destour, c'est la fraction moderniste acquise à l'Occident qui allait s'emparer et monopoliser par la suite les centres d'exercice du pouvoir politique. Il faut de plus rappeler que dès sa formation, le Néo-Destour était acquis aux négociations prudentes et au compromis avec le "Protectorat", toujours tenté d'accepter un modus vivendi, veillant à ce que le mouvement de lutte nationale ne déborde le cadre d'un réformisme prudent respectant les intérêts et les acquis à la fois stratégiques, économiques et culturels de la métropole française et du camp occidental en général.

Cette alliance avec l'Occident⁽¹⁾ était d'autant plus nécessaire que le modernisme économique proné par les dirigeants du Néo-Destour impliquait le recours aux capitaux extérieurs. L'exigence des capitaux supposée première au processus de modernisation a amené le nouveau pouvoir à composer avec et à s'appuyer fortement sur le capital international public et privé.

Les premières années post-coloniales ont certes vu les anciennes formes de la dépendance vis à vis de la France se relâcher (décrochage monétaire, récupération des terres coloniales... suivis par des ruptures de l'aide française⁽²⁾), toutefois cela s'est accompagné par la mise en place de nouvelles structures de dépendance vis à vis du capital international américain notamment.

(1) "Je suis occidental et je le demeure"

"Notre collaboration avec l'occident ne date pas d'aujourd'hui. Nous avons choisi de collaborer avec l'occident pour pouvoir faire face au danger".

Discours de Bourguiba en Novembre 1958.

(2) Faut-il rappeler aussi le contexte de soutien à la Révolution Algérienne.

"Au moment de l'indépendance de la Tunisie, il était dans la pratique courante américaine d'offrir assistance à tout pays indépendant se situant en dehors du monde communiste. Les pays qui étaient à la périphérie du dit Monde Libre et ceux en qui les U.S.A. avaient des intérêts stratégiques ou commerciaux majeurs étaient généralement favorisés" (1)

En Tunisie, les dirigeants américains voyaient l'exemple d'un petit pays parvenu à l'indépendance sans explosion, sans rupture avec le bloc occidental, avec de plus des dispositions particulièrement favorables du personnel dirigeant du nouvel Etat à la collaboration étroite ; un pays faiblement doté en ressources naturelles et financières, et qui, grâce à l'afflux des capitaux extérieurs américains notamment pourrait entreprendre son décollage économique. L'intérêt pour la Tunisie s'inscrivait dans la confrontation Est-Ouest; l'ancienne régence de Tunis devait servir de modèle aux pays du Tiers monde tentés par le communisme. Profitant donc du contexte de tension qui a prévalu lors des premières années post-coloniales entre la Tunisie et la France et donc du retrait financier relatif de l'ex-métropole, le capital américain entreprit une percée extraordinaire.

Entre 1957 et 1961, 100 millions de dinars (environ 240 M de \$) ont afflué en Tunisie correspondant à près de la moitié du montant de la F.B.C.F de la période ! (4/5 de dons et 1/5 de prêts). Le tournant dirigiste pris à partir de 1961-62, est loin d'inverser la tendance, au contraire.

Au moment où nous abordons notre tâche de planification, le Président des Etats Unis soutient la nécessité d'établir un plan d'aide étalé sur une décennie jusqu'en 1970 et marque son intention de nous fournir une aide constante" (2).

1) A. KRASSOWSKI : The aid relationship. A discussion of aid strategy with examples from the american experience in Tunisia
O.D.I. LONDON, 1968 p 76

2) Bourguiba, 1961

Faut-il rappeler que la 1ère décennie verra l'élaboration des perspectives décennales avec un premier plan triennal (62-64) suivis de 2 plans quadriennaux (65-68 et 69-72)⁽¹⁾. Le secteur public ou para-public connaîtra une extension spectaculaire.

L'Etat prendra en charge et impulsera lui même de multiples activités économiques et engagera de grandes opérations de restructuration, notamment dans le commerce et l'agriculture. Cette expérience dirigiste qui a pris des formes particulièrement autoritaires à prétention "socialisante" n'a pu s'effectuer que grâce au recours massif au capital international américain notamment. En effet, durant cette phase appelé dirigiste, les capitaux extérieurs ont eu tendance à augmenter considérablement surtout à partir de 1965. Au total, entre 1962 et 1970, ils ont atteint près de 630 millions de dinars, soit 55 % de la formation brute de capital fixe (F.B.C.F.).

IMPORTANCE ET STRUCTURE DES APPORTS BRUTS DE CAPITAUX EXTERIEURS
(en millions de dinars)

Année	D.T.S	Dons et transferts	Participation	Prêts publics	Prêts privés	Prêts privés à court terme	Total
62	-	8,3	4,5	14,7	0,9	5,5	33,9
63	-	16,0	2,8	10,5	11,3	-	40,6
64	-	8,3	5,8	28,8	11,5	-	54,4
65	-	13,2	9,0	40,0	28,4	-	90,6
66	-	8,5	4,9	25,0	29,3	4,0	71,7
67	-	10,6	10,4	40,6	24,9	-	86,5
68	-	15,1	10,7	28,8	23,6	-	78,2
69	-	22,7	10,5	34,6	18,5	0,4	86,7
70	3,1	22,4	10,3	31,4	19,7	-	86,9
TOTAL	3,1	125,1	68,9	254,4	168,1	9,9	629,5

Comme le montre ce tableau, plus des 2/3 des apports bruts de capitaux extérieurs se composent de prêts publics et privés. Parmi les 254,4 millions de prêts publics, il convient de signaler que les U.S.A sont le premier pays prêteur avec 132,9 millions de dinars, soit 52,2 % et que la B.I.R.D et l'AID se classent deuxième avec 22,8 millions de dinars, soit 9 %. Ce recours massif aux capitaux étrangers s'est traduit par une dette croissante.

¹⁾ Ce 2e plan quadriennal verra sa réalisation chevaucher les 2 périodes dirigiste et libérale.

EVOLUTION DE LA DETTE EXTERIEURE ET DU TAUX D'ENDETTEMENT

Année	1962	1963	1964	1965	1966	1967	1968	1969	1970
Taux d'endettement (1) (2) %	22,1	21,6	24,1	27,3	35,9	42,4	43,7	44,3	43,5

Source : "statistiques des opérations avec l'Extérieur" Ministère du Plan février 1973 tableau 8-11.

La dette extérieure est passée de 81,5 millions de dinars (M.D) en 1962 à 322,1 M.D en 1970, soit un accroissement de plus de 395 %. Durant la même période, le P.I.B. ayant doublé, passant de 369 M.D à 739,7 M.D. en 1970, le taux d'endettement (mesuré par le rapport Dette extérieure P.I.B) a connu une croissance tout à fait remarquable, passant de 22,1 % en 1961, à 43,5 % en 1970.

Dans ce contexte, les remboursements de la dette ont eu tendance à absorber une part de plus en plus importante des apports extérieurs : c'est ainsi que d'un montant de 1,3 M.D en 1962 soit 3,8 % des apports extérieurs bruts, ils sont passés à 25,7 M.D en 1970, soit près de 30 %.

Quand on sait qu'un des objectifs des perspectives décennales était de parvenir à l'auto-développement, c'est-à-dire à l'auto-financement des investissements, force est de constater avec l'importance prise par les capitaux extérieurs et l'endettement qui en a résulté le grand écart avec les objectifs. Il faut souligner par ailleurs et en bref, que par delà des contre performances économiques : créations industrielles coûteuses hétérogènes et disparates, fragilisation croissante des positions extérieures (déficit commercial, endettement) ; dégradation de l'agriculture, croissance du chômage... cette politique dirigiste a débouché sur une aise socio-politique résultant du rejet souvent violent du mouvement de mise en coopérative forcé surtout dans l'agriculture ; d'où un nouveau recentrage au sein de l'appareil de l'Etat et la mise en place d'une nouvelle politique économique pour la 2e décennie. La neutralisation ou l'élimination des tenants de la ligne dirigiste a permis l'initiation d'une stratégie plus libérale, favorable au désengagement relatif de l'Etat, à la promotion de la bourgeoisie privée et à la plus grande ouverture sur l'économie mondiale.

S'ouvrir sur l'extérieur, attirer et encourager le capital privé local et international, mieux s'insérer dans la D.I.T., tels seront les objectifs proposés pour la 2e décennie. Là encore, les apports de capitaux extérieurs vont jouer un rôle important. Quoique leur poids dans le financement des investissements ait baissé (55 % au cours de la 1ère décennie contre + de 40 % pour la 2e décennie), en volume, leur croissance est très substantielle. Il faut toutefois remarquer que cette baisse relative est imputable au cours de la 1ère moitié de la décennie (1970-1975) à la haute conjoncture exceptionnellement connue pour la Tunisie, du fait du rencherissement des prix du phosphate et du pétrole ; ce qui a permis à l'Etat des rentrées importantes de devises et donc une capacité d'auto-financement accrue. De plus, il semble que les capitaux publics occidentaux, du fait aussi de la crise mondiale ont été de plus en plus réticents à s'orienter en Tunisie, considérée comme un pays du Tiers monde pouvant de plus en plus pourvoir par lui même à ses besoins de financement. Ainsi dès le milieu des années 70, l'Etat a cherché à recourir au marché international aux conditions plus onéreuses. De plus, les participations directes du capital étranger se sont faites croissantes par rapport à la 1ère décennie, comme l'indique le tableau suivant :

IMPORTANCE ET STRUCTURE DES APPORTS EXTERIEURS

	Ie décennie (62-71)		IIe décennie (72-81)	
	en M.D.	en %	en M.D.	en %
D.T.S.....	5,1	0,7	2,7	0,1
Dons et transferts	143,5	19,7	164,9	7,1
Participations....	81,4	11,2	542,1	23,4
Prêts publics.....	299,1	41,1	804	34,7
Prêts privés.....	197,1	27,1	803	37,7
<u>Total.....</u>	<u>727,2</u>	<u>100</u>	<u>2316,7</u>	<u>100</u>

Source : Rétrospectives décennales. Ministère du plan

Les participations et les prêts privés ont connu une évolution remarquable. Les premières ont vu leur poids plus que doubler, les seconds ont vu leur valeur nominale quadrupler. Quant aux prêts publics, leur part a certes diminué, mais en volume nominal, ils se sont fortement accrus (+ 168 %).

Cette nouvelle structure des apports extérieurs ne s'est pas traduite par une amélioration des positions extérieures de la Tunisie, puisque le taux d'endettement s'est quelque peu relevé, passant de 33,2 % en 61-70 à 35,8 % en 71-81.

En conclusion, cette brève rétrospective nous a permis de saisir à grands traits, l'importance du financement extérieur dans les stratégies de développement en Tunisie.

Quelles qu'étaient les différences dans les orientations économiques entre les deux décennies, l'appui du capital international a été décisif. Cet appui, nous allons l'étudier à travers l'exemple de la Banque Mondiale en tant qu'intervenant financier extérieur privilégié en Tunisie

II) La Banque Mondiale et ses stratégies de développement pour le Tiers Monde

En bref, qu'est ce que le groupe de la Banque Mondiale ?
Le groupe comprend 3 institutions⁽¹⁾:

- La B.I.R.D. fondée à la fin de la 2e guerre
- L' A.I.D. créée en 1960
- La S.F.I. fondée en 1956

(1) La B.I.R.D. est un intermédiaire financier mondial qui finance des opérations de prêt avec les capitaux empruntés sur les marchés mondiaux de capitaux. Elle a pour actionnaires les gouvernements de 139 pays (en 1981) qui souscrivent à son capital social. Le nombre de voix de chaque pays membre est fonction de l'importance de la souscription à la banque. Les U.S.A les plus gros actionnaires disposent du quart de voix. Les délais de remboursement des prêts ne dépassent pas 20 ans et les taux d'intérêt sont passés de 5,5 % (1964) à 7,25 % (70-71) à 9,6 % en 81.

L' A.I.D. semble concentrer ses prêts sur les pays les plus démunis. Les délais de remboursement vont jusqu'à 50 ans et les taux d'intérêt sont nuls pendant les 10 premières années, de 2 % pendant les 10 secondes années et de 3 % pendant les 30 dernières années, de plus, sont payés chaque année, des commissions représentant 0,75 % de la partie non décaissée de chaque crédit.

La S.F.I. vise à promouvoir le secteur privé en canalisant via les sociétés locales de développement, l'investissement privé international surtout, vers l'industrie

La Banque Mondiale intervient à deux niveaux dans les pays du Tiers monde :

- 1) Des opérations de prêt,
- 2) Des travaux de recherche et d'étude : memorandum, rapports divers comprenant des recommandations relatives aux politiques économiques et aux stratégies de développement.

Cette seconde modalité d'intervention s'est fortement développée au cours des années 70 et a donné à la Banque Mondiale un rôle croissant dans l'orientation et l'infléchissement des stratégies de développement dans le Tiers monde.

Quant aux opérations de prêt, il faut souligner que tout prêt accordé par la Banque Mondiale est lié à un projet spécifique. Tout projet, comme le rappellent souvent dirigeants et missionnaires de la Banque Mondiale, doit être rentable. La décision d'accorder le prêt suppose :

- a) L'identification précise d'un projet soumis à allocation de prêt par un gouvernement,
- b) L'étude de factabilité commandée par la Banque Mondiale, un bureau d'études, le plus souvent étranger, est chargé à cet effet d'examiner la rentabilité économique du projet,
- c) L'évaluation sur le terrain de l'étude de factabilité par la Banque Mondiale,
- d) L'allocation de prêt avec contrôle et suivi de la Banque Mondiale (diverses études et rapports de mission pour contrôler le respect des principes de réalisation du projet).

Le projet, quelles que soient les circonstances, doit être bancable, conçu d'une manière précise avec une balance avantage-coût, permettant la mise en évidence de la rentabilité économique du projet. De plus, la Banque Mondiale ne consent des prêts qu'aux emprunteurs dont la capacité d'emprunt est éprouvée (position extérieure satisfaisante) et ne finance donc que les projets qui laissent envisager selon le calcul économique traditionnel, un taux de rentabilité satisfaisant.

La Banque Mondiale peut, par ailleurs infléchir les décisions d'autres bailleurs de fonds en garantissant ou non, la crédibilité financière d'un pays sur la scène internationale. En effet, par l'intermédiaire de ses nombreuses missions, voire souvent son implantation à l'intérieur même des administrations centrales dans les pays du Tiers Monde, la Banque Mondiale, est à même de fournir toutes les indications possibles aux investisseurs

banquiers internationaux regroupés le plus souvent dans des "consortium d'aide" présidés par la même Banque Mondiale.

Le degré d'influence de la Banque Mondiale ne se mesure donc pas au seul montant des prêts qu'elle accorde, mais aussi à travers ses rapports, recommandations, sa participation décisive au sein des groupes consultatifs, d'aide ; à l'infléchissement des orientations économiques et sociales des pays du Tiers Monde.

A l'origine, la Banque Mondiale visait lors de sa constitution en 45, la reconstruction des économies bouleversées par la guerre et la restauration du commerce international. A partir des années 60 et à la faveur de la décolonisation, la Banque Mondiale s'est orientée vers les pays du Tiers Monde ; cette tendance s'étant encore plus acceptuée vers la fin des années 60 avec l'arrivée de M.c Namara à la tête du groupe. Aussi, la Banque Mondiale se présente de plus en plus comme la première grande institution financière "d'aide au développement" pour le Tiers Monde, de plus porteuse depuis surtout le début des années 70 d'une stratégie de développement dotée d'une charge politico-idéologique certaine. Il faut par ailleurs préciser une vérité première, à savoir que la Banque Mondiale de par sa nature, sont rôle, s'inspire dans toutes ses actions de la doctrine libérale favorable à l'instauration ou à la restauration d'une économie de marché. Tout ce qui peut contribuer à entraver le libre fonctionnement du marché capitaliste est dénoncé par les missionnaires de la Banque Mondiale. Toutes les recommandations ou presque vont dans le sens de la réduction-suppression des pratiques protectionnistes^{et} des contrôles publics.

La politique économique de la monnaie, du crédit, de la fiscalité ne doit pas à l'encontre du libre jeu de l'offre et de la demande, estimé garantir le mieux, l'efficacité et l'allocation optimale des ressources.

Il est dit textuellement dans un document officiel de la Banque Mondiale :
"Lorsqu'un pays demande une aide financière, la Banque Mondiale procède à une étude détaillée de l'économie du pays, étude mise à jour régulièrement et servant le plus souvent d'instrument de planification dont se servira le gouvernement, et de document de base qui utiliseront d'autres organismes internationaux de prêt" : La République tunisienne et la Banque Mondiale, Washington, D.C, Août 1981.

Au plan des stratégies, il est possible d'avancer que jusqu'à la fin de années 60, la Banque Mondiale se prévalait de la théorie de l'effet d'infiltration, selon laquelle les bénéfices de la croissance devaient automatiquement atteindre graduellement la masse des pauvres. L'accent était mis sur l'infrastructure de base, car une fois celle-ci mise en place, la croissance axée sur quelques secteurs leaders pouvait par effet d'infiltration toucher l'ensemble de la population. La Banque Mondiale s'était donnée comme objectif prioritaire particulièrement jusqu'à la fin des années 60, la réalisation des infrastructures nécessaires à la croissance du secteur industriel. L'agriculture, bien que concernant la majorité de la population était reléguée au deuxième plan. On misait sur l'effet d'entraînement de quelques secteurs industriels devant susciter l'accroissement des revenus et par là, la demande de produits agricoles. Ainsi, le développement agricole devait-il suivre naturellement la croissance du secteur industriel. Le "Trickle down effect" doit jouer automatiquement pour améliorer inévitablement la condition des pauvres ruraux notamment.

De 1948 à 1968, l'essentiel des prêts de la Banque Mondiale s'est porté sur les projets d'infrastructure lourde : ports, centrales électriques, routes, chemin de fer, grands barrages hydrauliques... La technologie utilisée étant la plus perfectionnée qui soit, faisant appel en règle générale aux firmes occidentales pour la réalisation et la gestion des projets.

Jusqu'au milieu des années 70 et malgré quelques changements, le total cumulé des crédits du groupe de la Banque Mondiale indiquait que plus de la moitié 54,8 % concernait l'infrastructure. L'agriculture ne bénéficiant que de 14,3 % alors que les secteurs sociaux ne totalisaient que 6,5 %. Au cours des années 70, eu égard au constat de l'échec quasi général de la 1ère décennie du développement, de l'accentuation des inégalités internationales et des distorsions sectorielles, sociales et régionales à l'intérieur des pays du Tiers Monde, un réajustement de la stratégie générale de la Banque Mondiale s'est opéré. La charge politico idéologique de cette nouvelle orientation n'échappe à personne.

"La pauvreté absolue prend des proportions absolument intolérables... un cortège hétéroclite rassemblant tous les perdants du jeu de la vie"...

..."Une île d'abondance dans un océan de pauvreté est politiquement une cause de déséquilibre, économiquement désastreuse, moralement indéfendable..

..."La tâche actuelle des gouvernements des P.E.D. est de réorienter leur politique dans le sens de la lutte pour l'éradication de la misère qui touche 40 % de la population"...

" Ce n'est qu'une question de temps avant qu'un choix décisif ne s'impose entre le coût politique d'une réforme et le risque politique d'une révolution"... Ce qu'il nous faut, et que nous devons concevoir, c'est une stratégie générale qui constituera un plan d'ensemble"... (1)

Cette nouvelle stratégie va partir de la remise en cause du trickle down effect et de la priorité des secteurs industriels entraînant sous tendus par l'infrastructure lourde mise en place, D'où un recentrage sur les populations démunies, rurales notamment qui n'ont pas profité de la croissance du secteur industriel moderne. "L'état de développement de la majeure partie du Tiers Monde est inacceptable parce que des centaines de millions d'hommes et de femmes vivent dans des conditions de dénuement incompatibles avec une définition quelconque de la dignité humaine (2)".

Il s'agit donc de cette "pauvreté absolue" touchant 40 % de la population du Tiers Monde, où les besoins les plus fondamentaux "basic needs" (nutrition, logement, santé, éducation et emploi) ne sont pas satisfaits. C'est là dimension rurale de la pauvreté absolue qui est mise en avant. Or cette pauvreté est présumée provenir de la faible productivité de millions de petites exploitations réduites à une agriculture de subsistance laissée pour compte. Il s'agit pour la Banque Mondiale de rendre les ruraux pauvres plus productifs, d'où la notion d'"Investment in the Poor", pour ce leur intégration dans le marché s'impose. Aussi, dès le milieu des années 70, se mettent en place au niveau de la Banque Mondiale des projets intégrés de développement rural expressément conçus pour accélérer la transformation de la pauvreté en productivité ; le but étant l'intégration des petites exploitations dans l'économie marchande. Les "groupes cibles" parmi les ruraux sont sélectionnés parmi ceux qui sont susceptibles d'accroître leur productivité pour bénéficier de prêts, dont la rentabilité économique est assurée. Cet accent, mis sur un certain plan de développement rural s'est traduit par un poids croissant de l'agriculture dans les prêts, de plus les P.M.E. et les secteurs sociaux (éducation, nutrition, santé) ont vu leur part s'élever tout en demeurant encore faible.

(1) et (2) Discours de M.c Namara c.f

"Les discours de M.S. M.c Namara" J.J. DARDEL I.U.E.D.,
Genève, février 1978.

RÉPARTITION GÉNÉRALE DES PRÊTS DE LA
BANQUE MONDIALE

	1967	1982
Infrastructure.....	54,5	37,7
Secteurs économiques.....	19,6	41,7
- Agriculture.....	7,7	23,7
- Industrie.....	11,9	18
Secteurs sociaux.....	4,7	7,2
Divers.....	21,2	10
<u>Total</u>	100 %	100 %

Source : Questions, réponses Banque Mondiale décembre 1978
Rapport annuel de la Banque Mondiale 1982.

Le secteur industriel connaît lui aussi un poids plus important, au détriment des infrastructures jusqu'alors fortement privilégiées.

Au plan de l'industrie, il faut remarquer que les orientations de la Banque Mondiale au cours de la 2e décennie vont dans la même sens que la stratégie onusienne de promotion des industries d'exportation⁽¹⁾. La caractéristique principale des opérations de la Banque Mondiale dans le secteur industriel est la participation de la S.F.I. dans des sociétés financières de développement constituées dans divers pays du Tiers Monde pour promouvoir l'investissement privé industriel. L'accent sur les industries exportatrices, trouve sa justification à la Banque Mondiale dans la nécessité pour les P.E.D. d'avoir une capacité d'emprunt déterminée par une capacité d'exportation croissante. La capacité d'exportation détermine la capacité du P.E.D. à faire face au service de la dette et par conséquent d'emprunt à l'étranger. D'où la nécessité de promouvoir l'exportation de certains produits manufacturés sur la base

(1) "Les pays pauvres devront développer d'une façon particulière les articles semi finis et manufacturés. Il adopteront les mesures voulues pour attirer encourager et utiliser les capitaux privés, compte tenu des secteurs pour lesquels ces capitaux devraient être recherchés et leur offrir des conditions qui encouragent un investissement soutenu".

de l'avantage comparatif. "L'avantage comparatif naturel dont jouissent les P.E.D. réside manifestement dans les produits manufacturés qui nécessitent une main d'oeuvre nombreuse ou des matières premières produites sur place en abondance"⁽¹⁾. La D.I.T. doit donc consacrer ces avantages comparatifs. Les pays riches sont capables d'absorber des quantités énormes de produits et articles nécessitant une main d'oeuvre abondante, provenant des P.E.D., ils pourront se concentrer sur la production d'articles, dans lesquels réside leur véritable avantage comparatif : ceux, dont le produit est compliqué et qui nécessitent une technique capitaliste.⁽²⁾

Aussi, la stratégie industrielle de la Banque Mondiale s'appuie :

- 1) sur la contrainte extérieure pesant sur les économies du Tiers Monde en terme de capacité d'emprunt déterminée par une capacité d'exportation de produits manufacturés,
- 2) sur une D.I.T. consacrant la spécialisation des P.E.D. dans les industries manufacturières peu capitalistiques et employantes, d'où du reste, l'intérêt porté aux P.M.I. et aux technologies simples.

Donc à grands traits, nous avons vu que la Banque Mondiale en tant qu'organisme financier international, fidèle à la doctrine libérale lie sa politique d'octroi des prêts à des projets spécifiques dont la rentabilité économique est assurée. L'accent sur l'infrastructure lourde caractérise son action jusqu'aux années 70 ou une nouvelle orientation s'est faite jour, recentrant sur le développement rural, la satisfaction des besoins essentiels et redéfinissant les contours d'une nouvelle D.I.T. consacrant les "avantages comparatifs" des P.E.D. L'influence de la Banque Mondiale s'est faite croissante notamment à travers ses recommandations qui constituent un vecteur essentiel d'application de sa stratégie empreinte, nous l'avons vu d'une marche politique et idéologique certaine.

Il nous faut maintenant analyser de plus près, les formes et les modalités d'intervention de la Banque Mondiale en Tunisie.

(1) et (2) Discours de M.c Namara devant la C.N.U.C.E.D. - Santiago du Chili

Les interventions de la Banque mondiale en Tunisie :
une crève rétrospective

Dans un document officiel récent de la Banque mondiale, il est souligné que les relations entre la Tunisie et la Banque mondiale vont au delà des relations courantes de banquier à client ; il s'agit d'un dialogue permanent entre les deux partenaires... La coopération entre la Tunisie et la Banque mondiale ne s'est pas limitée au programme des prêts. A la demande du gouvernement tunisien, des conseils économiques et une assistance technique ont été fournis par la Tunisie par des moyens divers, pour l'aider dans ses efforts de développement⁽¹⁾.

Faut-il rappeler par ailleurs que la Banque mondiale patronne le groupe consultatif d'aide à la Tunisie qui comprend trois organisations multilatérales :

B.M. - B.A.D. - P.N.U.D. - et 15 pays :.....
... Autriche, Belgique, Canada, Danemark, Espagne, Etats -
Unis, Finlande, France, Koweït, Pays Bas, R.F.A., Royaume
Uni, Suède et Suisse.

Comme nous l'avons déjà signalé, l'influence de la Banque mondiale va beaucoup plus au delà des prêts qu'elle octroie.

"Mais ce n'est pas tant le chiffre du prêt de...accordé par la Banque mondiale qui est important, que le principe, c'est-à-dire la caution de la Banque mondiale en faveur de la Tunisie qui peut encourager les autres nations à aider la Tunisie dans ses efforts de développement". (Bourguiba, discours du 24.03.1966).

Quant aux opérations de prêts qui retiennent notre attention ici, il faut remarquer que leur montant a connu un trend ascendant. En effet, comme le montre le tableau suivant, les parts de la Banque mondiale dans le total des prêts publics accordés à la Tunisie ou dans le total des apports bruts de capitaux extérieurs se sont relevées d'une manière substantielle d'une décennie à l'autre, le VI^e plan actuel (1983-1986) accentue encore cette tendance.

(1) La République tunisienne et la Banque mondiale o p c i t

(en millions de dinars courants)

	1961- 1970	1971- 1980	1981- 1986
Tirages sur les prêts de la Banque Mondiale	22,8	155	446,4
Total des prêts publics	239,7	738,3	1440
Total des entrées de capitaux	595,6	2029,4	3876
Part de la Banque Mondiale dans les prêts publics	<u>9,5 %</u>	<u>21 %</u>	<u>31 %</u>
Part Banque Mondiale dans les apports de capitaux extérieurs	<u>3,8 %</u>	<u>7,6 %</u>	<u>11,5 %</u>

Source : Ministère du Plan.

En valeur nominale, le montant des prêts a presque quadruplé entre la 1ère et la 2e décennie et doublé presque entre la quinquennie 82-86 et la 2e décennie. Certes, le poids relatif de la Banque Mondiale s'est fortement relevé, toutefois sa contribution dans le financement d'investissements reste faible entre 2 et 4 %.

Il faut par ailleurs préciser que c'est véritablement à partir des années 69-70 que le soutien financier de la Banque Mondiale s'est accrue d'une manière substantielle. De 1962 à 1969, la Tunisie n'a bénéficié que de 83,4 M de \$ alors que pour les seules années 70-71, la Banque Mondiale a accordé des prêts d'un montant égal à 103,6 M de \$. Ceci est à mettre en relation avec le changement de conjoncture politique interne et aussi aux nouvelles orientations de la politique générale de la Banque Mondiale à partir de la fin des années 60.

Nous avons déjà fait remarquer que la Tunisie, à partir des années 60 s'est engagée dans la voie du dirigisme économique. Près de la moitié (48,9 %) des investissements réalisés au cours de la 1ère décennie ont concerné l'infrastructure. Cette orientation n'est pas étrangère à la Banque Mondiale ; tout au long de la 1ère décennie, les opérations de prêts de la Banque Mondiale se sont concentrées pour près de la moitié sur les projets d'infrastructure : ports, énergie, routes, chemin de fer, adduction d'eau.

L'agriculture a bénéficié de moins du cinquième des prêts, dont l'essentiel, nous y reviendrons, a servi au financement des coopératives

agricoles mises en place dans le cadre des réformes de structures. Quant à l'industrie, il s'agit pour l'essentiel de prêts accordés par la B.I.R.D. à la société nationale d'investissement (S.N.I.) pour le financement des importations d'équipements ; la S.F.I. s'est orientée vers le tourisme (financement de la COFITOUR - 11,9 M de \$) et quelque peu à la chimie (3,5 M de \$) (engrais NPK).

REPARTITION DES PRETS DE LA BANQUE MONDIALE
(1962 - 1970)

	en M. de \$	en %
Infrastructure.....	89,5	47,6
Agriculture.....	34,1	18,1
dont coopératives.....	24,1	
Industrie.....	29,7	15,8
dont S.N.I.....	26,2	
Tourisme.....	11,8	6,2
Services sociaux.....	22,8	12,1
<u>Total.....</u>	<u>187,9</u>	<u>100 %</u>

Source : La République Tunisienne et la Banque Mondiale opcit

Donc, au cours de la 1ère décennie, l'apport de la Banque mondiale est resté relativement faible et orienté pour près de la moitié vers des projets d'infrastructure. La Banque Mondiale aurait-elle signifié des réticences en rapport avec l'orientation dirigiste à prétention "socialiste" ? de la Tunisie au cours de la 1ère décennie ?

En tous les cas, l'intervention de la Banque Mondiale dans la politique de mise en coopératives ne manque pas de susciter nombre d'interrogations. Faut-il en effet, rappeler que dans les années 60, la stratégie développementiste se proposait de moderniser l'agriculture en procédant à partir d'un noyau colonial devenu domanial en y agglutinant des petites propriétés traditionnelles pour constituer des coopératives dont la taille était fixée en fonction de l'utilisation rationnelle et au moindre coût de la mécanisation⁽¹⁾. Il s'agit en bref, d'un processus d'intensification agricole

(1) Dans le nord céréalier, par exemple, la taille devait être de 500 ha pour la mécanisation : 1 tracteur à chenille de 55 à 60 C.V et 2 tracteurs à roue de 45 à 60 C.V.

par initiation du modèle technico-cultural dominant incarné par la Révolution Verte dans les années 60, exigeant une restructuration foncière et sociale qui a pris une forme particulièrement autoritaire.

Si le modèle technique correspond bien à celui que projetait alors la Banque Mondiale pour le Tiers Monde, il n'en demeure pas moins que sa charge politico-idéologique ambiguë pouvait susciter des réticences.

"La B.I.R.D. n'a pu effectuer un financement qu'après bien des réticences. A la suite de la demande de financement des coopératives, la B.I.R.D. a envoyé une délégation. Celle-ci, après étude du projet devait déclarer à BEN SALAH, par la voix de son chef : "la Banque Mondiale ne peut pas s'intéresser à cela, d'ailleurs, je me demande où voulez-vous mener votre pays"⁽¹⁾ Ce n'est qu'après avoir imaginé une autre formule faisant intervenir conjointement la F.A.O. et la Banque Mondiale, que cette dernière a accepté d'accorder son premier prêt en 1967. Ceci a dû être conditionné par la création au sein du Ministère du Plan, d'un bureau mixte de contrôle des unités coopératives de production (B.C.U.C.P.) présidé par la Banque Mondiale. Le rôle de ce B.C.U.C.P. est ainsi défini :

- L'approbation des études pour la création de nouvelles coopératives et recherche de moyens de consolidation de celles existantes,
- Le contrôle de l'installation de nouvelles U.C.P. et des programmes de financement des investissements et de frais de campagne (approbation de prêts, acquisition d'équipements),
- L'assistance technique et économique aux U.C.P. et le contrôle de leur gestion avec la possibilité d'établir des recommandations tendant à améliorer cette gestion.

La Banque Mondiale, à travers la présidence du B.C.U.C.P. s'était dotée de moyens de contrôle certains. Du reste, cela lui a permis de contribuer d'une manière ou d'une autre à mettre fin à l'expérience. En effet, ce processus de mise en coopératives forcé a aiguë les contradictions socio-politiques et exacerbé l'opposition souvent violente de la paysannerie, de plus la décision en 1969 d'accélérer le processus ~~voire~~ de le généraliser, n'a pas manqué de cristalliser le refus de l'ensemble du corps social, y compris de la grande propriété foncière désormais fortement menacée. Dans quelle mesure la Banque Mondiale, à travers son rapport d'août 1969, dénonçant la généralisation des coopératives de production jugée incompatible avec les autres objectifs du plan, et considérée comme visant les buts politiques, recommandant de

(1) M. NERFIN ; entretiens avec A. BEN SALAH - Caspero, Paris - 1974.

ralentir la formation des C.P. et de passer à un stade intensif, plutôt que de dispenser les efforts pour la création de nouvelles C.P. ; dans quelles mesure ce rapport n'a-t-il pas contribué à précipiter la chute des initiateurs politiques de cette expérience. Dans quelle mesure aussi, la Banque Mondiale n'avait-elle pas subordonné l'octroi de ses prêts, la garantie de la crédibilité financière de la Tunisie au sein du groupe consultatif d'aide, à l'abandon de la politique de mise en coopératives. En tous les cas, la généralisation des U.C.P. à partir de 1969 s'inscrivait à faux contre les recommandations de la Banque Mondiale, et nombre d'indices semblent indiquer que cette dernière, vu son poids financier et son autorité internationale a dû contribuer à faire changer le rapport de force au sein du pouvoir d'état, par la liquidation des coopératives, par la promotion des tenants d'un plus grand libéralisme et d'ouverture sur l'économie mondiale. Au tournant des années 70, l'intervention financière de la Banque Mondiale va se renforcer, de plus, les rapports économiques et les recommandations sous jacentes vont devenir plus réguliers et systématiques. Selon les sources de la Banque Mondiale, près de la moitié (46 %) des prêts accordés entre 1972 et 1981 ont encore concerné l'infrastructure de base : routes, eau, énergie ; si on y ajoute les prêts pour l'infrastructure touristique, l'aménagement urbain et le transport, cela atteindra 60 % du total des prêts. L'agriculture et la pêche ont bénéficié de moins du cinquième 19,3 %, l'industrie et le tourisme 14,4 % et les services sociaux (éducation, santé) 6,4 %.

REPARTITION DES PRETS DE LA BANQUE MONDIALE
1972 - 1981

	en M. de \$	en %
- Infrastructure		
- Routes.....	139	40 %
- Eau	123,5	
- Energie.....	63,5	
- Pour le tourisme	24	60 %
- Aménagement urbain et transport en commun	37	
- Agriculture + Pêche.....	137	19,3
- Industrie + Tourisme.....	102,3	14,4
- Services sociaux.....	45,3	6,4
<u>Total.....</u>	709,1	100 %

Source : La République Tunisienne et la Banque Mondiale o p c i t

Ainsi, l'infrastructure reste dominante. L'intervention en faveur du tourisme et de l'aménagement urbain quoique encore faible, présente toutefois une nouveauté. Pour l'industrie comme un prêt de 5 M de \$ accordé en 1978 pour soutenir les petites et moyennes industries (programme pilote de P.M.I.), les prêts ont transité par la B.D.E.T. pour financer quelques projets industriels. Aussi, en conclusion, il est permis d'avancer que le soutien financier de la Banque Mondiale, faible relativement au cours de la 1ère décennie s'est renforcé d'une manière substantielle au cours de la 2e décennie. Le IVe plan accuse du reste, cette tendance.

1992 - 1986

	en M. de D.	en %
Prêts Banque Mondiale	406,4	
Total prêts publics	1300	31,2
Total entrée de capitaux	3500	11,6

L'infrastructure a concentré une part prépondérante des prêts. Cette orientation ne s'est pas infléchie en Tunisie, malgré les changements de la politique générale de la Banque Mondiale au cours de la 2e décennie. Par delà son poids financier, la Banque Mondiale a une influence certaine sur l'évolution économique de la Tunisie, et ce, à travers ses rapports et recommandations notamment à partir des années 70.

IV) La Banque Mondiale :

Des rapports et recommandations sur les politiques et stratégies de développement en Tunisie.

L'année 1969 a été du point de vue de la Banque Mondiale, une année cruciale dans l'évolution de la gestion de l'économie tunisienne. Après une décennie de stratégie de développement en grande partie repliée sur elle-même, marquée par l'intensification des contrôles publics, la collectivisation de l'agriculture et d'interventions dans les industries manufacturières et les services, on a assisté, toujours selon la Banque Mondiale, en 1969 à une réorientation fondamentale de la politique favorisant l'initiative privée dans le cadre d'une ouverture progressive sur l'extérieur. Il va s'en dire que cette évolution présente pour la Banque Mondiale un progrès, qu'elle assouvit l'occasion d'atteindre, tout en relevant des faiblesses dans le cadre de sa conception générale du développement pour le Tiers Monde.

En effet, divers rapports de la Banque Mondiale au cours de la 2e décennie, certifient la croissance économique de la Tunisie basée sur quelques secteurs leaders : hydrocarbures, tourisme et chimie lourde. Cette croissance enregistrée au cours de la 1ère moitié des années 70 a été permise par la haute conjoncture favorable à la Tunisie (rencherissement des prix du pétrole et des phosphates). Toutefois, il est spécifié par la Banque Mondiale que cette croissance qui s'est essoufflée par la suite, dissimule un certain nombre de tendances divergentes notamment, l'accentuation du caractère dualiste de l'économie, et surtout le retrecissement des assises de la croissance de plus en plus tributaire du secteur énergétique (pétrole) et minier (phosphates). De plus, les problèmes sociaux et des tensions politiques ont révélé que les avantages de la croissance économique n'ont pas été profités suffisamment à toutes les catégories sociales et à toutes les régions. D'où un nouveau style de la Banque Mondiale correspondant aux inflexions de sa politique générale dans les années 70. Il est dit, dans un rapport récent : La pauvreté absolue demeure un problème qui ne touche pas moins d'un tunisien sur six. Les mesures de redistribution notamment de la caisse de compensation n'ont pas atteint les groupes cibles autant qu'il aurait été nécessaire (1).

(1) Le seuil de la pauvreté absolue par personne et par an, est ainsi établi par la Banque Mondiale.

(En dinars constants)

	Urbain	Rural
1966	55,5	26,3
1975	79	37,7

Cette focalisation sur la pauvreté absolue, les populations cibles et les incidences sociales, constitue donc une nouveauté pour la Tunisie et cadre par ailleurs avec la nouvelle stratégie de la Banque Mondiale impulsée par M. c Namara. Les implications sociales perverses de la croissance économique, sont donc mises en relief, et font l'objet d'un recentrage au coeur duquel se trouve des mécanismes économiques particulièrement rendus défectueux et inopérants par l'administration tunisienne. En effet, il est souvent rappelé que, de par les textes, la Tunisie est dotée d'un système officiel de contrôle des prix pour un très large groupe de biens et services, à presque tous les niveaux de production, de transformation et de distribution. L'application du système de fixation des prix et l'octroi des subventions est détaillée, complexe et dans l'ensemble se fonde sur des mesures ad hoc. Le système rigide de fixation et de contrôle des prix implique toujours, selon la Banque Mondiale, des distorsions dans l'économie (inefficacité de la production, mauvaise répartition des ressources, bénéfices excessifs, manque de motivations du côté de l'offre et manque d'adaptation du côté de la demande). Ces distorsions proviennent du nombre élevé de produits sur lesquels s'exerce le contrôle à tous les niveaux. Le système de contrôle des prix, pouvait sans doute accomplir plus, s'il concentrait ses efforts sur quelques produits clés et libérait progressivement la fixation des prix pour les autres biens et services. Ce système de contrôle des prix a entraîné des coûts sérieux pour l'économie. Des montants non négligeables ont été affectés aux subventions et la question est de savoir si cette affectation est optimale pour des ressources publiques limitées.

En effet, dans la plupart des cas, les augmentations des coûts de production ne sont pas répercutés aux consommateurs, ainsi les réactions de l'offre et de la demande ne traduisent plus le niveau véritable des pénuries. De même, les groupes à revenus intermédiaires et élevés bénéficient davantage des subventions que les groupes à faible revenu et les populations urbaines en bénéficient davantage que les rurales. Aussi, il conviendrait de modifier l'orientation du système de contrôle de prix pour lui permettre de satisfaire les besoins des populations pauvres.

En effet, il est estimé que la politique des prix est économiquement stabilisante et socialement largement inopérante. Une solution est préconisée par la Banque Mondiale: la distribution aux populations nécessiteuses de rations ou de tickets nutritionnels de base grâce aux denrées alimentaires essentielles choisies à cette fin. Le gouvernement pourrait alors consacrer à des investissements productifs la plus grande partie des ressources qu'il affecte à la caisse de compensation et donc accroître la production, ce qui sera favorisé également

en laissant les forces du marché trouver d'elle même le niveau de prix approprié.

Donc la recommandation est expresse et conforme à la pure tradition du libéralisme économique défavorable à toute intervention publique, susceptible d'entraver l'action des forces du marché. "Les autorités devraient sans doute réexaminer leur jugement sur l'intérêt que présente les grands holdings publics au stade actuel du développement. La reprivatisation serait peut-être un moyen de procéder à une redistribution des richesses sans léser qui que soit". On ne peut être plus explicite sur le parti pris pour le privé. Du reste et d'une manière constante, les rapports de la Banque Mondiale mettent en évidence la vitalité du secteur privé et les lourdeurs, contre performances du secteur public. La promotion de l'entreprise privée est d'autant plus souhaitée que son incidence sur l'emploi est estimée plus positive, eu égard aux techniques moins capitalistiques qu'elle utiliserait en comparaison avec le secteur public. Le paramètre Emploi apparaît de plus en plus décisif dans les études de la Banque Mondiale. Le taux de chômage et du sous emploi estimé entre 12 et 15 %, n'a guère décliné au cours de la 2e décennie, compte tenu certes, de l'arrêt de l'émigration en Europe, en Lybie certes, mais aussi et surtout du ralentissement dans la création d'emploi et au renchérissement du coût de l'investissement par emploi. Ceci tiendrait selon la Banque Mondiale essentiellement à l'importance croissante des projets fortement capitalistiques notamment dans les secteurs pétrolier et public ; de plus le choix en faveur des projets capitalistiques serait stimulé par la politique de l'Etat en matière ^{de salaires} et en particulier par la législation sur le SMIG. Le SMIG se serait accru plus vite que le taux d'inflation et le salaire moyen aurait suivi le même sens. Cette politique salariale est jugée d'autant plus laxiste qu'elle a contribué à accroître les salaires réels à un moment où la productivité ne se serait ^{pas} accru rapidement et aurait même décliné. De plus, la politique de protection tarifaire, d'octroi des licences d'importation et du taux de change, la politique interne des prix, du taux d'intérêt (maintenu à un niveau faible et constant sur une large période) ont été de nature à favoriser les techniques faiblement employantes.

En bref, ce qui est recommandé, est de réviser radicalement la politique des salaires et des prix, conformément aux leçons du libéralisme classique pour maintenir l'avantage comparatif de la Tunisie. De plus, récemment l'accent est mis sur la promotion des P.M.I. enregistrant un rapport Capital-Travail faible, ceci doit se faire "parallèlement au redoublement d'efforts en vue de stimuler les exportations de produits manufacturés".

A cet effet, une étude exhaustive récente de la Banque Mondiale sur les industries mécaniques et électriques (I.M.E.) a recommandé fortement le centrage sur les I.M.E., ce qui, du reste, explique la place importante qui leur a été accordée dans le cadre de l'actuel VIIe plan (82-86). Donc, au niveau de l'industrie, les recommandations prennent en considération la création d'emploi (P.M.I....I.M.E.) et les équilibres extérieurs (exportation des produits manufacturés en fonction de l'avantage comparatif pour se doter d'une capacité d'emprunt acceptable).

Quant à l'agriculture, ce qui apparaît comme nouveauté récente pour la Tunisie, est l'orientation de la Banque Mondiale pour les projets, dit de développement rural intégré. Un prêt de 25 M. de \$ a été octroyé en mai 1981 pour généraliser sur l'ensemble du Nord Ouest de la Tunisie une expérience de développement rural intégré réalisé depuis quelques années dans la région de Sejnane en Tunisie. Cette perspective mérite grande attention, d'autant plus qu'elle s'inscrit dans les nouvelles orientations générales de la Banque Mondiale.

Les derniers rapports de la Banque Mondiale mettent l'accent sur la pauvreté absolue et les populations cibles, situées dans les régions à forte dégradation écologique et socio-économique. D'où justement ce choix pour le Nord-Ouest de la Tunisie, région de moyenne montagne, à pluviométrie relativement satisfaisante, mais où le taux d'érosion du sol et du déboisement ^{est} assez élevé, de plus, est venu se greffer le risque d'envasement d'un immense barrage récemment construit (avec le soutien financier de la Banque Mondiale) à Sidi Salem. Du fait de la destruction croissante de la couverture végétale originelle (mécanisation excessive, pratiques agricoles abusives) les eaux du ruissellement érodent le sol. Le sol est entraîné par l'eau dans les oueds et charrié jusqu'à la mer où aux réservoirs des barrages. D'où la nécessité de mener une opération anti érosive-d'envasement. Or, la Banque Mondiale estime qu'une telle opération ne peut être menée qu'avec la collaboration des populations rurales, collaboration obtenue qu'en les aidant à améliorer leurs revenus. D'où l'idée de la généralisation du projet de Sejnane sur un vaste secteur de 311.000 ha et la création ad hoc d'un office du développement sylvo pastoral du Nord-Ouest.

Qu'est-ce que le projet de développement rural intégré de Sejnane ?

Il s'agit d'une expérience originale de développement rural intégré conduite depuis 1973 dans la vallée de l'Oued Sejnane en Kroumirie, région forestière du Nord-Ouest de la Tunisie.

Au niveau géoclimatique, la région est située dans l'étage bio-climatique humide et subhumide à climat méditerranéen : 1000 mm d'eau en moyenne par an concentrée sur une période relativement courte d'où les engorgements fréquents des sols et les inondations des bas fonds. On y distingue une zone forestière dominante ayant connu une forte dégradation depuis un siècle notamment, une grande plaine (Sejnane) de 7000 ha en grande partie inondée pendant la saison pluvieuse et une zone intermédiaire de plateaux liant Sejnane à la plaine de Mateur au sol plus fertile.

Une forte dégradation écologique et socio-économique s'est accusée au cours des décennies, et fut à l'origine du lancement du projet de développement rural intégré de Sejnane en 1973, projet co-initié par l'Etat et l'assistance allemande, auquel la Banque Mondiale avait refusé son assistance.

A grands traits, l'objectif de ce projet est de promouvoir une transformation sociale sur la base d'un modèle technique et d'un type d'organisation économique nouveaux.

La région est promue à l'élevage bovin et à la production de cultures fourragères, d'où une action d'aménagement du sol par défrichage et transformation du maquis en pâturage à base d'un granulé importé d'Australie, d'où l'installation de prairies artificielles et l'ouverture des pistes, d'où aussi l'action de remembrement des terres (jusque là indivisées) en vue de la constitution de lots individuels (fermes améliorées) ; d'où enfin, l'intensification des cultures fourragères et l'amélioration génétique par croisement absorption avec la race brune des Alpes.

Le modèle social sous-tendu par le projet est de type semi collectif : chaque famille paysanne (après l'action de remembrement) a un lot individuel pour quelques productions végétales et surtout des productions fourragères et quelques têtes de bétail intégré dans un troupeau ou le gardénage sur les pâturages se fait d'une manière collective moyennant toutefois un droit de pâture payé au Projet. Les centres d'intervention, de vulgarisation, de collecte du lait jouent un rôle central dans la diffusion et le suivi des directives du Projet.

Une enquête menée dans le cadre du henchir de la Skhira permet d'attester les transformations induites par le Projet. Ce henchir de 32 ha a fait l'objet des actions d'installation d'une prairie artificielle sur 271 ha et de remembrement par le partage de 30 ha entre 5 familles (soit 6 ha en moyenne par lot individuel). La production laitière a dû s'accroître d'une

manière substantielle, toutefois l'intégration de plus en forte via le Projet dans les circuits monétaires et marchands, la forte dépendance vis-à-vis d'une activité dominante, l'élevage bovin semblent susciter des interrogations d'autant que les politiques de remembrement et des prix (droit de pâture, prix du lait vendu) édictées par le Projet, n'ont pas manqué de susciter des mécontentements de la part des paysans.

C'est ce type de projet qui est donc appelé à la généralisation dans le Nord-Ouest de la Tunisie, il s'inscrit bien dans le nouveau style d'intervention de la Banque Mondiale centré sur des populations cibles (cultivateurs pauvres) et dans le cadre d'un projet, devant toujours offrir un taux de rentabilité au moins égal au coût du capital. Cette centralité constante de la rentabilité économique permet de saisir un aspect essentiel de l'objectif poursuivi, à savoir l'émergence et la promotion d'une catégorie de petits cultivateurs sélectionnés super encadrés, et intégrés au marché, capables d'accroître leur productivité, de produire des excédents et donc d'offrir des garanties tangibles à un organisme financier, soucieux toujours de rentabilité économique.

De plus, ce type d'orientation dans les stratégies de développement agricole suscitent de nombreuses interrogations. En effet, dans quelle mesure un projet de développement rural impulsé de l'extérieur (Etat + Banque Mondiale) peut-il être accepté, soutenu et adopté par les populations rurales concernées, d'autant que ces dernières sont réduites à un rôle passif où tout ou presque se conçoit et se décide en dehors d'elles ?

Est-ce que les considérations techniques basées sur les conditions écologiques doivent avoir un caractère impératif qui induit et façonne un type de stratégie ?

Est-ce que l'organisation socio-économique de type exploitation individuelle améliorée intégrée au marché ne débouche pas comme nous le signalons sur une nouvelle différenciation sociale au sein des campagnes et la promotion d'une petite ou moyenne bourgeoisie productive et intégrée au marché grâce au Projet ?

Ces questions amènent donc à mettre en évidence les insuffisances, les limites et les contradictions sous-jacentes à ce type de stratégie, donc

B I B L I O G R A P H I E

Documents Banque Mondiale

- Les aspects macro-économiques du développement économique en Tunisie -décembre 1973
- Rapport économique spécial -02 mai 1977
- Questions et Réponses B.M. 1978
- Les aspects sociaux du développement en Tunisie - 18.06.1980
- Mémoire sur la situation économique - 21.04.1981
- Rapport sur le secteur agricole - 12.06.1981
- Revue du VIe plan 1982 - 1986 - 30.10.1982
- La République tunisienne et la Banque Mondiale - avril 1981

J.J. DARDEL Les discours de R.S. M.c NAMARA
I.U.E.D. Genève février 1982

A.J. VAUDE LAAR The world bank : which way ?
développement and change 7 (1976)

- Le monde diplomatique : juin et juillet 1979

C. PRAYER : La B.I.R.D. et l'intégration du paysan au
marché

COLLINS - LAPPE : La B.I.R.D. et le développement agri-
cole du Tiers Monde

- Document inédit (I.N.R.A.) La Banque Mondiale : Le développement
rural et les technologies appropriées

- Revue servir n° 10 et n° 11

- Rétrospectives décennales

- VIe Plan

ter pour le moins, une attitude de circonspection, et d'imaginer un type de stratégies, de promotion, par et pour la paysannerie .

En conclusion, ce travail faut-il le rappeler, n'a nullement la prétention à être exhaustif, tout au plus nous a-t-il permis de cerner des niveaux et des formes d'intervention de la Banque Mondiale en Tunisie.

L'appui du capital international a été une constante décisive dans les politiques et stratégies économiques menées en Tunisie. La Banque Mondiale a vu son poids financier s'accroître au fil des années, tout en demeurant relativement modeste dans le financement d'investissements globaux. Elle a concentré ses prêts sur l'infrastructure, et elle a contribué de toute évidence, à infléchir les orientations économiques de la Tunisie à travers ses recommandations régulières et systématiques. Le libéralisme économique, la rentabilité et l'avantage comparatif, restent... malgré le nouveau style dont la charge socio-politique est certaine...

LE FUTUR DU BASSIN MEDITERRANEEN

PROGRAMME UNITAR

L'INDUSTRIALISATION SOUS-TRAITANTE :

LA TUNISIE

Jean M A S I N I .

I.E.D.E.S.

PARIS

JUIN 1983

17082

L'apparition sur la scène internationale d'un groupe d'acteurs nouveaux que l'on a désigné sous le vocable commun de Nouveaux Pays Industrialisés (N.P.I.) a pendant les années 70, apporté quelques bouleversements dans les échanges internationaux de produits manufacturés.

Bien que recouvrant des réalités fort différentes et bien que le début des années 80 ait montré une diminution certaine de l'expansion de ces pays, il pouvait sembler intéressant d'analyser dans quelle mesure la voie suivie par certains d'entre eux pouvait inspirer les opérations industrielles d'autres pays du Tiers-Monde.

Ce qui distingue ces pays nouvellement industrialisés, c'est leur revenu par habitant en forte augmentation, notamment au cours des années 70.

Pour Bela BALASSA (1), ce sont les pays qui disposaient, en 1978 d'un revenu par habitant variant entre 1.100 et 3.500 \$, et dont le Produit Interieur Brut était composé pour au moins 20 % de produits manufacturés.

(1) Bela BALASSA : The Newly Industrializing Countries in the world economy, New York, Pengamon Press, 1981.

Parmi les multiples aspects revêtus par la croissance rapide de ces NPI, il nous a semblé opportun de mettre l'accent sur les variables décisionnelles susceptibles d'être mises en jeu par les nationaux (ou par l'Etat) du pays lui-même.

Ceci revient donc à prendre comme exemple les NPI d'Asie et notamment la Corée du Sud, et d'y identifier les systèmes utilisés pour favoriser la croissance industrielle au sein de leur région. De nombreuses études ayant déjà été menées sur le sujet (2) nous nous contenterons d'en énoncer rapidement les principes. Nous tâcherons ensuite de comprendre comment ces opérations se sont inscrites dans le cadre de la région, puis nous étudierons la stratégie suivie dans ce domaine par un des pays de la Méditerranée, la Tunisie et enfin nous essaierons d'analyser comment, dans le cadre régional méditerranéen, la Tunisie pourra poursuivre cette stratégie notamment dans le cadre des relations qu'elle pourra entretenir avec le Marché Commun.

(2) Notamment les nouveaux pays industrialisés, par Pierre Judet, Les Editions Ouvrières, Paris 1981.

POURQUOI LA S.T.I.?

Il est clair que de nombreux pays du Tiers-Monde se sont heurtés pour leur industrialisation à la limite représentée par l'étroitesse de leurs marchés intérieurs. Les stratégies d'industrialisation par substitution des importations qui recouraient à l'investissement direct pour l'implantation d'unités de production de biens destinés à la consommation intérieure ont connu des ralentissements importants.

La Sous-Traitance Internationale (S.T.I.) est apparue comme une stratégie relais qui se fixait un double objectif immédiat. La création d'emplois dans le secteur manufacturier et la promotion des exportations. A moyen et à long terme, la S.T.I. devait servir d'appui au renforcement des structures industrielles de ces pays : L'implantation d'un nombre important d'unités productives de petites et moyennes dimensions, dont le capital social voyait une participation non négligeable de nationaux du pays d'implantation, renforçait utilement les structures industrielles en permettant l'apparition d'économies externes.

Au niveau international, la S.T.I. a contribué à modifier notablement les rôles des différents acteurs, contribuant à la tentative de mise en place d'une Nouvelle Division Internationale du Travail.

Le revers de la médaille ne peut pas ne pas être évoqué, il s'agit des conditions de travail précaires et pénibles que connaissent les salariés des entreprises sous-traitantes dans certains pays du Tiers-Monde, notamment en Asie du Sud. On a assisté dans certains ateliers à une véritable "usure" de ce personnel (3) ce qui pose un problème d'éthique du développement axé sur ce type de croissance.

Autre faiblesse, la grande instabilité des commandes effectuées par des donneurs d'ordres enclins à rechercher en permanence des conditions de rémunération plus avantageuses que des pays plus pauvres sont en mesure de fournir.

(3) P. Salama et P. Tissier : L'Industrialisation du Tiers-Monde, Editions Maspéro, Paris 1982.

I - LA SOUS-TRAITANCE INTERNATIONALE.

La sous-traitance apparait comme un des formes les plus émergentes des activités industrielles internationales. L'ONUDI (4) décrit ainsi la Sous-Traitance Internationale (S.T.I.) : "Il y a relation de sous-traitance internationale lorsqu'une entreprise (appelée donneur d'ordre) passe commande à une autre entreprise (appelée sous-traitant) en vue de la production de pièces, composants, sous-ensembles ou ensembles devant être incorporés dans un produit qui sera vendu par le donneur d'ordre. De telles commandes peuvent inclure le traitement, la transformation ou la finition de matériaux ou de pièces par le sous-traitant à la demande du donneur d'ordre".

Dans l'Etude du Centre de Développement de l'OCDE intitulée "La Sous-Traitance Internationale" (5) D. Germidis ajoute à cette définition "... la possibilité de fabrication en sous-traitance des produits finis destinés à être écoulés "tels quels" par le donneur d'ordre, sans montage préalable.

La caractéristique de la S.T.I. est qu'elle a précisément pour objet final la production en un quelconque pays de biens destinés au marché d'un autre pays d'où l'utilisation du vocable "international". Pour C. Jedlicki et M. Lanzarotti, (6) "le caractère international de la sous-traitance est défini par l'existence d'un flux d'exportations de produits manufacturés en provenance du pays où la sous-traitance se vérifie, provoqué soit par la segmentation du procès de production et la séparation internationale du lieu de la production sous-traitée de celui de la réalisation du produit final, soit par ce dernier facteur tout seul".

(4) ONUDI (Organisation des Nations Unies pour le Développement Industriel): "La Sous-Traitance et la Modernisation de l'Economie", Nations-Unies, New York, 1975.

(5) Centre de Développement de l'OCDE : La Sous-Traitance Internationale, une nouvelle forme de l'investissement sous la direction de D. Germidis, Paris, OCDE, 1980.

(6) C. Jedlicki et M. Lanzarotti : Sous-traitance internationale, Quelle industrialisation ? Revue Tiers-Monde, tome XXI, Paris, janvier-mars 1980

Selon les auteurs, différents types de S.T.I. sont définis :

- La Sous-Traitance d'Economie, qui permet au donneur d'ordre de bénéficier de coûts relativement moins élevés.

- La Sous-Traitance de complément (ou intermittente) qui permet de satisfaire les commandes pour lesquelles le donneur d'ordre est pour diverses raisons incapable conjoncturellement de faire face.

- La Sous-Traitance de Marché qui est déclenchée à l'occasion d'un marché public, avec un traitement préférentiel accordé par l'autorité publique du pays du sous-traitant.

- La Sous-Traitance de Compensation qui prévoit une protection par l'autorité publique du pays du sous-traitant, sous la forme soit de barrières douanières soit sous la forme d'obligation de "compenser" l'autorisation d'importer certains produits par l'engagement de passer des commandes régulières au sous-traitant, pour un autre produit.

C. Jedlicki et M. Lanzarotti (10) introduisent un classement en fonction de deux critères croisés : sa nationalité et le type de tâches productives dont il est chargé. Si l'on suppose que le sous-traitant est toujours soit la filiale d'une Firme Multinationale soit une unité autonome, on obtient la typologie suivante :

Production délocalisée	Type de sous-traitant	
	Unité autonome	filiales FMN
Phase intermédiaire	1	4
Phase finale	2	5
Procès productif dans son ensemble	3	6

(10) Sous-Traitance Internationale..., opus cité

Cette typologie nous semble opérationnelle car pour les différents cas, l'intensité des effets sur l'emploi, les gains en devises, le potentiel technique et scientifique, le degré d'intégration industrielle varient. Les cas de STI compris dans cette typologie seraient encore plus nombreux si l'on introduisait en colonne d'autres sous-traitants (entreprises conjointes par exemple) et si l'on faisait en ligne la différence entre les opérations de montage et de transformation de la matière.

Si les opérations de STI ont connu un important développement depuis une dizaine d'années, c'est probablement qu'elles satisfaisaient les préoccupations convergentes des entreprises des pays industrialisés et des pays en développement.

Les entreprises des pays industrialisés (donneurs d'ordres) ont en effet bénéficié de facilités importantes pour leur production grâce à la possibilité offerte par la STI de fournir, à la demande, des composantes qu'il leur suffisait d'incorporer par la suite à leurs produits.

Cette modalité consistant à faire appel à une production utilisant la STI permet à ces entreprises de pratiquer une production équilibrée, en procédant à une péréquation entre les coûts relativement élevés des opérations maintenues sur place et des coûts plus bas résultant de la STI.

Cependant les opérations de délocalisation de la production du type STI sont freinées par une vigoureuse résistance des organisations syndicales au sein des pays industrialisés qui tendent à considérer systématiquement ces mesures comme liées à des disparitions d'emplois dans les pays d'origine.

Il apparaît en effet que la concurrence des produits issus des pays à bas salaires sur les marchés traditionnels des entreprises des pays industrialisés ont provoqué la disparition d'un nombre non négligeable d'activités.

Mais le succès de la STI est sans doute lié au fait que ce sont précisément les entreprises qui, ayant les premières, su bénéficier de cette modalité ont le mieux préservé leurs emplois.

Citons à nouveau l'étude de IEDES-CENTRE NORD SUD de l'Institut de l'Entreprise :

"L'enquête a montré que dans la totalité des cas, à deux exceptions près, la délocalisation n'avait pas entraîné des suppressions d'emplois pour l'entreprise et qu'au contraire, pour un certain nombre d'entreprises, la péréquation des coûts entre la production française et celle réalisée à l'étranger avait assuré leur pérennité et par là le maintien de l'emploi en France. Il peut en aller tout autrement pour la branche prise dans sa totalité selon l'hypothèse dans laquelle on se place.

Lorsque la production délocalisée se traduit par une augmentation d'autant des importations, il y aura une perte d'emplois chez les concurrents dont les produits se seront vus déplacés du marché par l'importation de la production délocalisée. Par contre, si ces importations sont soumises à contingent et que la licence accordée à tel industriel se fait au détriment de celle d'un simple importateur, les effets sur l'emploi seront plutôt positifs dans la mesure où les produits importés incluent de la valeur ajoutée française. Cependant si l'on examine les deux cas de figures précédents de l'intérieur du modèle de libre échange relatif dans lequel nous sommes, l'impact sur l'emploi nous semble toujours positif lorsqu'il y a délocalisation de la production. Celle-ci, comme nous l'avons montré, est toujours d'une façon ou d'une autre un recours de défense vis-à-vis des importations pures et simples et permet de sauvegarder une partie de l'emploi en France qui, autrement aurait disparu - au profit d'un surcroît d'importations - avec la faillite des entreprises incapables de résister à la concurrence étrangère".

Cependant, globalement, la réaction des Pays Industrialisés a plutôt consisté à résister aux importations des pays à bas salaires, en procédant à deux types de réactions :

a) Des réactions protectionnistes :

Ce sont les quotas aux importations de produits de confection notamment, provenant de ces pays.

b) Des réactions technologiques :

L'idée étant essentiellement de promouvoir une automatisation accrue des processus de production afin de remplacer rentablement la main d'oeuvre nationale par la machine.

Les deux réactions sont liées. Les premières permettent de trouver le temps de préparer les secondes, la tendance globale étant la standardisation croissante des gammes de produits; l'important, en ce qui concerne les pays où s'organise la STI, est que ce type d'opération est confronté à des limites en ce qui concerne les exportations.

Dans les pays en développement, le point de départ a été indiscutablement leur capacité d'offrir une main d'oeuvre bon marché, susceptible d'accepter des conditions de travail que la main d'oeuvre des pays industrialisés n'accepte pas :

- Petit nombre de jours de congés
- Horaires étendus
- Couverture sociale inexistante
- Protection syndicale absente
- Faible rémunération
- Intermittence de l'emploi
- Conditions de travail pénibles

L'ensemble de ces caractéristiques a procuré aux donneurs d'ordre la possibilité de faire fabriquer de manière rentable certains biens dans lesquels la part des dépenses de main d'oeuvre est importante : Confection (habillement) composants électroniques, chaussures, produits optiques, mécanique de précision, jouets, masques, pinceaux, gants, etc.

Les autres caractéristiques de ces produits étant, outre la part importante du coût de la main d'oeuvre, leur caractère de biens de consommation de masse, peu sensible à des évolutions, et le coût de transport relativement bas.

Dans la confection par exemple, l'inconvénient représenté par la trop grande distance géographique qui séparait le donneur d'ordre du sous-traitant a été palliée par l'orientation de la production vers des produits tels que vêtements de dessous, vêtements de nuit, vêtements de travail, à la limite vêtements masculins ou jupes classiques, moins sensibles à l'évolution de la mode. Selon une étude effectuée conjointement par le Centre Nord Sud de l'Institut de l'Entreprise et l'Institut d'Etude du Développement Economique et Social (Université de Paris I) (11) la recherche d'un coût salarial inférieur à celui existant dans le pays d'origine est indiscutablement la motivation première.

Il faut entendre par coût salarial inférieur un coût réel, c'est-à-dire un coût tenant compte des différences de productivité. Mais l'étude a clairement montré que si dans la phase de démarrage, certaines productivités étaient notablement inférieures en ce qui concerne la main d'oeuvre utilisée par le sous-traitant, cette infériorité était largement compensée en deux temps :

Premier temps :

Par la durée du travail considérablement plus élevée par poste de travail.

Second temps :

Par l'acquisition, par la main d'oeuvre en de nombreux pays, d'une qualification comparable à celle des pays industrialisés.

(11) E. Jahan, C. Jedlicki, M. Lanzarotti et J. Masini, La stratégie des Investisseurs Français face à la concurrence des pays à bas salaires. Centre Nord Sud de l'Institut de l'Entreprise - I.E.D.E.S., Paris, février 1982

Cette main d'oeuvre est en effet astreinte à la répétition de tâches peu variées et finalement assez simples à exécuter, le sous-traitant ayant le loisir de procéder par élimination, ne conservant, au sein d'une abondante disponibilité que les éléments jugés les plus aptes à exécuter les tâches requises.

Enfin il convient de noter la situation de surabondance de main d'oeuvre qui, dans de nombreux pays, facilite le maintien de conditions de travail acceptées par les demandeurs d'emploi malgré la pénibilité et la précarité.

Par ailleurs il faut noter qu'en de nombreux cas, cette main d'oeuvre est composée en majorité de femmes qui ont démontré une capacité notable à acquérir rapidement une bonne qualification.

La compétitivité des pays à bas salaires apparaît donc comme un point de départ pour susciter l'implantation d'unités de sous-traitance. Cette implantation s'est faite aussi par la mise en place de politiques d'encouragement de la part des pays concernés mais aussi d'organisations internationales telles que l'ONUDI ou la Banque Mondiale, qui ont largement favorisé ce type d'opérations industrielles.

La politique suivie a consisté à mettre en place d'une part une infrastructure adéquate aux besoins industriels (transports, aménagement de ports maritimes, adductions d'eau et d'énergie, système de communication) et d'autre part un environnement judico-administratif incitatif. Ainsi, dans ce cadre plusieurs types de régime ont été mis en place par différents pays accordant des avantages fiscaux douaniers ou même financiers (prêts, ristournes, subsides) et faisant bénéficier l'investisseur étranger d'un nombre important de garanties (non nationalisation, libre rapatriement des capitaux et des revenus, règlement des litiges par la BIRD, etc.).

On a même assisté à une compétition entre les différents pays, les amenant à modifier leurs codes des investissements pour les rendre plus attractifs, une des dispositions consistant à organiser un système de zone franche, ce qui est le cas de beaucoup de pays : Corée, Sri Lanka, Maurice, Malaisie, etc..(12).

L'ensemble de ces opérations a pu être mené avec un certain profit par les pays de sous-traitance, au prix il est vrai d'un coût social élevé.

En particulier la simple compétitivité due au seul différentiel de niveaux de salaires a pu être dépassée pour aboutir à l'acquisition de la part d'un pays sous traitant, à de véritables avantages technologiques. Citons à ce sujet la conclusion de l'étude I.E.D.E.S. - Centre Nord-Sud de l'Institut de l'Entreprise (13).

"Cependant, il existe d'autres causes, moins directement liées aux conditions d'utilisation de la main d'oeuvre, qui concourent dans certains cas à expliquer la forte compétitivité des exportations des pays à bas salaires : c'est l'existence d'un avantage technologique pour les producteurs locaux ou autonomes. En effet, ceux-ci ont parfois une meilleure maîtrise technologique que leurs partenaires français, toujours, bien entendu, pour des processus de production intensifs en travail. L'apparition de ce genre d'avantage est liée aux dimensions des marchés visés, mondiales pour les pays périphériques spécialisés dans l'exportation industrielle ce qui permet la réalisation d'économies d'échelle, impossibles pour les producteurs français concernés. Lorsqu'elle existe, cette situation donne à certains pays, et pour certains produits, un avantage qui ayant été acquis sur la base d'une main d'oeuvre bon marché, peut être considérée désormais, comme un facteur de spécialisation moins sensible à l'évolution salariale".

(12) ONUDI : Export Processing Zonas in Developing Countries. Working Papers on Structural changes n° 19, Vienne 1980. DIAMOND W.H. and others : Tax Free Trade Zones of the World. Matthew Benden Edition New York, 1980. CENTRE DE DEVELOPPEMENT DE L'OCDE ET UNIVERSITE DE HAWAI: Free Export Processing Zones in Developing Countries sous la direction de D. Germidis. (à paraître en 1983).

(13) La Stratégie des Investisseurs Français face à la concurrence..., opus cité.

LA COREE DU SUD, UN "MODELE" D'INDUSTRIALISATION SOUS-TRAITANTE ?

Parmi les pays qui ont su utiliser la STI comme instrument de croissance économique, sinon de développement, figure la Corée du Sud.

Ce pays a réalisé des progrès énormes en une vingtaine d'années. Selon J. Perrin . "La république de Corée est devenue le deuxième exportateur mondial de travaux de construction après les Etats-Unis, avec un chiffre d'affaires de 6,2 milliards de dollars. Au moyen-Orient qui constitue le marché le plus important du monde pour ce type d'exportations, la Corée a pris en 1978 la première place devant l'Italie, la RFA, le Japon et la France, alors qu'entre 1975 et 1978, elle n'était encore qu'en septième position. Pour la Corée, le Moyen-Orient représente le marché le plus important : 90 % en 1975-1976 et 75 % en 1978. Les activités des "contractors" Coréens, dont le plus important est Hyundat Construction, emploient sur leurs chantiers étrangers près de 40 000 travailleurs, techniciens et ingénieurs Coréens (14)".

Cette évolution est tout à fait exceptionnelle. Or il est indiscutable que dans le processus de croissance de ce pays, la STI a joué un rôle important : Expansion de l'emploi, développement des industries manufacturières, ceci ne semble pas provoquer de points de désaccords chez les différents auteurs ayant étudié la question.

Selon M. Ikonicoff, la Corée du Sud a été le principal bénéficiaire de l'accroissement des importations d'articles manufacturés et semi-manufacturés des pays centraux en provenance des pays de la périphérie de 1970 à 1977 (15). L'auteur conclut :

(14) J. PERRIN : De nouveaux exportateur de technologie, les pays semi-industrialisés, Revue Economie et Humanisme, n° 256, Lyon, novembre-décembre 1980.

(15) M. Ikonicoff : La Corée du Sud, une Industrialisation Extravertie. Ronéoté, Conférence générale de l'EADI, Budapest, 1981.

"1) Le pays a connu un processus de croissance à un rythme très rapide ;

2) Bien que les indicateurs montrent -après la stagnation des années 1950- un démarrage vers le milieu des années 1960, la croissance ne prend une allure significative qu'à partir de 1970;

3) Les exportations ont été le facteur dynamique de la croissance. Elles ont augmenté à un taux annuel moyen de 36,7 % entre 1965 et 1970. A partir de cette année, la croissance s'accélère et le taux, entre 1970 et 1973, atteint 56,9 % pour redescendre légèrement entre 1973 et 1977 à 45,9-%. Le P.I.B., quant à lui, s'est accru à un taux annuel de 8,7% entre 1960 et 1970, de 11, 1 % entre 1970 et 1973 et de 10,6 % entre 1973 et 1977. Le rythme d'accroissement du P.I.B. étant bien moins rapide que celui des exportations, le rapport entre ces deux agrégats se modifie continuellement en faveur des exportations qui arrivent à représenter un pourcentage considérable du P.I.B. Ce pourcentage de 10 % en 1970 passe à 26 % en 1973 et à 31,7 % en 1977.

4) Les produits manufacturés ont été, à leur tour, le facteur dynamique des exportations. En 1970, les produits manufacturés représentaient déjà 77,4 % des exportations, en 1973, 84, 4 % et en 1977, 85,2 %. Dans la composition des exportations de biens manufacturés, une transformation très significative s'opère à partir de 1970. Les textiles qui contribuaient avec 47, 9 % en 1970 au total des exportations des produits manufacturés réduisent leur participation à 37,9 % en 1974 et à 37,7 % en 1977. Au même moment, les rubriques "Industries métalliques de base" et "Manufactures métalliques" font passer leur contribution de 12,6 % en 1971 à 30,8 % en 1974 et conservent le même pourcentage en 1977.

5) L'importance croissante de l'industrie électronique (liée aux exportations) apparaît donc comme une donnée dans la compréhension des mécanismes de la formation des structures productives en Corée du Sud.

6) L'accroissement des exportations et du P.I.B. a entraîné une création croissante d'emplois dans le secteur manufacturier et une élévation progressive du salaire réel des salariés de ce secteur.

7) Le développement des industries d'exportation a exercé, sans doute, un effet d'entraînement sur les industries de biens intermédiaires. Nous avons déjà examiné le cas de la sidérurgie et nous pourrions corroborer cette affirmation avec l'exemple du démarrage de l'accroissement des autres branches de biens intermédiaires : chimie organique de base, ciment, aluminium, cuivre (production de fonderie et production affinée), engrais azotés et phosphatés, zinc, etc;

8) Cependant, la portée des affirmations contenues dans les deux points précédents mérite d'être nuancée à la lumière des constatations suivantes :

a) Les effets sur l'emploi et les salaires n'ont pas permis l'accès d'un pourcentage significatif de la population au modèle de consommation dont la Corée devient, paradoxalement, l'une des bases de production privilégiée. Par ailleurs, les données relevées par les services statistiques des Nations Unies montrent que la Corée est le pays - parmi ceux sur lesquels l'enquête a porté - où la durée du travail est de loin la plus longue.

b) Les effets sur le développement du secteur industriel de biens intermédiaires n'a pas permis à la Corée de redresser sa balance commerciale invariablement déficitaire depuis 1970".

On connaît la situation d'exceptionnel endettement extérieur de ce pays. Il faut noter que la Corée a su diversifier ses partenaires, en ce qui concerne la destination de ses exportations.

En effet, les Etats-Unis ont constitué depuis la formation du modèle coréen son principal débouché avec 46,8 % du total des exportations en 1970. Il est vrai que depuis le pourcentage s'est réduit progressivement pour n'atteindre que 33,5 % en 1974 et 31,2 % en 1977. Cela ne s'est cependant pas fait au profit du Japon - comme le voudrait la logique des "Zones d'influence" - mais contrairement à cette logique, au profit d'une diversification croissante des partenaires commerciaux. Ainsi le coefficient des exportations vers le Japon qui était de 28,1 % en 1970 s'élève régulièrement jusqu'à atteindre un sommet en 1973 avec 38,5 % seule année où le coefficient du Japon dépasse celui des Etats-Unis (31,7 %) ; mais, il régresse par la suite. En 1977, les exportations vers ce pays ne représentent que 21,2 %. En 1970, les deux principaux clients (Etats-Unis et Japon) absorbaient environ 75% des exportations. On peut situer en 1972, le début du processus de diversification des partenaires. Le coefficient des Etats-Unis et du Japon diminue pour atteindre 21,8 %. En 1974, il descend jusqu'à 64,4 % et en 1977 enfin, jusqu'à 52,4 %. La diversification s'est opérée en faveur des pays de la C.E.E., du Canada et de certains pays de l'OPEP : Koweït, Iran et Arabie Saoudite (ce dernier pays dont le coefficient était négligeable en 1974, absorbe en 1977, 6,7 % des exportations de la Corée du Sud). Tous ces pays n'appartiennent pas à la "zone d'influence" japonaise.

Ceci posé, il convient de se demander si le "Modèle" Coréen peut constituer effectivement un modèle pour d'autres pays.

Selon L.R. Alschuler, on peut trouver à Taïwan, Singapour et Hong-Kong une sorte de répétition du Modèle (16) qui donc aurait déjà ainsi été imité.

(16) Lawrence R. Alschuler : Multinationals and development in the semi-periphery : The case of Korea (1960-1976). Ronéo pour le Département de Sciences Politiques de L'Université d'Ottawa, Aout 1982.

L'auteur cite aussi A. Gallez et J.L. Turpin qui, dans leur article (17) mentionnent la recherche d'une cohérence dans la structure industrielle de la Corée, notamment en 1972-1975. La limite de la STI est à l'évidence la tendance des salaires à s'élever à mesure que la croissance industrielle progresse et que la demande en main d'oeuvre s'accroît.

Les auteurs rejoignent C. Jedlicki et M. Lanzarotti qui écrivent:

"D'autre part, il importe de savoir si le modèle d'industrialisation extravertie constitue un véritable modèle de développement ou tout au moins un passage nécessaire pour atteindre un développement autosoutenu, comme certains le préconisent. Il faudrait d'abord noter la contradiction qu'il y a à vouloir se développer tout en maintenant des salaires très bas. Une fois le plein emploi atteint, il n'y a pas d'autre possibilité pour maintenir le rythme du développement que d'introduire des techniques ou des activités plus intensives en capital, et donc plus productives. Normalement, s'il n'y a pas d'intervention directe de l'Etat pour les contenir, les salaires tendront à augmenter dès qu'on se rapprochera du plein emploi, encourageant ainsi le choix de techniques plus capitalistiques".

Les limites du modèle d'industrialisation extravertie apparaissent donc, dès les premiers signes de rareté de la main-d'oeuvre. Cependant, un sursis peut s'établir, si les salaires sont artificiellement contenus et que des investissements plus capitalistiques ont lieu vu la situation de rareté de la main d'oeuvre. Mais dans ce cas, même si la productivité générale de l'économie augmente, ses fruits ne porteront qu'aux acquéreurs étrangers moyennant la perpétuation du transfert de valeur à l'extérieur par le mécanisme de l'échange inégal. Si la presque totalité de surplus économique dégagé par l'industrialisation extravertie est transférée d'une façon durable en dehors de l'économie nationale, il n'y aura ni formation d'un marché local, ni capital d'Etat, ni encore moins de formation d'une bourgeoisie nationale.

(17) A. Gallez et J.L. Turpin : La stratégie des Nouveaux Pays Industriels d'Asie : Revue Tiers-Monde, Tome XVII, n° 87, Paris, juillet-septembre 1981.

Reste alors à savoir si l'industrialisation extravertie ne peut pas constituer une phase transitoire capable d'assurer un passage à un développement autosoutenu à long terme.

Enfin, il faut bien concevoir qu'une autre limitation du modèle reste la capacité qu'ont les donneurs d'ordre à trouver en d'autres pays des conditions de production (notamment des bas coûts de main d'oeuvre) plus attractives.

Selon Michel Chossudovsky, cité par L. Alschuler, le capital étranger se déplace vers des offres de main d'oeuvre

non qualifiée et meilleur marché en Chine, à Sri Lanka, en Malaisie et Indonésie, soit sous la forme de l'investissement direct, soit sous la forme de la sous-traitance, aux dépens de la Corée du Sud, Hong-Kong, Singapour et Taïwan (18).

Ces limitations, ajoutées aux réactions protectionnistes et technologiques des pays industrialisés constituent des contraintes auxquelles s'ajoutent les conditions sociales déjà évoquées. Cependant la croissance de la Corée du Sud et son rôle sur l'échiquier industriel international la font désigner comme un exemple, sinon un modèle digne d'intérêt. Peut-on imaginer un même type de croissance économique pour un pays comme la Tunisie ?

(18) Michel Chossudovsky : "Capital flight to China: a threat to industry", South China Morning Post, 9 janvier 1983.

L'INDUSTRIALISATION SOUS-TRAITANTE EN TUNISIE

Avec ses 6 500 000 habitants (10 millions prévus en l'an 2 000 répartis (inégalement sur ses 164 150 km²) la Tunisie constitue un pays relativement petit, dont le climat tempéré au nord, est de plus en plus aride lorsqu'on descend vers le Sud.

41,6 % de la population avait moins de quinze ans en 1981, mais un remarquable effort de formation (y compris professionnelle) continue d'être accompli, touchant la quasi totalité des enfants en âge scolaire.

Une remarquable stabilité politique dans un système des plus démocratiques des pays en développement (la "relative" tolérance des mouvements d'opposition connaît cependant des limites) la Tunisie dispose de syndicats et se distingue par un esprit de large volonté de coopération internationale, au sein et en dehors du Monde Arabe.

Ce pays entretient des relations privilégiées avec la C.E.E. ce qui constitue pour le développement de la S.T.I un cadre de toute première importance. La S.T.I. a été organisée progressivement, à l'aide d'un système de lois, d'un cadre institutionnel et d'un système bancaire adéquat.

L'ORGANISATION DE LA S.T.I. EN TUNISIE.

1) Le cadre législatif :

(a) La loi du 31.12.1962 organisant la première les investissements étrangers est précisée par le Code des Investissements de 1969 (Loi n° 69-35 du 26 juin 1969) : ce code vise à rendre l'étendue des avantages fiscaux et financiers accordés proportionnelle à la taille de l'investissement.

(b) La loi n° 72-38 du 27 avril 1972 organise un régime particulier en faveur des industries exportatrices : celles-ci bénéficient d'avantages d'autant plus étendus qu'elles sont exclusivement exportatrices. Outre des exonérations fiscales considérables, des avantages en matière de change sont consentis. La notion "d'entreprise non résidente". (2/3 au moins du capital étant non tunisien) est également prise en compte.

c) La Loi n° 74-74 du 3 août 1974 s'applique aux industries manufacturières. Elle a pour objet d'étendre aux entreprises travaillant pour le marché local un certain nombre d'avantages, notamment fiscaux pendant cinq ans, en fonction de critères tels que la création d'emplois, la zone d'implantation, l'importance de l'investissement concerné pour l'économie tunisienne (en particulier son taux d'intégration dans l'économie).

d) La loi 81-56 du 23 juin 1981 : Cette loi précise les avantages des investissements industriels étrangers qui s'orientent aussi vers le marché local. Elle implique une procédure d'agrément, l'obligation de constituer une société tunisienne (Société anonyme ou Société Anonyme à Responsabilité Limitée).

A la triple condition de :

- ne pas procéder à un investissement de renouvellement.
- ne pas créer moins de 10 emplois.
- ne pas apporter moins de 30 % de fonds propres,

l'investissement pourra bénéficier des avantages suivants :

- enregistrement au droit fixe de 2 dinars tunisiens des actes constitutifs de l'entreprise ;
- dégrèvement partiel des revenus ou bénéfices investis, par une personne physique ou morale imposée en Tunisie, dans la souscription au capital initial, ainsi qu'aux augmentations de ce capital intervenant dans une période de cinq ans à compter de la date de constitution de la société ;
- suspension des droits de douane et des taxes sur le chiffre d'affaires perçus à l'importation des biens d'équipements, non fabriqués en Tunisie, nécessaires à la production de l'entreprise.

Au cas où une entreprise achète ces biens d'équipements sur le marché intérieur auprès de producteurs elle bénéficie de la suspension des taxes sur le chiffre d'affaires.

Elle bénéficie également, pour ses achats locaux auprès de non-producteurs du remboursement des droits de douanes et taxes sur le chiffre d'affaires ayant grevés les biens d'équipement importés, dans les mêmes conditions que celles prévues par la réglementation concernant les industries produisant pour l'exportation.

La loi accorde des avantages en fonction du lieu d'implantation, cinq zones ayant été créées, des plus industrialisées à celles qui le sont le moins : exonération pour 5 à 10 ans.

Tout ou partie des avantages supplémentaires suivants peut de plus être accordé toujours selon la zone d'implantation :

- Enregistrement au droit fixe des actes constatant l'augmentation du capital ;

- Exonération de l'impôt sur le revenu des valeurs mobilières dû à raison des bénéfices distribués, pendant la période d'exonération d'impôt sur les bénéfices qui n'excèdent pas annuellement 6 % de la valeur nominale des titres et parts créés pour l'installation de l'entreprise ;

- Exonération de la taxe de formation professionnelle de 2 % de la masse salariale et prise en charge de la cotisation et de la contribution patronales respectivement à la Caisse Nationale de Sécurité Sociale et au Fonds de promotion du logement (soit en viron 17 % de la masse salariale). La durée de l'exonération varie suivant la zone d'implantation ;

- Subvention d'investissement variant de 500 à 1000 dinars par emploi permanent créé selon la zone d'implantation. Cette subvention est partiellement débloquée (à concurrence de la moitié des emplois agréés) sur justification d'un début de réalisation effective du projet. Le complément est accordé après justification de la réalisation de la moitié des emplois agréés et en fonction de la réalisation des emplois agréés restant à créer ;

- Prise en charge des travaux d'infrastructure nécessaires aux projets à réaliser s'implantant dans des zones aménagées par l'Agence foncière industrielle ou dont l'aménagement a été préalablement approuvé par celle-ci.

Ces avantages méritent d'être soulignés. Ils reflètent à quel point les autorités tunisiennes sont engagées dans une politique volontaire et participative ayant pour objectif l'industrialisation. Cette politique ne consiste pas en un simple abandon plus ou moins important de prérogatives fiscales ou douanières visant à attirer l'investisseur, elles démontrent clairement l'intention de susciter ces investissements, en leur donnant une orientation sectorielle et géographique. Cette action de caractère financier et économique a été doublée d'une action de caractère juridico-administratif :

2) Le cadre institutionnel

Plusieurs institutions ont été mises en place :

a) La Commission des Investissements. (Loi n° 69-35 du 25 juin 1969) déléguant ses pouvoirs en matière industrielle à l'Agence de Promotions des Investissements : A.P.I. (créée par la loi n° 72-38 du 27 avril 1972) qui a pour objet :

- L'aide à la constitution des dossiers de demande d'agrément.

- L'instruction de ces dossiers.

- L'entreprise de toute étude ou action visant à favoriser l'investissement, en collaborant avec différents organismes spécialisés.

- Le développement de toute action d'information en collaboration avec les organismes publics ou privés, tant en Tunisie qu'à l'extérieur, pour faire connaître les opportunités d'investissement et favoriser l'établissement de contacts entre les investisseurs notamment dans le domaine des industries exportatrices. Les propositions définitives sont arrêtées par le Conseil d'Administration de l'Agence et les représentants des divers partenaires sociaux, à savoir du PSD, de l'UGTT et de l'UTICA (19). Le Ministère de l'Economie Nationale prend la décision finale, susceptible d'un recours devant la Commission des Investissements.

Les propositions de l'API sont arrêtées par le Conseil d'Administration de l'Agence, qui consulte les avis des représentants politiques et syndicaux.

L'API se caractérise par un dynamisme apprécié par les partenaires étrangers : Elle a en particulier organisé du 13 au 17 janvier 1982 le premier salon maghrébin de la sous-traitance à Tunis, en y mettant l'accent sur les industries mécaniques. Ce secteur est en effet prioritaire dans le VI^e plan.

b) Le Centre National d'Etudes Industrielles (CNEI) qui effectue des études sectorielles et des études de projet, agit aussi comme banque de données, collabore aussi aux activités de l'API.

c) Le Centre de Promotion des Exportation (CEPEX), créé par la loi 73-20 du 14 avril 1973 a pour mission de contribuer au développement des exportations tunisiennes en apportant son assistance aux exportateurs sous forme d'étude de marché, d'opération de promotion, foires ou encore suggérer aux autorités de tutelle (Ministère de l'Economie Nationale) la prise de mesures favorables aux exportateurs.

d) L'Agence Foncière Industrielle (AFI), créée par la loi 73-21 du 14 avril 1973 qui a pour objet d'éviter la spéculation foncière, de créer des infrastructures pour les zones industrielles et d'offrir aux investisseurs une garantie morale et étatique.

(19) PSD : Parti Socialiste Destourien
UGTT : Union Générale des Travailleurs Tunisiens
UTICA : Union Tunisienne de Commerce et de l'Artisanat

e) Le Fonds de Promotion et de Décentralisation Industrielle (FOPRODI), créé par décret n° 74-793 du 16 août 1974, destiné à promouvoir l'emploi dans les zones intérieures, l'aide aux PMI et à la création d'entreprises en accordant des dotations remboursables à long terme. Ses attributions ont été révisées par le décret n° 78-578 du 9 juin 1978. Cette organisation institutionnelle s'appuie sur un secteur bancaire particulièrement dynamique, d'autant qu'il est particulièrement susceptible de recueillir des fonds provenant de pays arabes exportateurs de pétrole.

3) Le Système Bancaire

Il faut enfin noter que le système bancaire est étroitement associé à la politique industrielle. Il intervient en accordant des dotations aux investissements et des bonifications d'intérêt, notamment aux PME :

- Dix banques de dépôt (20) consacrent 18 % de leurs dépôts à des projets d'investissement sous forme de crédits à moyen terme, et 20% de ces mêmes dépôts à la souscription de bons de l'Etat.

- 9 Banques d'investissement associant des capitaux de pays Arabes exportateurs de pétrole (21).

(20) Société Tunisienne de Banque (STB), Banque Nationale de Tunisie (BNT), Banque de Tunisie (BT), Union des Banques pour le Commerce et l'Industrie (UBCI), Union Internationale des Banques (UIB), Crédit Foncier et Commercial de Tunisie (CFCT), Banque Internationale Arabe de Tunisie (BIAT), Banque Franco-Tunisienne (BFT), Arab Bank Limited (AB).

(21) Banque de développement Economique de Tunisie BDET), Compagnie Financière Immobilière et Touristique (COFIT), Banque Générale d'Investissement (BGI), Banque Nationale pour le développement agricole (BNDA), Banque Tuniso-Koweitienne de développement (BTKD), Société Tuniso-Saoudienne d'Investissement pour le Développement (STUSID), Banque Tuniso-Algérienne) de Coopération du Maghreb Arabe (BCMA), Banque Arabes Unie.

- 9 Banques d'investissement associant des capitaux de pays Arabes exportateurs de pétrole (21).

- 6 Banques Off Shore (22) régies par la loi n° 76-63 qui travaillent exclusivement avec des non résidents. Elles ne sont pas soumises à des obligations de rapatriement de capitaux et peuvent librement accorder des crédits aux non résidents pour les besoins de leurs investissements ou le fonctionnement de leurs entreprises en Tunisie.

Ce pays a connu une croissance assez exceptionnelle : 4,6 % par an dans les années 60 et 7,1 % dans les années 70, notamment dans le domaine industriel puisque le Produit Industriel a vu son poids doubler en 20 ans, notamment grâce à un très important effort d'investissement et à des recettes en devises provenant des exportations de pétrole (38 %) du tourisme et autres services (30 %) de l'industrie textile (12 %), des exportations agro-alimentaires -huile d'olive- (8 %) phosphates et dérivés (10 %), etc..

La Tunisie importe des Biens d'équipement et des Matières premières (48 %) de l'énergie (17 %) des Biens de consommation (23 %) et de services (12 %) . Sa balance est déficitaire (moins de 10 % du PNB) mais l'épargne nationale est importante (20 % du PNB) et son endettement est des plus raisonnable (36 % du PNB et moins de 15 % des recettes des exportations pour le service de la dette (23).

(21) Banque de développement Economique de Tunisie BDET), Compagnie Financière Immobilière et Touristique (COFIT), Banque Générale d'Investissement (BGI), Banque Nationale pour le développement agricole (BNDA), Banque Tuniso-Koweitienne de développement (BTKD), Société Tuniso-Saoudienne d'Investissement pour le Développement (STUSID), Banque Tuniso-Algérienne) de Coopération du Maghreb Arabe (BCMA), Banque Arabes Unie.

(22) The Chase Manathan Bank, Bankers Trust Company, National Bank of Abu Dhabi, Bank of America, Union Tusinienne de Banques, City Bank

(23) Investir en Tunisie, publié par Jeune Afrique Economie n° 14, novembre 1982.

Cette redevance de 5,25 % des quantités transportées sera en 83 de 21,4 millions de \$ pour atteindre 102 millions de \$ en 1986.

Les avantages de la Tunisie résultent de sa proximité géographique des marchés de la CEE et de son abondante main d'oeuvre relativement qualifiée, et à des niveaux compétitifs de rémunération, ce qui a justifié la politique de développement de la STI. L'élévation du niveau de vie, la couverture des besoins essentiels éducation notamment a contribué à l'essor démographique très important de ce pays, doublé d'un développement concomitant du sous-emploi.

Les industries manufacturières se sont largement développées grâce à l'intervention de l'Etat qui a donc décuplé ses efforts pour promouvoir les industries d'exportations, dont la STI constitue une ossature importante. Actuellement, les experts s'accordent à considérer que la Tunisie doit affronter deux problèmes principaux : Le premier, le sous-emploi et le second, la balance extérieure qui dépend dans une large proportion des recettes des exportation d'hydrocarbures, en voie de diminution.

Malgré les efforts des plans précédents, le sous-emploi n'a pu être absorbé en dépit du bon développement de l'industrie touristique, de l'organisation de l'agriculture et des différentes industries orientées vers le marché interne. Pour l'emploi, la question à régler reste le choix entre d'une part, une politique d'augmentation des salaires, accroissant le déficit budgétaire, décourageant les nouveaux investissements étrangers mais susceptible de développer une relance économique par la demande ou, d'autre part, un maintien de rémunérations peu élevées de la main d'oeuvre, susceptible d'attiser des conflits sociaux mais attirant les investissements "labour intensive".

Le VIème Plan de développement a mis au point une stratégie approuvée par le parlement.

LE VIÈME PLAN DE DEVELOPPEMENT (1982-1986)

Les trois objectifs du Plan sont :

- l'Emploi
- La répartition géographique des revenus
- La tendance à l'équilibre de la balance des paiements à long terme.

La Tunisie entend maintenir son image de pays internationalement considéré comme solvable.

Le plan s'attache donc à résoudre ce problème du développement de l'emploi par développement des investissements internes rendu problématique à cause de la baisse des recettes d'exportations des hydrocarbures. Ceci ne pourra s'obtenir sans une baisse substantielle de la consommation privée (ou au moins de la croissance de celle-ci).

L'objectif restant de ne pas accroître le taux d'endettement actuel, les ressources ne peuvent provenir que du développement de l'épargne interne (liée à la baisse de la consommation), du développement des exportations, éventuellement aussi du développement de l'industrialisation de substitution des importations qui libérerait des ressources extérieures. Enfin un développement accru de l'investissement étranger serait encouragé, les mesures décrites par la loi 81-56 allant dans ce sens.

Bref, ici comme ailleurs, c'est une politique de rigueur qui semble devoir être mise en place, notamment au niveau des revenus salariaux, ce qui implique un consensus avec les organisations syndicales.

L'orientation vers un développement des exportations sous-entend la capacité des partenaires étrangers de se porter acquéreur d'un surcroît de production exportable, ce qui pose le problème de la conjoncture probable des pays de la CEE notamment. Les deux variables clés restent donc le maintien des rémunérations salariales à des niveaux compétitifs et la conjoncture économique des pays industrialisés. Parmi les pays que l'on classe aujourd'hui dans la catégorie des Nouveaux Pays Industrialisés, (N.P.I.), l'exemple de la Corée nous a montré le rôle important qu'à pu avoir au début des années 70 l'orientation sectorielle des investissements vers les industries électroniques. Cette orientation était valable à l'époque où cette industrie connaissait une croissance exceptionnelle .

Il faut donc essayer de bien suivre l'évolution technologique pour favoriser les investissements dans les secteurs porteurs de croissance au moment voulu, ce qui implique une capacité à recueillir, trier et utiliser à bon escient les informations scientifiques et technologiques utiles à ces choix. Il faut noter que la Tunisie dispose d'un personnel scientifique national non négligeable.

Ce qui est souhaitable, c'est que l'appel aux investissements étrangers soit suivi d'un transfert effectif de technologie dans les secteurs où précisément, cette croissance pourrait se faire. Ceci nous mène à des filiales d'entreprises multinationales capables de sous-traiter le processus productif dans son ensemble, cas de figure le plus à même de promouvoir un transfert réel de technologie et une intégration poussée de l'économie ce qui a été le fait de la Corée pendant les années 1970.

Parmi les secteurs retenus par le Plan, cinq d'entre eux correspondent aux trois objectifs sus mentionnés :

L'agriculture, le tourisme, les industries extractives (dont l'énergie), le textile et diverses industries manufacturières. Les investissements devraient doubler dans ces secteurs aux dépens de la croissance dans le reste de l'économie.

On peut se poser la double question de savoir si, d'une part l'économie tunisienne est en mesure d'absorber une telle augmentation des investissements, et d'autre part si, outre l'étranger, le secteur privé suivra.

On peut donc résumer les défis que le plan doit relever:

- Cantonnement de la consommation et, en liaison avec la baisse des recettes des exportations des hydrocarbures,
- développement de l'épargne intérieure
- appel aux investissements étrangers
- maintien des rémunérations salariales à des niveaux compétitifs
- croissance des secteurs "labour intensive", orientés vers l'exportation et éventuellement se substituant aussi aux importations
- limitations de l'endettement externe
- entraîner le secteur privé
- éviter les goulots d'étranglement que l'économie tunisienne pourrait présenter à de tels bouleversements.

La tâche est importante, et dans ce domaine, la Tunisie doit tenir compte du handicap que constitue le secteur étranger, qu'elle peut influencer, en mettant en place des politiques attractives, mais sur lequel elle ne peut pas compter en période de basse conjoncture.

LE ROLE DE LA STI.

Il est fort intéressant de constater que la STI Joue un rôle majeur dans les secteurs prioritaires de l'économie Tunisienne. Selon Michel Falize, les secteurs des industries mécaniques et électriques et surtout le secteur textile habillement, concentrent la quasi totalité des entreprises travaillant en STI et totalisent environ 10 % des emplois en Tunisie (5).

Abdel Fattah Ghorbel écrit de son côté que l'expérience Tunisienne en matière de STI reste l'une des plus poussées parmi celles des pays du Tiers-Monde et l'une des plus approfondies, par ancienneté, parmi les pays du Maghreb (6).

Il est intéressant de signaler, comme le fait A. Ghorbel que l'une des formes de STI qui s'est développée en Tunisie est celle de la compensation, qui est ici légèrement différente de celle qu'ont signalée A. Hanault et C. Berthomieu (OCDE)(5).

La compensation dans ce cas consiste "à rechercher" des accords avec des partenaires susceptibles de couvrir l'essentiel des besoins de la Tunisie dans un secteur donné et leur demander de fournir à l'industrie nationale un certain montant de travaux d'usinage en fonction de la valeur du marché, qui pourra leur être assuré pour une durée donnée.

(5) Centre de Développement de l'OCDE : La Sous-Traitance Internationale, une nouvelle forme de l'investissement sous la direction de D. Germidis, Paris, OCDE, 1980.

(6) Abdel Fattah Ghorbel : Les nouvelles formes d'investissement international, le cas de la Tunisie, Centre de Développement de l'OCDE, ronéo, juin 1982.

L'adoption du principe de la compensation a été recommandée, dans une première phase, pour les importations des produits de la branche des Industries Mécaniques et électriques, la généralisation se faisant graduellement.

Beaucoup d'unités installées le sont sous la forme de "Joint-ventures", citons les chiffres de Michel Falize (OCDE):

REPARTITION DES EMPLOIS CRÉÉS DANS LES FIRMES EXPORTATRICES
selon la nationalité du promoteur.

Nationalités	Nombre d'emplois				% par nationalité 1973-1976
	1973	1974	1975	1976	
Tunisienne	2.976	1.000	852	1.051	3,5
Exclusivement étrangers(*),	6.666	4.991	6.446	4.644	52,2
dont : Allemands	2.349	2.610	2.371	2.340	22,2
Bénélux	1.049	941	2.374	936	12,2
Français	496	1.298	843	975	8,1
Italiens	1.318	35	170	116	3,8
Mixtes	4.989	3.351	2.642	3.936	34,3
dont:					
Tuniso-Allemands	798	581	593	283	5,2
Tuniso-Bénélux	1.028	740	688	252	6,2
Tuniso-Français	1.356	1.358	938	1.045	10,8
Tuniso-Italiens	1.548	182	124	502	5,4
Total	14.631	9.342	9.932	9.631	100,0

(*) Dont étrangères mixtes pour laquelle on a retenu la nationalité du détenteur majoritaire.

A. Ghorbel a effectué le calcul de la répartition de la participation étrangère selon la nationalité exportatrice à partir des statistiques de l'API sur les entreprises effectivement en activités jusqu'en 1980 et gérant dans le cadre de la loi 72-38:

REPARTITION DE LA PARTICIPATION ETRANGERE
selon la nationalité dans les industries exportatrices opérationnelles
en 1980

Nationalité	Participation étrangère						total	
	à 100%		majoritaire				minoritaire	
	Nb. ent.	%	Nb. ent.	%	Nb. ent.	%	Nb. ent.	%
Allemande	56	83,6	10	14,9	1	1,5	67	100
Française	22	44	18	36	10	20	50	100
Bélge	19	79,2	3	12,5	2	8,3	24	100
Hollandaise	13	68,4	6	31,6	-	-	19	100
Américaine	4	66,7	1	16,65	1	16,65	6	100
Autres	13	61,9	6	28,55	2	9,55	21	100
=====								
TOTAL	127	67,9	44	23,55	16	8,55	187	100

Il est intéressant de constater dans ces deux tableaux que si le partenaire étranger se trouve prioritairement en CEE (environ pour les 3/4) les nationalités au sein de la CEE sont variables.

Il est indiscutable que la recherche de partenaires hors CEE (ou au sein d'autres pays de la CEE) devrait être poursuivie, afin de répartir le plus possible les risques de baisse de la demande de la part des donneurs d'ordre en cas de mauvaise conjoncture.

Un effort reste à mener, au delà des conditions attractives décrites ci-dessus :

- Main d'oeuvre qualifiée ou pouvant rapidement acquérir une bonne qualification.
- coûts salariaux internationalement compétitifs.
- Stabilité du Régime.
- Environnement fiscal, institutionnel et financier favorable.
- Bonne infrastructure (Ports, routes, chemins de fer, adduction d'eau et d'énergie, etc.
- Proximité des marchés de la CEE.
- Existence d'une classe d'entrepreneurs particulièrement dynamiques et opérant souvent en dehors de la Tunisie, notamment dans le Monde Arabe.
- Pays pouvant bénéficier de conditions privilégiées de la part des Pays Arabes exportateurs de pétrole à la recherche de partenaires.

Le rapprochement entre ces atouts et les défis à relever, provoque généralement chez les experts des réactions optimistes. Il semble cependant qu'à la lumière de l'expérience Coréenne, et des pays qui ont suivi ce "modèle", il est extrêmement important d'aboutir à une allocation sectorielle des investissements vers les secteurs les plus susceptibles d'entraîner une structuration de l'économie.

Ces secteurs, étroits, (ces "créneaux") ne peuvent pas être désignés sans une mise en relation étroite des capacités techniques déjà disponibles en Tunisie avec l'évolution scientifique et technologique internationale.

Ces secteurs devront à la fois être susceptibles de répondre à une demande croissante dans le moyen terme et capables de diffuser au niveau de l'économie tunisienne des effets structurants : Installation d'unités fournisseuses d'économies externes, sous-traitants locaux notamment.

Si des réponses positives sont apportées à cette question, alors il y a de bonnes possibilités pour que la Tunisie, aujourd'hui au seuil du groupe de Pays Nouvellement Industrialisés devienne un nouveau N.P.I.

LA POLITIQUE DU GOUVERNEMENT FRANCAIS
EN MEDITERRANEE.

Gustave MASSIAH
CEDETIM, Paris

Le 10 Mai a-t-il marqué une rupture dans la politique de la France en Méditerranée ? Ce texte a pour objet de montrer qu'il faut apporter une réponse, somme toute, négative à cette question. Encore faut-il préciser le sens de la question pour comprendre celui de la réponse.

Pour ce faire, il est d'abord nécessaire de considérer la politique du gouvernement français vis à vis du tiers monde, et plus particulièrement dans ce qui constitue encore la zone d'influence traditionnelle de l'impérialisme français, c'est à dire l'Afrique de l'Ouest et du Nord, se situant jusqu'aux confins de la zone Méditerranéenne, et y pénétrant ici ou là. C'est l'objet de la première partie de ce texte.

Comme on le verra, la rupture avec la politique antérieure dans ce domaine était inscrite dans les textes et les discours. Bien sûr, on devait s'attendre à ce que les contraintes de la continuité imposent que la politique se situe en retrait par rapport à ces textes, aussi timorés puissent-ils apparaître sur certains points. Mais, force est de constater que la continuité l'a emporté au delà de toutes les attentes, au point de ne plus être considérée comme une contrainte dont il s'agirait de s'affranchir, mais bel et bien comme un principe directeur.

La deuxième partie de ce texte analyse la manière dont cette description de la politique française s'applique aux aspects plus spécifiquement méditerranéens.

Elle cherche à montrer que, là comme ailleurs, le soutien aux régimes en place, souvent les plus antipopulaires, et la prédominance accordée aux conflits Est/Ouest sur les contradictions Nord/Sud situent la France dans une option de plus en plus atlantiste et la placent dans une subordination de fait à la politique américaine.

Ho 92

Un projet alternatif supposerait des choix quant à l'évolution de la France dans la division internationale du travail (formes traditionnelles de domination, modernisation de l'impérialisme français ou autres types de relation avec les pays dominés); quant à la construction européenne (Europe atlantiste, troisième bloc européen ou espace non-aligné ouvert sur la Méditerranée); quant à la relation entre les transformations sociales internes et la politique internationale; et quant à la construction des bases sociales capables de porter, en France, un projet alternatif.

La Méditerranée reste pour la France une préoccupation du point de vue géostratégique et militaire. Elle y poursuit, de façon différenciée, la défense de ses intérêts économiques. Mais, faute d'un projet alternatif sur l'organisation du système international, le gouvernement de gauche en France n'a pas défini, et ne paraît pas vouloir le faire, de politique méditerranéenne d'ensemble, intégrant les aspects géostratégiques, militaires, économiques, culturels et politiques.

I- LE DISCOURS ET LA REALITE

I-1. Le discours

Selon le Parti Socialiste, et le gouvernement de gauche, lors de son accession au pouvoir, les notions principales qui devaient servir de références à la gauche au pouvoir étaient:

- 1-Un new deal planétaire
- 2-Le co-développement
- 3-Le développement auto-centré

A ces trois notions, il convient d'en ajouter une autre, réaffirmée dès le départ, celle de la nécessaire continuité avec les engagements antérieurs.

L'analyse de ces notions montre qu'elles n'étaient pas exemptes d'ambiguités assez fondamentales.

a-Le new deal planétaire

Cette idée issue des travaux de la Commission Brandt recommande un accroissement de l'aide internationale et des transferts importants de fonds à partir de prélèvements sur les dépenses militaires, l'exploitation des fonds marins et les échanges internationaux.

Le rapport Brandt préconise aussi l'amélioration de la production alimentaire et de l'exploitation des ressources minières et énergétiques, une certaine valorisation sur place de ces ressources et la stabilisation des recettes des produits d'exportation des pays en développement. Le développement du tiers monde engendré par ces moyens ouvrirait des débouchés pour les productions des pays développés qui leur permettraient de surmonter la crise.

Avec l'arrivée au pouvoir de la gauche en France bientôt accompagnée par le PASOK en Grèce et la victoire du PSOE en Espagne, cette politique bénéficiait d'une crédibilité certaine auprès d'une partie du tiers monde.

Force est cependant de reconnaître que les conditions économiques et politiques ne semblent guère réunies actuellement et que le schéma séduisant sur lequel elle repose apparaît, dans un monde soumis à l'influence croissante des Etats-Unis et dans l'Europe de Kohl et de Thatcher comme entièrement utopique.

Pour donner un ordre de grandeur, la création de 7 millions d'emplois dans la CEE (qui compte actuellement environ 10 millions de chômeurs) nécessiterait une croissance des exportations de 200 à 300 milliards de dollars, c'est à dire pratiquement leur doublement.

La situation internationale d'ensemble, nettement marquée par une crise financière liée aux dettes de nombreux pays du Sud et de l'Est, la politique de hauts taux d'intérêt pratiquée par les USA ne permettent pas d'envisager les

transferts financiers nécessaires du Nord vers le Sud, à supposer qu'il puisse y avoir un consensus international sur cette politique, ce qui est loin d'être le cas. De plus, il faut constater qu'au cours de cette dernière décennie, la délocalisation des capitaux opérés par les firmes multinationales vers les pays du tiers-monde n'a provoqué ni une relance économique dans les pays industrialisés, ni un recul d'ensemble de la pauvreté dans les pays d'accueil. De 1974 à 1978, le quadruplement des prix des produits pétroliers a représenté un transfert net annuel de 1% du PNB des pays de l'OCDE vers les pays de l'OPEP. Une accumulation de l'ordre de 1000 milliards de dollars était escomptée dans ces derniers alors qu'elle n'a été que de 140 milliards. Cet écart s'explique par l'incapacité de la structure sociale de ces pays d'utiliser à court et moyen termes des masses importantes de capitaux qui, dès lors, engendre des gaspillages économiques et politiques et se traduit par l'extension de la corruption et renforce les fractions bureaucratiques les plus incompetentes des classes dirigeantes, celles qui sont liées à la répartition et restent coupées des activités productives.

L'échec patent d'un processus de développement dans ces pays pourtant détenteurs de capitaux est riche en leçons sur les problèmes et les difficultés, sur les blocages qui reproduisent le processus de sous développement des pays du tiers monde.

b- le co-développement

Ce principe se situe en réalité dans la même logique que le précédent. La reconnaissance des difficultés à mettre en place un New Deal planétaire conduit à réfléchir à la possibilité d'accords bilatéraux Nord-Sud permettant d'aller dans le sens général ci dessus défini.

Dans ce cadre, il s'agissait d'établir avec les pays engagés dans des politiques de développement les plus endogènes et désireux de pratiquer une politique d'indépendance nationale, des contrats d'échanges réciproques correspondants aux besoins des deux pays et échappant au cadre du strict marché mondial.

Le premier, et le seul accord signé dans cet esprit est l'accord franco-algérien sur le gaz naturel. La France s'engageait à payer le gaz algérien 13% au dessus du cours mondial en échange de contrats d'équipement avec des entreprises françaises même si cet aspect rétro-actif n'était pas formellement stipulé par le contrat.

Il est cependant significatif que le gouvernement français n'ait, à aucun moment, traité le prix convenu comme naturel et juste mais toujours comme un surcoût. Il l'a retranché à la fois des crédits de l'Agence Française pour la maîtrise de l'Energie (AFME) et du plafond de l'aide publique (théoriquement fixé à 0,7% du PNB).

A travers les accords de co-développement se trouve posée la question du rapport entre la politique intérieure et extérieure dans le cadre d'un projet global de société. En effet, les accords de co-développement, version moderne des accords d'intérêts mutuels, n'ont de sens que si l'on considère comme faisant partie d'une seule et même politique, les efforts pour maintenir l'emploi et le pouvoir d'achat en France et la volonté de s'engager dans une direction qui implique la suppression des prélèvements impérialistes sur les pays dominés.

L'absence de clarté et de détermination du gouvernement français sur cette question a abouti à subordonner le second terme au premier avant d'abandonner complètement toute tentative de lier les deux aspects de cette contradiction, au delà des proclamations sur l'identité des intérêts à long terme entre tous les peuples.

c-Le développement auto-centré

Cette référence au développement autocentré est issue de la critique des modèles de développement extravertis mis en oeuvre depuis la période de l'indépendance. Les tentatives de développement fondées sur l'exportation des ressources minières et agricoles, et dans certains cas, sur les capacités d'exportation de produits industriels, ont entraîné une soumission croissante aux règles du marché mondial, au détriment de la satisfaction des besoins des couches populaires et se sont traduites par une dépendance accrue vis à vis des pays dominants dans la division internationale du travail.

Nous ne reviendrons pas dans ce texte sur les principes de base qui se sont dégagés en matière de politique de développement économique et social. La critique des tentatives de construction de bases d'accumulation nationales indépendantes a donné lieu à la définition du développement autocentré (contrôle de la production des besoins primaires, et leur valorisation sur place, l'accent mis sur l'agriculture et la recherche de l'autosuffisance alimentaire, la satisfaction des besoins populaires, la déconnexion avec le marché mondial, ...).

Ces orientations ont fait l'objet de différentes tentatives de récupération ("small is beautiful", théorie des "basic needs" réaménagée par la Banque Mondiale, ...). Souvent elles ont été réduites à de simples recettes pour des micro-expériences vitrines, dépourvus de tout aspect dynamisant, aussi bien par la Banque Mondiale que par les firmes multinationales qui ont su gérer un véritable "marketing de la faim", tandis que les bourgeoisies locales réussissent à les confiner au stade des discours.

Pourtant resituées dans l'analyse critique des régimes en place et de la réalité de la domination qui reste la caractéristique essentielle de la division internationale du travail, ces orientations n'ont pas perdu toute leur

portée subversive. Elles concrétisent partiellement les aspirations populaires à l'indépendance économique, sociale et politique.

Ainsi ,la référence à ces notions aurait pu être un facteur non négligeable dans la redéfinition des relations de la France avec les pays dominés. Il est clair toutefois que cette réorientation impliquait l'émergence dans la plupart des pays dominés par la France de nouvelles équipes dirigeantes ayant la confiance de leur peuple et reconnues pour leur rôle joué dans la résistance à la domination coloniale ou néocoloniale.

C'est une des conditions nécessaires pour redéfinir les rapports de la France avec les pays du tiers monde en démontrant que dans les pays où elle avait une position dominante, la France était capable d'entamer un dialogue qui ne soit plus uniquement défini par la permanence réaffirmée de la domination française et qui s'engage avec des équipes qui ne soient pas suspectées du fait du rôle qu'elles avaient joué dans la reproduction de cette domination.

d-La continuité

Il s'agit là d'une quatrième notion ,ajoutée aux trois premières lors de l'accession de la gauche au pouvoir. Dans un certain sens, cela était naturel, car on ne pouvait pas s'attendre à une évolution instantanée des rapports entre la France et le tiers monde, et en particulier sa zone d'influence. Mais petit à petit, cette notion de continuité a fini par l'emporter sur le reste. Dans ce domaine, le rapport avec les équipes dirigeantes africaines - plus ou moins mises en place par le régime précédent -, est capital. Peut on retirer le soutien de la France à ces équipes, les laissant face à face avec leur peuple et résister au chantage de ceux qui, inquiets de la tournure des événements, cherchaient déjà d'autres protecteurs?

La réponse apportée à ces interrogations n'a pas été dans le sens d'une rupture. La justification qui est avancée est celle de la concurrence étrangère en matière de domination économique et de contrôle politique de la sphère d'influence traditionnelle de la France, en particulier par rapport à celle des USA et de l'URSS.

Lorsque cet argument est asséné systématiquement pour motiver un immobilisme complet, cela conduit inévitablement à éviter toute problématique basée sur l'intérêt réel des peuples concernés et le refus du caractère essentiellement dictatorial des régimes soutenus.

A cela s'ajoute la difficulté à lier une nouvelle politique extérieure avec la maîtrise des problèmes économiques, sociaux et politiques internes .

Faute d'avoir pu, ou simplement voulu se situer clairement sur plusieurs questions essentielles, d'avoir tenté d'intégrer, dans le cadre d'une politique d'ensemble, un développement autocentré, la reconquête du marché intérieur, le développement des exportations françaises, tout en remettant en cause les liens de domination dans le tiers monde, sans nuire à l'emploi en France, le gouvernement français n'a-t-il pas été conduit, acceptant les seules mises en garde extérieures, à poursuivre une politique où la continuité semble de plus en plus l'emporter sur le changement dont il se réclamait?

Mais même à un niveau moindre d'ambition, en deçà de la remise en cause du caractère impérialiste de la société française et de son Etat, on peut se demander si le gouvernement n'a pas renoncé à la simple modernisation de l'appareil de coopération forgé par le gaullisme.

Il peut paraître trivial d'avancer que l'arrivée de la gauche au pouvoir en France n'a pas changé le caractère impérialiste de l'Etat français. Malgré une présence et une agressivité évidente sur le plan politique et militaire l'impérialisme français était assez directement battu en brèche par ses concurrents sur le plan économique, à l'intérieur de sa sphère directe d'influence.

Celà a conduit les gouvernements successifs à assurer la recherche de nouveaux débouchés et de nouvelles sources d'approvisionnement, le soutien au redéploiement des grandes entreprises françaises et à leur internationalisation, l'aide au développement de technologies conçues comme un moyen d'assurer des positions de domination, des tentatives de pénétration dans les zones d'influence des impérialismes concurrents, la mise en place d'alliances plus souples et de mécanismes d'hégémonie plus discrets mais souvent plus efficaces afin de consolider sa zone d'influence.

La question de la modernisation, même d'un point de vue impérialiste, de cet appareil impliquait des choix tant au niveau de l'appareil d'Etat que par rapport aux équipes dirigeantes en place dans les pays dominés.

Actuellement le secteur archéo-colonial français demeure fortement articulé à l'Etat par le biais de l'appareil diplomatique et de coopération, et des services secrets. Le gouvernement ne semble pas avoir réussi, faute peut-être de l'avoir voulu, à le remettre en cause.

Lors des négociations, des discussions sur les projets, ce sont les mêmes représentants des banques, des administrations, et notamment du Ministère des finances, qui défendent avec la même morgue, des positions identiques à celles d'avant 81.

L'intervention des forces sociales représentées par le mouvement associatif, le mouvement coopératif, le mouvement tiers mondiste, etc... aurait pu jouer un rôle de contre poids vis à vis de l'appareil traditionnel. L'abandon de tout projet à cet égard est significatif.

Plus sophistiqué, plus convaincu et d'apparence plus dialectique que celui du régime précédent, le discours tiers mondiste de la gauche française perd en crédibilité au fur et à mesure qu'il reprend à son compte les mêmes arguments et recouvrent les mêmes réalités.

I-2. L'épreuve des faits

L'arrivée de la gauche au pouvoir a suscité un espoir

immense en France comme dans le tiers monde.

Les discours de François Mitterand à Cancun, tout comme ceux de Lionel Jospin et Claude Cheysson à l'Unesco sur l'Afrique du Sud, les prises de position sur les droits de l'homme et les promesses sur l'accroissement de l'aide financière ont laissé espérer que le gouvernement français allait s'orienter vers une remise en cause progressive des relations de domination directe sur le tiers monde et de soutien des dictatures en place pour s'engager vers une stratégie propre à soutenir les pays dominés désireux d'assurer leur développement économique et à participer à la remise en cause de la division internationale du travail.

La gauche est certes arrivée au pouvoir en France dans un contexte international difficile. L'aggravation de la crise économique mondiale résultant en grande partie du durcissement de la politique économique américaine avec la victoire de Reagan, l'arrivée de Clausen à la Banque Mondiale, le renforcement, sur l'échiquier politique international, des positions de la ligne monétariste dure, ont eu pour effet de bloquer toute négociation Nord/Sud, comme toute négociation globale sur les échanges internationaux.

Les premières mesures du gouvernement français semblaient s'orienter vers le souci de peser sur le rapport de force international, en modifiant les alliances extérieures vers le Sud et en limitant le soutien aux régimes dictatoriaux du tiers monde : embargo sur les ventes d'armes au Chili et à l'Afrique du Sud, reconnaissance de quelques mouvements de libération, prise de distance vis à vis de la politique américaine en Amérique Centrale, accords sur le gaz avec l'Algérie, élimination des crédits DOM-TOM dans le calcul du plafond de l'aide, droit d'association reconnu en France aux étrangers, garantie publique donnée à certains réfugiés,

de nombreux exemples d'ouverture peuvent être trouvés au début du septennat.

Mais très vite, les difficultés de la nouvelle politique française se font jour. En voulant, continuité oblige, ménager ses alliés traditionnels, au Nord et les régimes du Sud soutenus par ses prédécesseurs, le gouvernement a mis un frein rapide à la constitution d'un nouveau rapport de force. Elle a donné aux premières mesures le caractère d'un arrêt de l'évolution dangereuse de la politique giscardienne plutôt que d'en faire l'amorce d'une réorientation en profondeur de la politique internationale de la France.

La France reste en situation intermédiaire au sein de la division internationale du travail, elle subit la pression économique, et politique, des Etats Unis, vis à vis de laquelle elle reste en situation de subordination - comme en atteste les difficultés économiques et financières liées à la hausse du dollar et à la hausse des taux d'intérêt des banques américaines - d'autre part en matière de défense, malgré son départ de l'OTAN, elle est restée dépendante et suiviste vis à vis de cette alliance.

La réalité de l'impérialisme français est souvent sous estimée et peu chiffrable. Les bénéfices tirés se composent aussi bien de gains réalisés sur les faibles coûts de production des matières premières importées que sur la sur-facturation des produits exportés, des transferts de profits directs et indirects sans oublier les avantages économiques apportés par l'immigration.

L'existence d'une zone historique d'influence sur les pays d'Afrique noire et du Nord lui confère une marge de manoeuvre pour une politique directement impérialiste, menée en fonction de ses propres intérêts, dans la limite

de ses liens stratégiques globaux.

Cette situation a fini par mettre le gouvernement français dans l'impossibilité de concilier les liens internationaux qu'il a considéré comme nécessaires pour la conduite de la politique économique et sociale en France et une politique étrangère de nature à modifier la division internationale du travail.

Mais, sans doute, opérer un redéploiement industriel et une restructuration économique qui ne se traduisent pas par une baisse du niveau de vie en France, et permettre simultanément que le tiers monde ne soit plus confiné dans un rôle d'approvisionneur en matières premières et en main d'oeuvre bon marché, aurait signifié des choix politiques plus radicaux que ceux que le gouvernement français était capable d'opérer.

Car, si la gauche a gagné les élections de 81, cette victoire ne permettait pas, à elle seule, d'assurer un soutien résolu à une politique de transformation profonde.

La position que le gouvernement a été amenée à prendre sur la question de l'immigration, montre que bien au delà de la simple opportunité c'est une conception de fond de la politique qui est en cause.

Une alternative est-elle possible? Certes, nous ne pensons pas que dans la société française d'aujourd'hui, les couches sociales progressistes seraient susceptibles de s'engager spontanément dans une politique de rupture avec le système impérialiste mais, il est par contre, certain que les premiers pas vers leur mobilisation n'ont pas été accomplis.

Pourtant les premières déclarations, favorables au non alignement, l'affirmation de la volonté de pousser la CEE, à partir des accords de Lomé à créer un espace euro-africain d'échanges privilégiés échappant partiellement aux règles du marché international, aurait pu amorcer la définition

d'une politique entraînant les autres pays européens, dans la voie d'une stratégie de résistance et d'autonomie par rapport au système des blocs.

Cette logique aurait pu s'appuyer sur l'arrivée au pouvoir d'un certain nombre de gouvernements de gauche, en particulier en Europe du Sud.

La possibilité de constituer un espace en Europe du Sud susceptible d'être une passerelle entre l'Occident et le tiers monde permettant la construction de rapports Nord/Sud différents de ceux en vigueur, était une des voies d'ouverture envisageables pour la politique internationale française.

Elle aurait pu servir de tremplin pour ceux qui luttent en Europe pour un espace non-aligné, et redonner vie, sur de nouvelles bases, à l'esprit et aux objectifs du non alignement dans le tiers monde, à une époque où le groupe des 77 est affaibli par ses contradictions internes et où le blocage des négociations Nord/sud se traduit par l'éclatement de révoltes sporadiques et populistes sans perspectives claires.

De plus, pour bon nombre de pays du tiers monde, la participation du PCF au gouvernement semblait assurer que la France ne serait pas directement subordonnée aux intérêts américains et le fait que cette participation était largement minoritaire assurait que la balance ne pencherait pas du côté soviétique.

A condition d'obtenir l'accord de la RFA, une relance de type keynésienne, à l'échelle européenne, incluant une stimulation au développement du tiers monde paraissait possible. Elle aurait permis de peser sur le contexte international et d'éviter une victoire complète du "libéralisme sauvage" de Reagan, empêchant ainsi la déroute

économique et financière d'une bonne partie du tiers monde.

Mais, encore une fois, c'est l'idée de maintenir les liens avec les alliés traditionnels, et en premier lieu les Etats Unis, qui a pris le pas sur toute autre préoccupation.

Face à l'aggravation de la crise économique, le gouvernement français a été conduit au choix du maintien de sa domination sur les peuples du tiers monde pour tenter de préserver, dans une certaine mesure, ses intérêts économiques, sans se préoccuper du recul idéologique et politique que cela supposait.

De glissement en glissement, et on le voit aujourd'hui au Tchad comme au Liban, le gouvernement français considère que sa crédibilité repose sur le soutien aux régimes en place et sur la défense du camp occidental. Elle se trouve alors de plus en plus enfermée dans la défense des éléments les plus réactionnaires et les plus anti populaires dans chaque pays et, dans le même temps, voit sa marge de manoeuvre et d'autonomie de plus en plus réduite par rapport aux Etats-Unis.

De Cancun à Williamsburg, au simple niveau des discours, la dérive idéologique est sensible. A la volonté affirmée de poser le problème Nord/Sud comme essentiel et de définir de nouveaux axes de collaboration, moins étouffants pour le tiers monde, même si la pratique était plus discutable, a fait place la priorité absolue accordée au conflit Est/ouest et la répétition des gages de fidélité du gouvernement français aux USA, les positions développées sur la problématique des relations Nord/sud perdant alors toute crédibilité.

L'acceptation de la bipolarisation croissante par la politique internationale française et le souci de maintenir la France au sein du bloc atlantique ont abouti à abandonner toute tentative sérieuse d'une politique française indépendante à l'échelle internationale.

En réalité, il s'agit moins d'un recul provoqué par un rapport de forces international défavorable, accentué par la défaite du SPD en RFA, que de l'éclatement des contradictions de la politique tant intérieure qu'extérieure, sous la pression des Etats-Unis.

La présence du PCF au gouvernement n'a en rien permis de contrebalancer cette dérive car, d'une part lui même défend sa politique dans le cadre accepté du système des deux blocs, et de fait le cadre de l'alliance atlantique, et que d'autre part, ses prises de position caricaturales de défense inconditionnelle de l'Union Soviétique alimentent souvent dans certains secteurs du PS et de l'opinion les positions les plus pro-américaines.

Le refus et l'incapacité du gouvernement français à mettre en place une politique cohérente faisant toute sa place à une stratégie internationale se démarquant des positions impérialistes traditionnelles, se sont traduits concrètement par une série de défaites politiques et idéologiques sévères qui ont été chaque fois acceptées, et justifiées par le gouvernement, dans la mesure où le souci de durer est devenu la règle principale.

A cet égard, la parenthèse Jean Pierre Cot est révélatrice. Ce dernier tentait simplement, et de façon parfois ambiguë, d'instaurer une politique de coopération modernisée, sans qu'elle ait à remettre en cause fondamentalement le caractère impérialiste de l'influence française.

Cette modernisation nécessitait que l'on adopte une position plus critique vis à vis des gouvernements africains les plus réactionnaires et passait par une certaine remise en cause de l'appareil de coopération construit par le gaullisme.

Traditionnellement, le système français de coopération fonctionne en monnayant le maintien de l'influence, et des intérêts français contre un soutien politique et militaire aux régimes en place.

De plus, le déclin économique de la France au sein du camp occidental permet de plus en plus fréquemment la pénétration d'autres puissances impérialistes dans sa sphère d'influence.

Un système aussi rigide de domination est devenu difficile à perpétuer. Cependant les tenants de la ligne la plus archaïque, présents dans certains organismes de coopération, chez une partie des anciens administrateurs coloniaux et des nouveaux coopérants a fini par s'imposer.

Sans remettre en cause le caractère impérialiste de l'influence française, la ligne défendue par Jean-Pierre Cot comportait assez d'ambiguïtés pour avoir le mérite de contribuer à faire bouger les choses, à ouvrir quelques brèches dans lesquelles des visées plus progressistes auraient pu se développer. Mais même ceci a fini par apparaître au gouvernement français comme de l'aventurisme.

L'attitude du gouvernement sur la question du racisme est encore plus grave. Plutôt que d'assumer la lutte contre la montée du racisme en France, et de mener une politique cohérente sur cette question, le gouvernement s'est enlisé sur le terrain sur lequel la droite a réussi à l'attirer reprenant de plus en plus à son compte certains des arguments avancés par celle-ci afin d'apparaître raisonnable et de donner des gages aux forces les plus réactionnaires.

Face à la montée des idéologies racistes, sécuritaires, élitistes, anti immigrés et anti tiers monde, la gauche française se bat de façon défensive. Elle cherche à gagner du temps en démontrant sa capacité gestionnaire, et en préservant des intérêts corporatistes. Elle se prive, dans le même temps, des moyens de définir un projet alternatif mobilisateur pourtant essentiel à sa survie.

Dans le domaine de la politique méditerranéenne, les conséquences de l'absence d'un tel projet et d'engagements pour le définir se traduisent par des conséquences très graves. Elles fixent le cadre dans lequel se situe l'absence d'une politique française en Méditerranée.

II-LA POLITIQUE FRANCAISE EN MEDITERRANEE.

II-1. Quelles caractéristiques essentielles?

a- Le poids de l'histoire.

Voilà longtemps déjà que la France n'a plus, en fait, de politique méditerranéenne spécifique. La Méditerranée, considérée comme lieu d'investissement, pour la France, d'un projet politique global, est une réalité qui s'est effacée des perspectives de politique étrangère, progressivement, de l'après guerre à la période de décolonisation.

Du temps où la France exerçait une influence coloniale déterminante en Méditerranée, elle y gérait ses intérêts avec plus ou moins de bonheur, dominait de façon partielle mais certaine la région, y assurait une présence permanente, politique, économique et militaire.

Dans les pays de la région qu'elle ne s'était pas "annexés", elle exerçait néanmoins une influence prédominante. Elle joua ainsi un rôle politique essentiel au Proche Orient dans l'entre deux guerres.

Après la deuxième guerre mondiale, et plus encore suite aux processus de décolonisation, les intérêts français en Méditerranée ont cessé de s'inscrire dans une politique d'ensemble cohérente. Les transformations économiques extrêmement rapides de l'Europe occidentale - et, en son sein, de la France - ainsi que l'affirmation de l'hégémonisme américain, ont fait basculer les choix politiques et économiques de la France vers le Nord.

L'Europe du Nord, et très vite de façon spécifique, la RFA, sont devenues ses partenaires privilégiés. Le développement économique et les options politiques françaises se sont alors réorientées de la Méditerranée à l'Atlantique.

Partie prenante du partage du monde et du nouveau système mondial qui furent définis à Bretton Woods, la France s'est clairement située dans l'alliance atlantique. Alliée souvent conflictuelle des Etats-Unis, elle en fut toujours un partenaire fidèle.

A ce premier choix qui l'éloignait d'une "préoccupation" méditerranéenne, elle en adjoint un autre, qui l'écarta autant du Sud européen : celui de construire l'Europe autour de l'axe Paris-Bonn.

Ce qui fut alors brisé dans la politique méditerranéenne française, ce n'est pas l'intérêt spécifique que la France continuait à porter à chaque pays mais la volonté de faire de l'espace méditerranéen, conçu et abordé dans sa totalité, le lieu de relations privilégiées avec la France.

Ces tendances, dessinées dès l'après guerre, ont été systématisées par la politique gaulliste. De Gaulle n'a mené aucune politique cohérente, articulée vis à vis de l'ensemble méditerranéen, mais il a continué à préserver, à réaffirmer la présence française dans la région.

A partir de 1967, les contradictions entre grandes puissances, et plus particulièrement entre l'Europe, les Etats Unis et le Japon ont donné une force nouvelle à la concurrence pour le contrôle économique et stratégique des pays méditerranéens. Aujourd'hui comprendre la Méditerranée, c'est peut être se demander en quoi elle existe encore comme zone géo-économique, géo-culturelle et géo-politique.

De ce fait, ce texte tente d'analyser la politique française en Méditerranée de façon différenciée en distinguant trois régions: l'Afrique du Nord, d'une part dont la spécificité est inscrite dans les liens historiques que la colonisation a tissé entre elle et la France, le Moyen et le Proche-Orient où les Etats-Unis exercent aujourd'hui un

leadership que les Soviétiques ont du mal à contester mais où la France mène parfois une politique autonome, jamais indépendante. En dernier lieu, l'Europe du Sud, toujours subordonnée dans la conception politique française à la construction de l'Europe du Nord autour de l'axe Paris-Bonn.

b- Depuis 1981, le gouvernement français a-t-il défini et appliqué une politique méditerranéenne?

Il eut semblé logique qu'après 1981, le gouvernement français donne priorité à une nouvelle définition de sa politique méditerranéenne.

Isolée au sein du monde occidental, elle aurait pu trouver appui auprès des gouvernements d'Europe du Sud pour mener cette politique. Cela d'autant plus, que les contradictions entre le PCF et le PS auraient pu être résolues, en cherchant, pour les dépasser, à définir une véritable politique non alignée.

C'est d'autre part, en Méditerranée bien plus qu'ailleurs que la France pouvait donner la mesure et réaliser concrètement une politique alternative avec le tiers monde, faisant par là même de la Méditerranée, une zone privilégiée pour tester et entamer une redéfinition possible des ses rapports avec les pays dominés.

Une ouverture en ce sens a été tentée avec l'Algérie. Poursuivi et généralisé ce type de négociations et d'échanges aurait peut être donné à la France tout à la fois une plus grande liberté d'action et assuré une plus grande cohérence de sa politique par rapport aux principes et aux discours annoncés dans les premiers mois qui suivirent l'arrivée au pouvoir du gouvernement socialiste.

Force est de constater que le gouvernement de gauche

est pas réellement montré capable de construire une politique méditerranéenne cohérente. On peut y trouver les raisons :

Comme nous l'avons déjà mentionné précédemment, la première raison en est la priorité permanente et croissante accordée par la France aux conflits Est/Ouest au détriment de la prise en compte prioritaire des contradictions Nord/Sud. Cette bipolarisation de plus en plus prégnante dans les relations françaises en matière de politique internationale pouvait conduire la France qu'à des choix atlantistes de plus en plus prononcés - du fait de ses alliances traditionnelles, et maintenues.

L'autre raison en est l'incapacité progressive du gouvernement français à nouer d'autres alliances dans les pays où elle exerce son influence, et/ou à favoriser la constitution de nouvelles équipes autour des régimes qu'elle soutient. En l'occurrence, c'est autant la capacité de la France à s'affranchir de ses alliés traditionnels qu'à mener une politique autonome par rapport au camp atlantique qui était là en cause.

c- Pourquoi une politique européenne, pourquoi est-elle absente?

La prédominance de l'axe Est/Ouest a conduit la France à ne plus percevoir la Méditerranée comme l'espace d'une politique possible. Actuellement la Méditerranée est devenue une zone perçue en premier lieu sous l'angle stratégique et militaire. La Méditerranée n'est plus aujourd'hui un espace diplomatique. Evidemment cela ne signifie pas que la France y néglige ses intérêts économiques mais qu'elle les gère d'Etat à Etat, de pays à pays.

constituée la fonction de la...
enter de la...
ome.

politique et...
est en train...
revers de...
théorie des...
sitions, les...
Turquie, grâce...
avec l'Egypte...
lo-égyptienne...
d-Est de la...
ique au Yémen...
e l'agitation

Force (RDF)

une action mili-
s unités en sont...
ques difficultés...
notamment celles...
au de bases-relais.

a remis sa...
à Sinaï et au...
ins d'intervenir...
région.

ent s'effriter...
a déçu et...
étiques ne...
reurs

Au regard du rapport géo-stratégique dans la région, il semble bien que ce soit la subordination de fait à la politique américaine, en général, et particulièrement en Europe qui pousse la France dans ses choix atlantistes plutôt que les contraintes de la situation locale.

II-2. Les méditerranées "françaises".

a- L'Afrique du Nord ou la zone d'influence directe

Si la politique méditerranéenne française semble peu construite et peu cohérente, l'Afrique du Nord apparaît comme la seule région où la France ait élaboré et poursuivi une stratégie à long terme, parfois contradictoire.

Même si ses partenaires européens et surtout les Etats unis tendent à concurrencer l'hégémonisme politique et économique français au Maghreb, ce dernier reste une "terre d'élite" française.

Au vu de la "seconde ligne" de pays africains (Mauritanie et Sahara occidental, Mali, Niger, Haute-Volta, Tchad, Soudan, Ethiopie, Somalie), la "première ligne" nord africaine paraît nettement plus stable du point de vue de la politique intérieure comme étrangère. Stabilité à laquelle la force de ses alliances (notamment avec la France) n'est pas étrangère. Les coopérants français sont majoritaires au Maghreb et la France accueille la plus grande partie de l'émigration nord africaine, principalement algérienne. Si elle est souvent l'objet de conflits entre les Etats, elle établit aussi un lien économique et culturel permanent entre les deux continents.

Dès 1981, la France a tenté de reconstruire ses alliances en Afrique du Nord. Elle a cherché à faire de l'Algérie un partenaire privilégié, souhaitant par là tisser une relation exemplaire de la modification de son rapport au

tiers monde.

L'Algérie est le premier pays avec qui la France a défini des accords de co-développement. C'est dans ce sens qu'elle a négocié avec elle un accord sur le gaz riche de promesses, bien qu'il ait été ensuite présenté de façon moins positive. C'est à partir de l'Algérie que la France a tenté de construire ses relations avec des pays jusqu'alors rejetés, parce que jugés trop progressistes par les régimes précédents (le Mozambique, le Zimbabwe, l'Angola, la Guinée).

Pourtant les intérêts français au Maroc et en Tunisie ont assez vite conduits à minimiser les avantages que le gouvernement français attendait de l'ouverture tracée vers l'Algérie. Comme la plupart des régimes de la zone d'influence française en Afrique, les régimes marocains et tunisiens, parce que réticents vis à vis de la politique française qu'ils jugeaient dangereuse ont cherché l'appui des Etats Unis. On assista alors à une retraite précipitée du gouvernement sur tous les sujets qui portaient une critique ouverte aux atteintes des droits de l'homme, à l'absence de démocratie, et aux orientations économiques et politiques des gouvernements marocains et tunisiens.

C'est un processus relativement similaire qui a conduit de la reconnaissance par la France de l'auto-détermination des Sahraouis à la sourdine mise aujourd'hui à cette lutte.

De ce fait, -mais aussi du fait de l'évolution d'ensemble de la politique française dans une voie plus atlantiste, l'alliance avec l'Algérie a beaucoup perdu de son exemplarité. Elle tend aujourd'hui à apparaître, notamment en Algérie, comme le moyen pour la France de préserver ses intérêts immédiats plus que comme l'amorce d'une nouvelle orientation d'ensemble.

L'évolution des relations entre la France et la Lybie occupe évidemment une place particulière. D'une part, parce que la Lybie ne faisait pas historiquement partie de la zone d'influence française, d'autre part parce qu'elle apparaît, à la France, comme un concurrent dans ses chasses gardées africaines. L'évolution de la situation au Tchad en est un exemple.

Pourtant la Lybie de Khadafi avait entamé plusieurs ouvertures en direction du gouvernement français, mais l'expérience lybienne déroutait trop les responsables politiques français pour qu'ils puissent y répondre.

Malgré sa richesse pétrolière et les mesures draconiennes pour réduire les importations, surtout de biens de consommation, la Lybie est un petit pays, économiquement dépendant des services industriels et techniques de l'Occident. Il représente un marché potentiel très estimable, et pourtant les entreprises françaises y ont perdu une partie de leur influence. Ainsi les compagnies pétrolières françaises n'occupaient en 1982 que 0,14% de la place sur le marché de la production pétrolière lybienne. En 1982, les exportations françaises vers la Lybie ont baissé de 44%. Il est vrai qu'il s'agissait d'une conséquence de la baisse générale des importations du pays plus que d'une mesure restrictive visant particulièrement la France. Mais il est aussi vrai que les conflits qui ont jalonné les relations entre les deux pays de la première bombe atomique au Sahara jusqu'à l'affaire tchadienne n'ont pas facilité les choses. Pourtant la principale raison du recul de la France sur le marché lybien provient des barrières mises par la Commission des garanties et par la Coface à l'égard des interventions françaises en Lybie.

Les initiatives lybiennes ont particulièrement inquiété les régimes africains mis en place par les gouvernements français précédents. Ils ont pu, et ont

su mobiliser tous ceux qui-en France et plus particulière-ment dans le PS ne voyaient en Khadafi qu'un outil de la stratégie soviétique en Afrique.

S'il est vrai que Khadafi fait, plus qu'il ne le pense lui même probablement , le jeu des soviétiques en Afrique, on ne saurait réduire à celà la politique lybienne.

Dans tous les cas, dans la mesure où la politique française apparait de plus en plus comme un soutien prioritaire aux forces les plus anti-populaires, elle ne fait que justifier les arguments de ceux qui considèrent qu'il n'y a d'autre voie que le ralliement aux positions soviétiques et elle porte la responsabilité de l'affaiblissement de tous ceux qui pourraient être porteurs d'une politique non-alignée qui ne se résume pas à jouer un des blocs contre l'autre.

b-La Méditerranée orientale

L'Occident y dispose de trois alliés: la Turquie, Israël, et dans une moindre mesure l'Egypte. L'Union Soviétique peut se baser sur la Syrie , dont la fidélité est néanmoins conditionnelle.

Actuellement l'enjeu stratégique essentiel de la région c'est évidemment la question palestinienne et la situation au Liban, plaque tournante de tous les conflits et de toutes les contradictions propres à cette zone.

La rive occidentale de l'Asie, et avec elle, tout son arrière pays ont été profondément déstabilisés à la fin des années 70 et au début des années 80.

En 1979, la révolution islamique iranienne va tout à la fois détruire en partie le dispositif de contrôle du bassin pétrolier mis en place par les grandes puissances et briser la ceinture qui séparait l'Occident du sud de l'URSS. Elle va également favoriser la montée rapide et

violente de mouvements islamistes dans toute la région.

Le coup d'Etat en Afghanistan en 78 et l'entrée des Soviétiques dans le pays en 79 auront des effets similaires. Ils bouleverseront l'équilibre de la région. Ils rendront dominante l'approche des problèmes à partir des conflits Est/Ouest et au détriment des aspirations des peuples de la région. Ils donneront une force nouvelle aux courants religieux, perçus par beaucoup comme seule force de résistance culturelle et politique aux grandes puissances.

Le coup d'Etat turc en 1980 sera en quelque sorte une réponse-parade des Etats-Unis à toute nouvelle perte de contrôle des points clé de la région.

La guerre irano-irakienne en 1980, et la guerre du Liban en 1982 renforceront et exacerberont les tensions politiques, militaires et religieuses qui dévastent la Méditerranée orientale.

Quelle politique la France a-t-elle choisi de mener dans cette zone mise à feu et à sang?

- En Turquie, elle apporte un soutien inconditionnel à la politique américaine. Il s'agit même d'une véritable impasse dans la politique française.

- Dans le Golfe, elle a clairement choisi d'appuyer l'Arabie Saoudite et l'Irak, jusqu'à la limite de l'aventurisme comme le montre l'affaire des Exocets. Dans toute cette région, elle ne cherche pas à déterminer sa politique en fonction de considérations qui tiendraient compte de l'évolution interne de ces pays, mais au contraire elle prend de façon presque systématique, le parti des régimes sans se préoccuper de leur caractère répressif, et se contente des avantages qu'elle tire en matière d'approvisionnement pétrolier, de ventes d'armes et d'exportations

avec comme souci celui de préserver ses intérêts monétaires et commerciaux à court terme, s'inscrivant somme toute dans une logique très cohérente avec la politique d'ensemble du bloc occidental.

C'est bien évidemment sur la question palestinienne, au Liban et en Israël que les problèmes sont les plus aigus et les plus dramatiques.

La France a tenté de mettre en place dans cette région un jeu plus subtil qui s'est heurté à la faiblesse de sa présence et à ses propres contradictions. Si elle a reconnu le droit à l'autodétermination du peuple palestinien, elle laisse aujourd'hui Israël manipuler l'ensemble de la situation, tout en masquant ses responsabilités.

Ainsi le retrait des troupes françaises est en partie aussi responsable des massacres de Sabra et Chatila, dans la mesure où la France n'a pas assumé

la protection des populations civiles et surtout palestiniennes, à l'encontre des promesses et des assurances qu'elle avait formulées à l'OLP pour l'amener à quitter Beyrouth.

Elle a contribué à l'affaiblissement de l'OLP, facilitant ainsi l'évolution de la situation actuelle allant jusqu'à participer au sabotage de la Conférence de l'ONU sur la Palestine, malgré toutes ses promesses pour réussir à empêcher sa tenue à Paris.

Pourtant la France aurait pu mener une politique autonome au Liban et son arrivée avait suscité de nombreux espoirs. Les premières demandes d'interposition au Liban n'avaient été adressées qu'à la France. C'est elle qui a insisté pour s'y adjoindre les forces américaines. Quand les râfles sont devenues plus violentes et plus systématiques à Beyrouth Ouest en septembre 83, les Italiens ont refusé de boucler le quartier, alors que les Français ont obtempéré, prenant

ainsi partie dans la guerre civile libanaise.

De plus en plus subordonnée à la politique américaine au Liban, la France n'a plus les moyens de s'opposer à sa partition, en contradiction avec toutes ses intentions.

Mais, n'était ce pas déjà elle qui avait fait pression pour séparer l'autorité entre maronites et druzes au Liban, participant ensuite au mythe d'un Liban originellement chrétien?

c- L'Europe du Sud

L'Europe du Sud n'échappe pas à la vision limitativement stratégique que la France se fait de la Méditerranée. La politique française l'a sans cesse subordonnée à la constitution et au renforcement de l'Europe du Nord. De plus elle a toujours considéré les pays d'Europe du Sud comme des concurrents, notamment dans le domaine agricole et aucune volonté politique ne semble s'élaborer pour dépasser ce cadre, et la manipulation à laquelle il donne lieu de la part des dirigeants corporatistes du syndicalisme agricole.

De façon paradoxale, la France ne semble pas avoir su (ou voulu) profiter des alliances qui s'ouvriraient en Europe et elle paraît aujourd'hui buter sur son isolement.

Isolée, elle l'est au sein du monde occidental, notamment depuis l'accession au pouvoir d'une coalition chrétienne libérale, et Williamsburg en fut un exemple significatif.

En outre, les Etats-Unis semblent garder "sous surveillance" le gouvernement français en dépit des multiples gages qu'il lui accordé.

Pourtant la montée des partis de droite n'a pas entraîné un déplacement du Nord au Sud des forces sociales démocrates en Europe. Elles participent pourtant à tous les gouvernements d'Europe du Sud : PASOK grec, PSOE espagnol, PSP portugais, PSI italien...

Pourtant ces "alliés naturels" du PS ne semblent guère influents sur le rapport de forces européens. Certes le PS portugais et le PSI sont à la fois tributaires des coalitions de centre gauche et depuis toujours nettement atlantistes.

On aurait pu penser que le "tiers mondisme" affiché du gouvernement français allait pouvoir trouver sa première forme d'application en Méditerranée, "pont" politique et géographique entre la France et le tiers monde.

Il aurait pu sembler, au premières mesures et décisions du gouvernement français qu'il allait s'orienter vers une politique de "rééquilibrage" de l'Europe vers le Sud. Le gouvernement fit ainsi preuve tout à la fois de fermeté et de sens de la concertation sur la question basque, en refusant l'extradition de basques avant l'arrivée au pouvoir du PSOE. Il tenta une ouverture vers la Yougoslavie et suggéra même la tenue d'une conférence de la Méditerranée occidentale.

Pourtant le contentieux économique que la France nourrit avec ses partenaires d'Europe du Sud est venu contrarier cette esquisse de politique méditerranéenne, comme en témoignent les difficultés d'entrée dans la CEE de la Grèce et de l'Espagne.

De façon ambiguë au départ, puis de plus en plus claire, les choix atlantistes de la France sont entrés en contradiction avec l'éventuelle élaboration d'un front constitué en Europe du Sud. Ainsi la France soutint l'adhésion de l'Espagne à l'Otan, tandis que le PSOE, alors dans l'opposition, la refusait. De même elle ne soutint pas le PASOK dans la nouvelle négociation sur la présence de bases US en Grèce.

Le problème de l'Europe est inséparable de la position que l'on prend par rapport au système des deux blocs. Une des façons d'y réagir, c'est de construire un troisième bloc européen. Cette réponse a retrouvé un regain d'actualité avec l'instauration d'un gouvernement de gauche en France.

L'idée d'une Europe unie, avec une majorité de pays gouvernés par des coalitions de gauche, associés à des pays du tiers monde dans des relations préférentielles, et avec une défense commune qui bénéficierait de l'arme nucléaire française et peut-être même britannique.

Sans discuter de la possibilité de construction d'un troisième bloc européen, il faut s'interroger sur l'intérêt d'une bataille politique pour une unification préalable de l'Europe comme réponse au système des deux blocs. Il apparaît que ce troisième bloc, s'il se construit, ne serait pas par nature différent des deux autres. Les tentatives d'unification préalable situeraient son centre de gravité assez loin de la gauche et des intérêts des couches populaires. Les rapports préférentiels avec les Etats du tiers monde se traduiraient surtout par le renforcement du caractère impérialiste de ses relations, accordant peut être à certains Etats pétroliers une place un peu plus avantageuse dans la division internationale du travail.

De plus, les avantages tactiques de construction d'un troisième bloc européen ne paraissent pas évidents. L'émergence d'un nouveau venu sans remise en cause de la logique des blocs aurait comme conséquence le renforcement du système international, l'élargissement du contrôle complet de l'ensemble des pays dominés. Elle se traduirait par un renforcement et un renfermement des autres blocs, un durcissement du contrôle par la puissance dominante de chaque bloc de sa zone d'influence.

Aussi plutôt que la construction d'un troisième bloc européen, il paraît préférable de se battre pour un espace non aligné dont feraient partie les pays européens. Mener la bataille en Europe pour que, dans chaque pays, progresse les positions de ceux qui veulent construire, avec les pays du tiers monde des relations nouvelles excluant et éliminant progressivement les rapports de domination. Jouer de la diversité et des divisions mêmes de l'Europe pour élargir

l'autonomie dans chacun des deux blocs, développer la crédibilité de ceux qui s'y battent pour la désagrégation des blocs, en amorçant la définition d'un système international de type différent, en démontrant que la seule possibilité de se dégager d'un bloc n'est pas de s'appuyer et de s'engager dans le bloc concurrent. C'est dans ce sens que la lutte pour la paix peut rejoindre le soutien à une politique de détente qui dépasserait le chantage à la guerre et faciliterait les efforts constants des peuples contre les systèmes de domination qui les oppriment.

C'est là l'enjeu d'une politique où jouer un rôle essentiel l'Europe du Sud et la Méditerranée dans le cadre d'un projet alternatif au niveau du système international.

EN PREMIERE CONCLUSION

La définition de la politique française nécessitait des choix cohérents par rapport à des options possibles dans plusieurs directions.

Le premier choix est celui de la place de la France dans la division internationale du travail. Il porte sur le maintien des formes traditionnelles, souvent archaïques de domination, la modernisation de l'impérialisme français fondée sur une politique audacieuse de restructuration industrielle et de modernisation sociale ou la recherche d'une politique alternative au niveau des relations entre pays dominants et pays dominés.

Le deuxième choix concerne celui de la construction européenne. Là aussi, trois possibilités sont ouvertes: celle de l'Europe atlantique, celle de la construction d'un troisième bloc européen qui conserverait un caractère impérialiste, ou celle enfin de la construction d'un espace non aligné, ouvert à des pays du tiers monde.

Le troisième choix, le plus déterminant concerne la construction des bases sociales capables de porter un projet alternatif. Car il n'existe pas de bases sociales

spontanément organisées, dans la mesure où la contradiction est réelle entre le maintien général de l'emploi et du niveau de vie en France et la remise en cause des prélèvements impérialistes dans le tiers monde. Si l'on veut surmonter cette contradiction, il faut commencer par la reconnaître.

Au delà des velléités de trouver des réponses cohérentes à ces problèmes, la politique méditerranéenne du gouvernement de gauche ne France illustre les difficultés, même pour un pays comme la France à s'opposer de façon isolée et progressive aux tendances dominantes du système international actuel.

Cedetim.

Texte présenté par Gustave Massiah.

EVALUATION, DYNAMICS AND LIMITATIONS OF THE
NEWLY INDUSTRIALIZING COUNTRIES' MODEL WITH
SPECIAL REFERENCE TO THE MEDITERRANEAN COUNTRIES

by Jelica Minić
Institute for International
Politics and Economics
Belgrade

The emergence of an analytical category defined as the "newly industrializing countries" as part of various categorisations of the developing countries is due to a broader review of the structural problems facing the underdeveloped economies, the difficulties they encounter in adjusting to the new domestic economic conditions and especially new conditions reigning on the world market. On one hand, the newly industrializing countries are pointed out as a manifestations of the "new international division of labour" which the developing countries are demanding so insistently within the framework of the request for the establishment of a new international economic order. On the other hand, this group of countries is often quoted, in alternation with the OPEC, as the principal culprit for all problems relative to the restructuring of the most developed world economies. Both usages of this recently construed analytical category are based mostly on the manipulation with certain semblances of some real life phenomena.

The "newly industrializing countries" category is in itself very stretchable and is interpreted and used in different ways depending on the purpose pursued by a certain institution

7/2

or a certain author. According to the definition of the OECD Secretariat, this group of countries includes those countries which have a numerous urban labour force, a class of local entrepreneurs, political stability and to a foreign market, or export-oriented developmental policy. The definition covers six "Third World" countries: Brazil, Mexico, South Korea, Taiwan, Hong Kong, Singapore, and four South-European countries: Greece, Portugal, Spain, Yugoslavia. The World Bank uses a somewhat different classification: semi-industrialized countries which are distinguished from other developing countries on the basis of the share of the processing industries in the gross domestic product (20% - 40%). This group of countries encompasses all ten countries mentioned above, and also Colombia, Argentina, the Philippines, Egypt, Israel and Turkey. The International Monetary Fund also distinguishes its group of developing countries which are major exporters of industrial products, and this group covers twelve countries "that are lately referred to as the newly industrializing countries". The International Monetary Fund excludes Spain from its variation of the newly industrializing countries concept, and classifies it as an industrialized country, as well as Mexico which it classifies as a net exporter of oil. On the other hand, it includes Argentina, Israel, South African Republic and India. This group of twelve countries dominates the production and exports of the oil-importing developing countries, and constitutes its narrow subgroup. In other words, the share of the newly industrializing countries in the gross domestic product and their total exports exceeds 60%. During the last few years the production growth dynamics in these countries has slowed

down considerably as against the marked expansion during the Sixties and early Seventies. Notwithstanding this fact, these countries have manifested more flexibility and success in adjusting to the changes on the world market than the majority of other oil-importing developing countries. The degree of adjustment was the highest among the Asian newly industrializing countries and the lowest among the European ones. At the same time, this group of countries maintained until as late as 1980 the highest export growth rates and the best indicators of the increase of their real export revenues in comparison with other oil-importing developing countries, although these indicators have begun to decline in these countries also in the recent past especially with regard to the real export revenues. These countries have also been experiencing a very high level of foreign indebtedness in recent years (Mexico, Brazil, South Korea, Yugoslavia).

Nevertheless, notwithstanding good, sometimes even spectacular indicators of their growth, the real status of the so-called newly industrializing countries is very precarious. The apparent competition among the countries comes down, in matter of fact, to the growing competition among the corporations of the most developed industrialized countries going beyond the national and regional boundaries. At the same time the status of individual developed capitalist countries in the competitive struggle of the transnational corporations varies from one country to another. Whereas the United States and Japan in particular have focused for some time already on the production of certain industrial products outside their national boundaries, the structure of the EEC itself made the European companies focus more on their national

and regional markets where the regional differences with all their cost implications could compensate to a certain extent for the attractiveness of the developing countries. It is for this reason that the state of affairs in the European newly industrializing countries (i.e. Greece, Portugal, Spain, Yugoslavia) is somewhat less favourable because they failed to increase their share on the markets of the developed Western countries during the Seventies.

The newly industrializing countries are mostly oriented to the largest of the world markets, particularly those of the United States and FR Germany. The very size of these markets and lower cost of the potential export expansion on one hand, and the interdependence of export and import flows on the other make no other choice possible. The third reason is the origin of the transnational corporations operating in the newly industrialising countries and marketing a considerable part of their external production on their home markets. In this regard, only Japan applies a rather different strategy as its companies are trying to sell the major part of their output in the newly industrializing countries in the third markets thus disrupting the tendency towards bilateralism in the economic relations between the most developed industrial countries and their newly industrializing partners. This tendency was somewhat halted by the increasingly protectionist trading policy of the developed capitalist economies without which the export of the newly industrializing countries to their markets would be, there is no doubt about that, much higher. This refers in particular to the West European markets where the effects of this policy are most evident. On the other

hand, the market of the newly industrializing countries which was the most dynamic one in the world along with that of the OPEC in the late Seventies, especially with regard to the export of industrial products, constitutes a highly attractive market for the companies from the developed industrial countries.

Western Europe is in a specific position because it has been developing its production outside the national boundaries primarily within the region itself or, at best, in the newly industrializing countries in the south of Europe, and the trade expansion of Asian and Latin American newly industrializing countries exposed it, practically speaking, to an indirect competition of U.S. and Japanese companies in its own market. Under the pressure of the growing protectionism, the newly industrializing countries have been turning recently to the OPEC markets and markets of other developing countries where they are successfully and equitably competing with the traditional, mostly West European, exporters. The relations of subordination and competition between the "new" and the "old" industrialized countries have thus become even more complex.

It may be concluded therefore that the newly industrializing countries phenomenon does not constitute any manifestation of a genuinely new international division of labour but rather a specific form of the dependent industrialisation of the developing countries. This international division of labour is taking place primarily among the transnational corporations and only indirectly among the national economies. Its principal objective is the market production at the highest possible rate of return, whereas the restructuring, overall development and solution of real developmental problems of the economies and societies in the developing

countries constitute objectives which are pursued only exceptionally and in that case only partially. In the newly industrializing countries one sees usually - because of the above said - a certain type of the national industry characteristic of partial, non-integrated, Non-comprehensive production processes, or the so-called mono-industries. These forms of the "sub-industrial" development encompass both the light and the heavy industries; the latter has constituted in recent years the most dynamic sector of the industrial growth in the developing countries. Almost entire process of industrialization is beyond the national control as the production, technology, management and sales or, in other words, the distribution of the income are controlled by the foreign investor (mother-company), or subcontractors. This is a prevailing tendency either in the case of the direct participation of a foreign company in the fixed assets of the enterprise, or its indirect participation based on a deal about agent services, production licences, contracted production, sale of technology, or marketing contracts. This externally-controlled industrialization has not allowed the developing countries concerned to master advanced technologies in the true sense of the world nor has it provided them with lasting and comprehensive market ties beyond the imposed, mostly bilateral, pattern. Because of this, the economies of the newly industrializing countries are almost as a rule characterized by an absence of advanced local structures and horizontal integration and interrelationship of the national economy, and, instead, one observes their vertical integration in some transnational structure and the world market; their high dependence on the latter's fluctuations derives from this fact.

Such industrialization of the developing countries as represented by the newly industrializing countries may often prove to be ephemeral. It is beyond any doubt that numerous side achievements obtained through this type of industrialization constitute a lasting benefit for these countries (a certain level of training of the manpower, infrastructure, certain industrial experience and tradition etc.). Nonetheless, the expansion of this type of industrial production, and especially the export-oriented production is very unevenly distributed among the developing countries and a momentary progress in one area does not exclude a regression in other areas.

At present one observes a major pressure in the developed industrialized countries to transfer a large part of the steel industry, automobile industry, shipbuilding, and some parts of the chemical and machine building industries to the developing countries because under the present conditions these manufacturing branches become too expensive and non-economical. At the same time, some of the sectors which the developing countries and the newly industrializing countries in particular have been mastering for a while and whose products they have been selling in the world market (textiles, ready-to-wear, high-precision devices, optical devices and electrical appliances) could become profitable again for the production in the most developed industrial centres due to the further production automation and introduction of microprocessors. The sectorial international division of labour would thereby manifest (confirm) its temporary and cyclical nature (an example of this are shifts in the specialization of production in agriculture) and re-emphasize the unsteady and precarious

status of the developing countries including the newly industrialising countries in the world economy. We should like to point out that the so-called newly industrializing countries cannot be considered as a model of industrial and economic development and that their emergence and growth is due to the interplay of historical circumstances, their geo-political location and military-strategic interests and certain objective laws governing the economic expansion of the major capitalist economies. Moreover, the term "newly industrializing countries" embraces a highly heterogenous group of nations so that some generalisations of this type constitute a historical reality for some of them, and a potential advantage or a potential danger deriving from the further industrialization for some others.

x

x

x

What are the possibilities and prospects of the development of industrialisation in the Mediterranean region according to the newly industrializing countries model (if it is accepted as an analytical category)? How much is this kind of industrialization a matter of national choice, and how much is it due to the interplay of various international political, military-strategic, ideological, social, and economic and technological conditions which are sometimes beyond the full, if any, control of the states concerned?

In view of the basic facts about the nature and achieved level of industrial development in the majority of the Mediterranean countries; the Mediterranean as the region of primary im-

portance for the West European economic (and political) expansion; lesser interest and more modest capacity of the West European countries (as against the USA and Japan) to exterritorialize their production; considerable regional differences within the EEC allowing the expansion of the market within the framework of the Community; minor representation of US and Japanese transnational corporations in the Mediterranean, and the strenght of new industrial centres in Asia and Latin America; the political instability, armed conflicts and security problems as a whole; and also in view of all available forecasts, the Mediterranean region has no prospects of becoming a scene of some spectacular industrialization in the conceivable future, and even less so of expanding notably the export of its manufactures. Concerning the previous facts missing are the necessary (and decisive) international prerequisites for development of a chain of the so-called newly industrialised countries in the Mediterranean, which would be producing a narrow range of industrial products intended mainly for the foreign markets.

The most likely assumption is that through the enlargement of the EEC by the admission of South European countries) the process of creation of the newly industrializing countries, that is further industrialization of this type (if it is already under way) will be infernalized within the framework of the European Economic Community. This will provide the possibilities for a certain degree of decentralization and transfer of industrial facilities within and under the control of the Community itself, and neutralize to a certain extent primarily the pressure of the Japanese export, either when it is exercised directly or

indirectly, through the newly industrializing countries of South-East Asia. Even if this has not been the case to this date, the least developed European countries, the current and future EEC members, are almost certain to become industrialized in the framework of an integral and multilateral system. It would be desirable if this could reduce some of the prerequisites for the NIC's type of industrialization. Even in the case of such a development, these countries will, doubtlessly represent the industrial periphery of the EEC in foreseeable future.

It can be assumed that such industrial development in the European Mediterranean countries will narrow down the market and reduce the interest of foreign investors for the development of industrial (especially processing) facilities in other Mediterranean countries. In view of the competitiveness of the export-oriented agricultural production and possibly food industry, the competitive nature of the so-called "downstream" industrialization (based on the development of higher degrees of processing of the available natural resources) and the industrial production benefiting from the nearby energy resources (because it is based on high energy consumption), it is evident that Europe is confronted with the Arab competition in precisely those sectors which already have problems and are not competitive enough- notwithstanding the resistance of the transnational corporations to this type of industrialization of the Arab countries, particularly the resistance of oil and chemical corporations, but also those operating in the field of iron and steel, aluminium and cement industries, a proper choice of the industrial strategy in the Arab countries could expedite the indispensable structural changes in

the European industry. They can be observed already in the chemical and steel industries which have been shifting their investment to production processes requiring research and more sophisticated technological procedures.

In other words, the Mediterranean countries which are not expected to become full-fledged members of the EEC, could hardly expect any major foreign participation in their industrial development of the basic and "downstream" industries (and also because of the abovementioned international political, internal and security reasons). In the Mediterranean strategy of EEC Tunisia, Morocco and Egypt which have placed a greater emphasis on the development of the light industries, and Turkey and Yugoslavia for military, political and security reasons, are expected to have somewhat different treatment. For that reason, there is a possibility for higher involvement of the EEC in their industrial development.

What are, therefore, the possibilities left to the non-EEC Mediterranean countries? These possibilities lie in their broader mutual cooperation and closer relations with other possible partners, especially in Asia and Africa (Japan and some newly industrializing countries have already expressed their readiness in this respect). It is also important to note that the EEC is interested in the cooperation with the Arab countries because it provides the possibilities for the interregional partnership in the economic and political field and constitutes at the same time a prerequisite for the higher security and stability in the Mediterranean region. Europe would thus strengthen its international position (particularly with regard to the USA) and protect

its interests in the field of oil supplies, not to mention the preferential status it would gain for its economic expansion in the Mediterranean and, through it, in Africa also.

The interests of the superpowers are exactly opposite. In the given circumstances they can create and expand the spheres of their influence only if the Arab and broader Mediterranean cooperation is rendered impossible and the region destabilised. It can be assumed, therefore, that the USA and its transnational corporations shall not take any noteworthy part in the industrial and overall economic development of the Mediterranean, and the same applies to the USSR. This does not exclude the possibility of their temporary and intensive involvement in individual countries because of military-strategic, political and ideological reasons, but it would not be based on any long-term and comprehensive development programmes.

The conclusions that can be derived from previous considerations are as follows: first, the inclusion of countries as different as Greece, Yugoslavia, Spain and Portugal in the category of the "newly industrialized countries" means that the specific features of South European economies are generalized in an unwarranted manner. The economic structure, the extent and form of participation of the foreign capital as a whole, and that of the transnational corporations in particular, vary from one country to another. On the other hand, it is obvious that, irrespective of their will, these countries occupy a certain place in the strategy of the international capital, the EEC capital in particular. Depending on the internal economic and political strength of these countries, they will represent objects or subjects in

determining the conditions under which foreign capital and foreign interests could be involved in these industrial development.

Secondly, the African and Middle Eastern Mediterranean countries do not have at present either the domestic or the international prerequisites for the industrial development of the "newly industrializing countries" type. We may refer once again to the political instability of the region as a whole, the lack of interest among the transnational corporations to take a more active part in their development, the lack of infrastructural facilities and specific features of the labour market. It can mean that in the conceivable future the industrialisation will be largely determined by the internal economic and political circumstances: intensive involvement of the state, promotion of the public sector, major domestic and inter-Arab investment of financial surpluses, higher degree of natural resources' processing as demonstrated by the priority given to the basic industries and production of import substitutes in manufacturing industries in the majority of the South Mediterranean countries. This option offers no room for any major involvement of the transnational corporations because of the competitive nature of the industrial specialisation and mostly narrow domestic markets. This is also another reason why the EEC advocates the Arab integration so that the regional Arab market could absorb as many of the agricultural and industrial products competing with the European products as possible and provide room simultaneously for the major participation of European transnational corporations in the development of certain sectors of the light industries of the Arab countries.

Thirdly, prospects of a major opening of the EEC market

in the conceivable future are not predicted. This also means that the possibilities for development of an all-round or at least, more advanced Mediterranean economic cooperation are in this moment rather limited. The remaining choices (a phenomenon prevailing the world over) are bilateral cooperation and cooperation in individual issues and projects of mutual interest along with the institutional (formal) association of the Mediterranean countries with the EEC (without any noteworthy material implications). In this regard the objectives and the policy of the European Economic Community (as the major industrial partner of the Mediterranean countries) are somewhat contradictory. The broadest possible regional cooperation of the Arab countries is desirable as a prerequisite for the strengthening of the Mediterranean cooperation and thereby, the strengthening of the Community itself. At the same time, the strategy based on bilateralism and palliative solutions could endanger considerably the accomplishment of the above mentioned objectives. On the other hand, the security, political and economic priorities of Europe in the development of the Mediterranean cooperation do not and cannot serve as a basis for the promotion of the Arab integration and Mediterranean cooperation because it is indispensable to satisfy both the interests of the Arab and other participants in the Mediterranean cooperation. To this date, only the European Economic Community has defined in some detail its Mediterranean policy and it would be desirable if other parties in the Mediterranean cooperation did the same. The prospects and models of industrial development in this region could then become a subject of broader mutual reconsiderations and negotiation: on one hand, and greater regional coordination on the other and all the Mediterranean countries as well as the majority of the European countries could reap benefit from this.

AGRICULTURE et accumulation :

La crise des exportations agricoles au Maroc

RAKI Mohamed

La crise des exportations agricoles, ne constitue pas, en soi, une crise qui n'affecterait que l'agriculture d'exportation. Elle traduit un volet, peut être le "plus inattendu" — les pouvoirs publics rejettent la responsabilité de cette crise sur la communauté Européenne qui n'aurait pas respecté ses engagements vis à vis du Maroc — et en tout cas, le signe de l'échec cuisant d'une stratégie de développement qui n'a fait que renforcer les liens de dépendance avec le marché capitaliste mondial.

I Le Pourquoi de la crise

L'enjeu de cette crise est loin d'être négligeable. L'agriculture d'exportation était censée figurer parmi les principales sources d'accumulation devant servir au financement de la modernisation de l'agriculture et contribuer à l'effort de l'industrialisation du pays.

Au regard de cette stratégie, l'agriculture vivrière — nous entendons par ce terme l'agriculture qui produit les denrées de base et qui comprend à la fois une agriculture familiale de subsistance et une agriculture marchande de type capitaliste ou assimilée — ne devait pas bénéficier d'une attention particulière puisque le marché mondial était surapprovisionné par les productions excédentaires provenant de quelques pays ou groupes de pays capitalistes (Etat-Unis, Canada, Communauté Economique Européenne...).

7082

L'hypothèse fort alléchante consistait à exporter les produits agricoles "nobles" dont la demande augmentait rapidement à l'intérieur des pays capitalistes développés surtout entre les années 1950 et 1970 et à importer les denrées de base qui eux justement étaient à bon marché durant cette période.

Or la demande pour ces produits dits "nobles" n'est pas indéfiniment extensible en raison de la faiblesse de la croissance démographique et de l'inégale répartition des fruits de la croissance économique dans les pays du "Centre". Par contre, l'offre de ces produits s'est trouvée rapidement excédentaire et ceci pour plusieurs raisons.

Aux pays "traditionnellement" producteurs - c'est à dire les pays anciennement colonisés et intégrés dans la division internationale du travail - se sont ajoutés des producteurs d'un type nouveau susceptibles de tirer un avantage réel de l'agriculture d'exportation. Il s'agit d'une part des deux états coloniaux racistes: Israël et l'Afrique du Sud. Ces deux pays ont rapidement inondé le marché capitaliste occidental des agrumes et ceci malgré leur éloignement des centres de consommation. D'autre part, certains pays socialistes, en particulier la Bulgarie, ont amorcé la conquête du marché des légumes profitant de la proximité des marchés ^{occidentaux} et des avantages de la rationalisation de la production socialiste sur une grande échelle.

Enfin et surtout, l'Europe constitue un ensemble régional appelé à former dans les prochaines années un vaste marché unifié qui peut réaliser son autosuffisance

L'hypothèse fort alléchante consistait à exporter les produits agricoles "nobles" dont la demande augmentait rapidement à l'intérieur des pays capitalistes développés surtout entre les années 1950 et 1970 et à importer les denrées de base qui eux justement étaient à bon marché durant cette période.

Or la demande pour ces produits dits "nobles" n'est pas indéfiniment extensible en raison de la faiblesse de la croissance démographique et de l'inégale répartition des fruits de la croissance économique dans les pays du "Centre". Par contre, l'offre de ces produits s'est trouvée rapidement excédentaire et ceci pour plusieurs raisons.

Aux pays "traditionnellement" producteurs - c'est à dire les pays anciennement colonisés et intégrés dans la division internationale du travail - se sont ajoutés des producteurs d'un type nouveau susceptibles de tirer un avantage réel de l'agriculture d'exportation. Il s'agit d'une part des deux états coloniaux racistes: Israël et l'Afrique du Sud. Ces deux pays ont rapidement inondé le marché capitaliste occidental des agrumes et ceci malgré leur éloignement des centres de consommation. D'autre part, certains pays socialistes, en particulier la Bulgarie, ont amorcé la conquête du marché des légumes profitant de la proximité des marchés ^{occidentaux} et des avantages de la rationalisation de la production socialiste sur une grande échelle.

Enfin et surtout, l'Europe constitue un ensemble régional appelé à former dans les prochaines années un vaste marché unifié qui peut réaliser son autosuffisance

alimentaire pour une grande partie des produits nobles (sauf pour les bananes, le café, cacao qui exigent des conditions climatiques inexistantes en Europe). L'Italie et l'Espagne sont des grands producteurs d'agrumes et de primeurs et pourraient même exporter au delà du Marché commun.

Dans ces conditions l'agriculture d'exportation existante dans certains pays de la périphérie - Le Maroc en particulier - constitue plus une séquelle de la colonisation qu'un vecteur de la croissance. Le départ du colonisateur devait logiquement signifier l'abandon de ce secteur au sens non pas de sa destruction mais de son développement dans le cadre d'une stratégie qui privilégie les impératifs d'un développement autocentré. Certes, le retrait du colonisateur n'a pas été suivi dans le cas du Maroc par la rupture instantanée des "liens privilégiés" qui unissaient l'économie marocaine au marché français et c'est cette situation qui aurait apparemment entretenu chez les responsables l'illusion de pouvoir continuer à exporter.

A ce titre, il est important de souligner que l'agriculture d'exportation installée au Maroc a bénéficié d'un fort soutien de la part des autorités coloniales (investissements publics, avantages tarifaires à l'exportation...). L'agriculture d'exportation était aussi et surtout une agriculture de colons et entre les mains du capital étranger et il était normal de ce fait qu'elle ait été fortement protégée.

Cependant la lente liquidation des terres de la colonisation au Maroc avec comme contrepartie du côté français le maintien de certains avantages à l'exportation (contingents tarifaires...) a maintenu chez les responsables l'illusion de

la possibilité de développer l'agriculture d'exportation et de faire de celle-ci un support de financement de l'industrialisation grâce aux devises pouvant être rapatriées. Et c'est cette "illusion" qui fait que les responsables locaux présentent ^{aujourd'hui} la crise de cette agriculture comme une crise fortuite, soudaine !.

Or il s'agit d'une crise planifiée, attendue et voulue. L'agriculture d'exportation constituait* une enclave économique qui ne pouvait continuer à prospérer lorsqu'un des éléments de ses chainons constitutifs a disparu. Dans le cas du Maroc, le transfert progressif et "pacifique" de la propriété coloniale vers la bourgeoisie agraire-transfert qui a permis à certains colons de se reproduire dans la métropole en achetant des fermes en Corse et dans le Midi de la France - a rendu cette crise moins "tragique" dans le court terme, à la différence de ce qui s'est passé en Algérie: arrachage du vignoble

Le maintien des avantages que la France accordait aux exportations agricoles marocaines durant le Protectorat jusqu'à la veille de l'année 1969 a non seulement poussé les responsables à exclure toute idée de reconversion de ce secteur mais à tabler sur son expansion et à en faire un secteur prioritaire. Pourtant le premier signal d'alarme "solennel" a été tiré à l'occasion de la signature de l'accord Maroc CEE en 1969. Si cet accord avait pour principal objectif le renforcement de l'extraversion de l'économie marocaine en accordant la franchise des droits de douane aux produits industriels marocains destinés à l'exportation (textile, chaussure...), il visait également la limitation des courants

d'exportation des produits agricoles vers la CEE et ce surtout pour les productions pour lesquelles les pays membres de la CEE occupent une position privilégiée.

L'accord de 1969 introduit deux mesures essentielles quant à l'avenir de l'agriculture d'exportation au Maroc :

- L'installation d'un réseau de défense protectionniste pour les productions dont le degré d'autosuffisance de la C.E.E. n'est pas encore atteint: les agrumes, huile d'olive, conserves. Les réductions de droits de douane accordées par la C.E.E. à l'entrée de ces produits sont accompagnées de mesures destinées à protéger l'agriculture de certains pays membres de la C.E.E. "Le prix de référence" constitue justement cette arme de protection. Les produits soumis à ce régime et importés par la C.E.E. ne peuvent pas être vendus à des prix inférieurs aux prix de référence, prix fixés de telle manière par les instances communautaires qu'ils doivent garantir un revenu minimum au producteur européen.

- La suppression pure et simple des avantages douaniers pour les produits qui concurrencent ou qui risquent de concurrencer fortement la production des pays membres de la C.E.E. Il s'agit essentiellement des primeurs dont la production européenne a bénéficié de technologies sophistiquées fortement consommatrices d'énergie (culture sous serre).

Ainsi dès 1969, la mise en crise de l'agriculture d'exportation au Maroc est déjà en place. Cette agriculture doit désormais affronter les conditions de la concurrence internationale et ceci tout en ne portant pas atteinte aux intérêts des pays membres de la C.E.E. C'est dire que la

concurrence internationale sera appelée à jouer dans un sens unique: briser l'agriculture d'exportation des pays de la périphérie chaque fois que la production des membres de la C.E.E. se trouve menacée. L'élargissement de la C.E.E. élargit en même temps la gamme des produits susceptibles de concurrencer l'agriculture européenne, d'où la nécessité pour la C.E.E. de procéder à l'annulation pure et simple de tous les avantages accordés aux pays qui ne sont pas membres du Marché Commun. L'accord Maroc C.E.E. de 1976 est le premier du genre.

Cet accord prévoit en effet d'une part la généralisation des avantages tarifaires accordés aux exportations des agrumes marocaines aux autres pays concurrents (l'Espagne: un pays membre potentiel, Israël ...) et d'autre part soumet l'exportation des primeurs à des conditions draconiennes: interdiction de fait d'exporter au delà d'une certaine période.

L'idée essentielle qui se dégage de l'accord Maroc C.E.E. conclu en 1976 est celle de la confection d'un calendrier d'exportation calqué sur le calendrier de production des pays du Marché commun. Le Maroc ne doit intervenir sur ce marché que durant les périodes où la production des pays membres de la C.E.E. est absente ou insuffisante.

Les nouvelles perspectives d'élargissement de la C.E.E. (de 9 à 12) annoncent un avenir encore plus sombre pour les exportations agricoles marocaines. Les nouveaux pays qui seront intégrés dans le Marché Commun (Espagne, Portugal) sont les principaux concurrents du Maroc et ont déjà conquis grâce à leur proximité des grands centres de consommation et à leur compétitivité des positions très confortables.

Ainsi la fermeture progressive des débouchés à l'agriculture d'exportation représente une tendance de fonds dans les relations Maroc C.E.E. La montée du protectionnisme en Europe Occidentale est certes liée ^a avec l'approfondissement de la crise du capitalisme mondial, mais en ce qui concerne les produits agricoles, il s'agit d'un phénomène ancien étroitement dépendant de la construction du vaste marché européen exigé par les transformations du capitalisme. La crise qui touche l'agriculture d'exportation au Maroc n'est pas non plus liée à un quelconque report du poids de la crise du monde capitaliste sur la périphérie mais traduit la conséquence de la logique propre à l'édification d'un grand ensemble économique en Europe.

Dans ces conditions, il s'agit de se demander pourquoi, malgré ces signaux d'alarme redoutables- la mise en place d'un arsenal efficace de protection de l'agriculture européenne face à certains pays méditerranéens- le Maroc de son côté a continué à développer son agriculture d'exportation et les autorités de la C.E.E. ont continué d'entretenir vis à vis du Maroc l'illusion de pouvoir continuer à exporter. Comment se fait t-il que devant un secteur condamné à l'avance, on s'est trouvé dans une situation de fuite en avant.

Une réponse simpliste reviendrait à accuser les responsables nationaux d'aveuglement, ce qui n'est pas le cas puisqu'on trouve des déclarations officielles pessimistes quant à l'avenir des exportations agricoles, ou bien de montrer leur incapacité à maîtriser la situation: incapacité d'arracher des avantages à la C.E.E., d'agir sur les producteurs locaux...

En fait, la réponse se situe au delà de la problématique de la négociation qui de toute façon ne pouvait pas aboutir puisqu'elle s'effectue entre des partenaires inégaux. Cette réponse doit rentrer dans le cadre d'une stratégie d'ensemble. En effet vouloir limiter le problème de l'agriculture d'exportation au seul examen des relations entre la C.E.E. et les pays producteurs en crise sans pour autant voir qui produit pour l'exportation et à qui bénéficie l'exportation de ces produits dans la C.E.E. constitue une voie sans issue.

Les responsables marocains continuent en effet à penser qu'il est toujours possible d'exporter des produits agricoles sur la C.E.E. et ce dans des proportions accrues, il suffit pour cela de s'adapter au marché mondial, et par exemple dans le cas des primeurs fournir une production encore plus précoce. Mais jusqu'où va la précocité ? Cette période est actuellement de l'ordre de 5 à 6 mois pour les primeurs, dans les prochaines années elle sera forcément réduite. Cependant même en nous plaçant dans le cadre du maintien de l'avantage relatif d'une partie des exportations agricoles, la précocité exige une véritable révolution au niveau des techniques de production (utilisant des serres) et un bouleversement profond des structures de la production. En clair, seul le grand capital agraire pourra être maintenu dans la course au prix de fortes subventions étatiques et au prix d'importations massives d'inputs industriels sophistiqués.

Dans ces conditions, le problème de l'agriculture d'exportation ne se pose pas seulement en termes de débouchés mais en terme de classe dominante et d'alliance avec le capitalisme international.

La bourgeoisie agraire, principal bénéficiaire de ce secteur constitue le cordon ombilical qui agit dans le sens du maintien de la dépendance vis à vis de la C.E.E. La rentabilité des cultures d'exportation (8 à 10 fois celle des céréales) est l'explication majeure qui se profile derrière les argumentations fallacieuses de cette classe, à savoir que le secteur d'exportation apporte une contribution importante à l'économie (devises, emploi, diffusion des techniques, organisation des producteurs.....).

Or cette rentabilité est en fait artificielle: elle provient des retombées de la politique étatique à travers les investissements hydro-agricoles, les subventions, le financement d'un appareil bureaucratique de commercialisation...

La balance devise est déficitaire en ce qui concerne les échanges des produits agricoles, ajouté à cela que les rentrées nettes en devise s'amenuisent d'année du fait de la détérioration des termes de l'échange (augmentation vertigineuse du coût des inputs importés, des frais de conditionnement, de transport et stagnation des prix à l'exportation: voir ^{partie de cette étude} 3 ^{local}

La bourgeoisie agraire ne peut continuer à tirer profit de ce qu'on appelle "le jardin potager de l'Europe" que si par ailleurs elle permet au capitalisme international de poursuivre son mouvement d'accumulation du capital. Cette classe ne sera pas par conséquent sacrifiée sur l'autel de la construction européenne tant qu'elle continuera à absorber à forte dose la technologie occidentale.

Les mutations technologiques qu'a connu l'agriculture après la 2ème guerre mondiale ont été propulsées par le complexe agro-industriel capitaliste. Les processus de la chimisation

et de la mécanisation sont en train d'être remplacés par des procédés nouveaux visant à une complète maîtrise des conditions naturelles et à la création de processus de production de plus en plus artificiels. L'horticulture constitue le marché privilégié pour l'application de ces techniques nouvelles. Les multinationales agro-alimentaires vont donc essayer de placer ces technologies en s'adressant aux bourgeoisies agraires des pays dominés.

Ainsi le problème de "débouchés" n'est qu'une injonction à ces bourgeoisies locales pour les pousser à adopter ces techniques. Par ce biais, le capitalisme international pourra progresser sur deux tableaux: réduire les courants d'exportation des produits agricoles vers les pays capitalistes Occidentaux puisque seule une minorité de gros producteurs pourra continuer à produire avec les nouveaux procédés technologiques et satisfaire du même coup aux exigences protectionnistes des producteurs des pays du "Centre". La contradiction existante entre les intérêts des producteurs des pays capitalistes développés et ceux des producteurs exportateurs des pays dominés pourra donc être utilisée au profit des multinationales.

Il apparaît que le problème des débouchés ne constitue qu'un volet de la politique impérialiste pratiquée depuis l'éclatement de la dernière crise du monde capitaliste. Sortir de la crise implique l'ouverture de nouveaux marchés non seulement agricoles (vente des surplus alimentaires) mais surtout industriels. L'arme alimentaire n'est pas seulement agitée par les organismes internationaux inféodés à l'impérialisme pour pousser les pays dominés à assurer leur sécurité

alimentaire mais surtout pour les amener à accélérer le processus de modernisation de leur agriculture. La différence qui existe entre l'arme alimentaire et l'arme des débouchés est que d'un côté l'accent mis sur le développement de la production des denrées de base nécessite la participation de la moyenne et de la petite paysannerie des pays dominés alors que de l'autre côté l'argument de la "précocité" fait appel uniquement à la bourgeoisie agraire de ces pays.

Dans ces conditions, les programmes lancés par la BIRD pour la lutte contre la pauvreté s'harmonisent avec les projets de soutien à l'exportation de certains produits. Ainsi, en 1978, on a vu naître au Maroc simultanément deux projets financés par la Banque Mondiale et dont les partenaires sociaux sont radicalement différents, un projet relatif aux primeurs et un projet axé sur le développement des zones bours. (Projet Karia Tissa).

II/ Les secteurs en crise: les primeurs et les agrumes

A/ Les primeurs

L'introduction des primeurs date de 1930, année qui coïncide avec l'effondrement des cours mondiaux des céréales. ce qui a poussé les colons à diversifier leur production notamment au profit de ces cultures. La progression de ce maraichage a été rapide. Les statistiques disponibles avant 1956 ne permettent pas de faire une distinction entre le maraichage de saison (peu connu et ce jusqu'aujourd'hui) et le maraichage des primeurs. Malgré ces imperfections, ces données mettent en lumière le dynamisme qu'a connu ce secteur durant le Protectorat. Entre 1930 et 1955 les superficies maraichères sont passées de 16 000 à 60 600 ha. Entre 1936 et 1955, les superficies ont été multipliées par 3.

A.1. Evolution des exportations

En 1955, les nationaux cultivaient près de 4 890 ha et les européens environ 11 700 ha. Cependant la répartition entre maraichage en sec et maraichage en irrigué montre que la place des européens était prépondérante dans l'irrigué 70% des superficies détenues par les étrangers étaient irriguées, alors que chez les marocains cette proportion n'était que de 50%. Il est certain que la distinction irrigué bour n'est pas significative. La distinction la plus intéressante est celle de l'irrigué traditionnel et de l'irrigué moderne.

En 1954-55, les primeurs occupaient 13 000 ha, répartis entre 7 000 ha pour les tomates et 6 000 ha pour la pomme de terre. Les 13 000 ha correspondent aux superficies réservées par la colonisation au maraichage. Ceci montre que jusqu'en 1956, la culture des primeurs était le domaine exclusif des colons.

A.1.2. Evolution des exportations avant 1956

Les exportations de légumes ont suivi l'ampleur du développement de ce maraichage. Elles ont doublé en volume entre 1939 et 1955 passant de 48 600 à 84 300 tonnes. Les exportations de tomate ont triplé entre ces deux périodes

(de 23 400 à 58 200 tonnes) alors que celles des pommes de terre se sont situées autour de 18 à 20 000 tonnes.

Evolution des exportations de légumes entre 1939 et 1955. (en tonne).

	<u>1939</u>	<u>1946</u>	<u>1950</u>	<u>1954</u>	<u>1955</u>
Exportations totales de légumes	48 600	26 500	74 700	96 000	84 30
Dont:					
Tomates	23 400	14 400	44 400	64 100	58 20
Pommes de terre	26 600	1 400	20 800	20 200	13 80

La progression des exportations en valeur est significative quant à la rentabilité de ce secteur.

Evolution des exportations entre 1930 et 1954
(en millions de francs courants)

Exportations totales de légumes.	<u>1939</u>	<u>1946</u>	<u>1950</u>	<u>1954</u>
	90.9	387.7	2434.9	4564.8
Dont:				
Tomates	50.6	240.4	1682	3525.8
Pommes de terre	16.7	17.3	454	557.8
Oignons	2.3	52.1	124	36.7

90% de ces exportations étaient orientées vers la France et ce en raison de l'existence de contingents tarifaires en franchise de droits de douane et surtout d'un calendrier imposé aux exportations espagnoles. C'est dire que cette production s'est développée à l'abri de toute concurrence et par conséquent en l'absence de recherche de compétitivité. Dès cette période, les techniciens français insistaient sur la nécessité d'améliorer les rendements.

En fait, les privilèges dont bénéficiaient les exportations "marocaines" étaient assortis de conditions favorables au développement des intérêts de l'agro-business français, ainsi qu'à un grand réseau de distribution spéculatif. Les transitaires et les commissionnaires distribuaient des crédits à la production et se chargeaient de la commercialisation.

De plus, la production du secteur colonial n'entraîne pas en concurrence avec la production métropolitaine. C'est ce qui explique le faible développement de la culture de la pomme de terre. En gros, les exportations du Maroc vers la France pour ce produit équivalaient ou même ne couvraient pas les importations en provenance de la France.

Importations et exportations des pommes de terre (en tonne)

	<u>1937</u>	<u>1950</u>	<u>1955</u>
Importations	9000	20 300	13 200
Exportations	10 600	20 800	33 200

Ainsi, à la fin du protectorat, les problèmes que connaît l'agriculture d'exportation aujourd'hui figurent en grande ligne: dépendance vis à vis du marché français tant du point de vue de débouchés que de l'approvisionnement en moyens de production, faible compétitivité qui n'exclue pas une forte rentabilité.

A.1.3- Evolution des exportations après 1956

Le Maroc a persévéré dans la voie tracée par la colonisation tout en ne retirant que des résultats médiocres. A cet égard, l'exemple de la tomate est significatif. Les superficies ont été multipliées par 2,25 entre 1956 et 1973. Le volume exporté après avoir doublé entre 1957 et 1959 a peu évolué en hausse ou en baisse jusqu'en 1972. Entre 1973 et 1976, les exportations connurent à nouveau un faible redressement, depuis elles subissent une tendance à la baisse.

Quant aux exportations de tomate en valeur, elles ont rapporté entre 13 et 14 milliards de centimes durant la période 1965 à 1969, 16 à 18 milliards entre 1970 et 1975 et 11 à 12 milliards entre 1976 et 1978.

Le cas de la pomme de terre est similaire à celui des tomates. Le volume des exportations a été multiplié par cinq entre 1957 et 1961 passant de 11 à 60 000 tonnes, pour

se stabiliser autour de 70 à 80 000 tonnes entre 1962 et 1976 et amorcer une chute régulière durant les campagnes 1977 à 1979: 55 000 tonnes en 1977, 45 000 en 1978 et 32 000 tonnes en 1979.

Ainsi pour ces deux produits qui constituent 90% de la production des primeurs, on remarque un certain essor durant les premières années de l'indépendance, une stabilisation entre 1961 et 1973 et une régression à partir de 1974 (1). Cette situation est due au maintien de la dépendance vis à vis de la C.E.E. et à l'échec des tentatives de diversification des cultures d'exportation. Citons le cas des haricots verts: les exportations ont évolué autour de 5 à 7 000 tonnes entre 1965 et 1973 et ont régulièrement baissé depuis l'année 1974 : 2 150 tonnes, 1975: 1 800 tonnes, 1976 : 900 tonnes, 1977 : 400 tonnes.

A.2.2. Impact des accords Maroc-CEE.

Les deux accords que le Maroc a passé avec la CEE ont eu un effet stabilisant (2) pour celui de 1969 et déprimant pour celui de 1976. En effet en 1976, les primeurs furent soumis à une double restriction:

. La réduction des droits de douane de 60% pour les tomates et de 40% pour la pomme de terre n'est valable que durant une période très limitée entre le 15 Novembre et le 30 Avril pour les tomates et seulement entre le 1er Janvier et le 30 Avril pour la pomme de terre. Or le Maroc exportait habituellement 65% de ses tomates en dehors de la période fixée. Actuellement il n'en exporte plus que 25%.

(1) la campagne 1980-81 se présente de la manière suivante:

- . Production des primeurs : 300 000 tonnes dont:
 - tomates: 230 000 tonnes
 - Pomme de terre : 52 000 tonnes
 - Légumes
 - divers : 18 000 tonnes

. Les exportations : 125 000 tonnes contre 150 000 tonnes en 1979-80 soit une diminution de 17% en volume. (source conférence de presse du Ministre de l'Agriculture-Matin du Sahara du 24/5/81.

(2) Cet effet stabilisateur est à nuancer: la stabilisation des exportations en volume a été accompagnée d'une quasi stagnation des exportations en valeur alors que le coût des inputs importés a sensiblement progressé.

. L'accord de 1976 réduit la compétitivité des primeurs pour ce qui est de la période d'exportation qui se situe au-delà du 30 Avril. La CEE fixe des prix planchers qui tiennent compte des coûts de production de ses producteurs locaux. Chaque fois que les produits marocains sont vendus à un prix inférieur à ce prix de référence, ils devront acquitter une taxe équivalente au montant de cette différence.

Le prix de référence appliqué aux tomates a augmenté de 75% entre 1976 et 1981 passant de 3,16 FF le kilo à 5,52 FF le kilo soit 13% d'augmentation par an en moyenne.

Effet du niveau de prix de référence sur les ventes de tomates (1.000 T).

	1972/73	1975-76	1979/80
Ventes totales	170	106	101
Prix de référence. (FF/kg)	1,40	3,16	4,95
Ventes avril-mai-juin (Période où le prix de référence est appliqué)	80	42	36

Sources: O.C.E.

Les tonnages réalisés sont ainsi en corrélation négative avec le niveau du prix de référence.

Ainsi du fait de la baisse des tonnages exportés de 237.000 tonnes en 1973/74, à 179.000 tonnes en 1976/77, à 143.000 tonnes en 1979/80 et enfin à 118.000 tonnes en 1980/81 soit au total une baisse de 50%, les terres consacrées aux primeurs ont connu une chute de 28% passant de 30.000 ha en 1974/75 à 21.500 ha en 1979/80. Le nombre de producteurs a baissé de 20% passant de 12.000 à 10.000, et enfin le nombre d'ouvriers agricoles a baissé du tiers à la moitié(1).

(1) Mostafa Qarouach "l'agriculture marocaine d'exportation et le protectionnisme agricole communautaire".p.46-47
à Casablanca 1983.

L'accord de 1976 revêt par conséquent une double signification, il constitue une réponse de la CEE face à ses propres excédents de production et vise à obtenir une péréquation entre les prix de production réalisés à l'intérieur de la CEE avec ceux des pays exportateurs. Quelque soit le niveau de la compétitivité de ces derniers, celle-ci sera maintenue dans des limites qui ne doivent pas porter atteinte au taux de profit réalisé par les producteurs des pays membres de la CEE. L'élargissement de la CEE aux pays de la zone Sud (pays qui disposent de la même rente "naturelle" que le Maroc) éliminera les derniers freins institutionnels qui s'opposent à la péréquation complète des prix de production à l'échelle internationale. La période d'exportation durant laquelle le Maroc conserve encore certains avantages n'est donc que transitoire.

Le maintien de la position du Maroc sur ces marchés impose la soumission des procès de production de l'agriculture d'exportation aux contradictions du KFC: augmentation de la composition organique du capital, surproduction, chute du taux de profit et ceci dans le cadre de l'aggravation de la dépendance.

A.3. Les structures de production de l'agriculture d'exportation.

L'agriculture d'exportation a connu une évolution contradictoire:

A l'intérieur de la production des primeurs: le départ des colons a provoqué un certain reflux des rapports de production capitaliste. Les exploitations coloniales ont été souvent démembrées et vendues aux ouvriers permanents qui travaillaient sur ces fermes. Cependant avec les difficultés grandissantes de la commercialisation on assiste à la restructuration de ce secteur sur des bases capitalistes.

Pour ce qui est des agrumes: il semble que le transfert de la propriété coloniale s'est effectuée sans qu'il y ait eu décomposition des rapports de production capitalistes. Cette situation est due à l'interaction de deux phénomènes: l'intervention très poussée de l'oligarchie dans l'achat des fermes coloniales plantées et la récupération par l'Etat d'une partie importante du verger (25% pour les agrumes et 60% pour le vignoble de cuve).

A.3.1. Données globales sur les structures de la production des primeurs.

Les exploitations maraichères qui pratiquent les primeurs seraient, selon les enquêtes effectuées par le Ministère de l'Agriculture, au nombre de 11 000 dont plus de la moitié se trouve dans la zone du Souss-Massa, 20% dans la région d'El Jadida, 13% dans la région de Casablanca et 13% aux alentours de Rabat.

Le maraichage primeur est caractérisé à la fois par l'émiettement et la concentration de la propriété de la terre. 55% des exploitations sont inférieures à 5 ha alors que les exploitations supérieures à 10 ha ne forment que 20% de l'ensemble. Cependant, la place de la grande propriété est dominante: les exploitations inférieures à 5 ha exploitent 16% des superficies maraichères alors que les grandes exploitations en occupent 61,6%. Ce degré de concentration est particulièrement élevé dans la région du Souss-Massa (68,3%) de celle de Casablanca -66%), dans la zone des Doukkala il est de l'ordre de 47%.

La rentabilité de ces cultures varie selon la taille de l'exploitation. Pour les exploitations inférieures à 2 ha, elle serait de 6 à 8 000 DH par ha, pour celles dont la taille est de 7 ha le bénéfice net serait de 14 à 21 000 DH par ha alors que pour les grandes unités de production la rentabilité atteint 60 000 DH à l'ha. Une telle différenciation s'explique aussi bien par l'inégale répartition des moyens de production que par l'action de l'Etat en faveur de la grande exploitation moderne.

Il est à noter que le Crédit Agricole dispensé dans ces zones va essentiellement au maraichage primeur. Ainsi pour ce qui est de la région d'El Jadida la part des crédits à court terme destinée à ces cultures est de 80%, dans la région d'Agadir, elle est de 60%. Le reste des crédits à court terme finance essentiellement l'élevage bovin, activité fortement liée au maraichage primeur.

On assiste aussi à la transformation de la nature de la rémunération du rebâa et à son évolution vers la forme salaire: le rebâa exige le relèvement des avances périodiques effectuées par le propriétaire. Cette exigence est liée au refus de la part du rebâa de partager les risques dûs aux aléas du marché extérieur.

Au total, le statut du rebâa n'est qu'une forme déguisée d'une prolétarianisation complète, forme qui n'est pour le moment conservée que parce-qu'elle fonctionne davantage au profit des propriétaires. Ceux-ci estiment en effet "qu'un rebâa vaut mieux que deux bons ouvriers". Cependant ce statut n'est que provisoire et devra disparaître sous l'effet de deux processus:

1) L'alargissement du marché du travail.

La région d'El Oualidia fait l'objet d'importants projets d'aménagements (port de Jorf Al Asfar) et se situe à proximité du périmètre irrigué des Doukkala. Ce dernier est appelé à puiser à son tour dans les réservoirs de main-d'oeuvre constitués par les zones marginales qui se trouvent à proximité de l'Oulja.

2) L'accélération de la mécanisation et l'adoption de techniques sophistiquées: on constate dès à présent que les grandes exploitations s'acheminent vers le salariat. L'élévation du niveau des forces productives (les cultures sous serre) et la généralisation des techniques hautement évoluées devront mettre fin au rapport de production du type rebâa. Dans la région de Casablanca; où cette formule est moins courante que dans celle d'Oualidia, on assiste à la régression du statut de rebâa.

A.3.2. Perspectives d'évolution des structures de la production des primeurs.

Si actuellement subsistent dans ce secteur des exploitations agricoles de nature diverse allant de la petite propriété marchande à la grande exploitation capitaliste, d'ores et déjà l'intervention de ces dernières dans l'exploitation est décisive.

La grande bourgeoisie agraire échappe en grande partie à la détérioration des courants d'exportation du fait de l'importance de son assise matérielle et des avantages que lui procure sa position sociale face aux organismes d'intervention de l'Etat. Elle contrôle en grande partie les stations d'emballage, poste clé dans l'exportation. Elle agit au niveau de l'OCE officiellement dans le Conseil d'Administration et officieusement en faisant pression sur le personnel de contrôle de la qualité des produits exportés. Elle reporte par conséquent le poids de la crise sur les petites et les moyennes exploitations qui n'ont pas les moyens d'agir sur les circuits d'exportation. Ainsi dans les grandes propriétés capitalistes, la part des produits refoulés, c'est à dire non agréés par l'OCE est de loin inférieure à celle qui provient des petites et moyennes exploitations.

La bourgeoisie agraire ne peut se limiter à contrôler les circuits internes par lesquels transitent les produits exportés. Elle a en face d'elle des concurrents étrangers qui l'obligent à adopter une technologie de pointe. Elle ne peut non plus supporter, sans risque, tout le poids financier de cette nécessaire reconversion. Aussi, l'Etat sera le principal pourvoyeur de fonds dans le vaste projet primeur adopté avec l'accord de la BIRD.

Quelles sont les conséquences que ce projet aura sur les structures de la production des primeurs ?

. Ce projet prévoit l'installation de 2 000 ha de serres et l'amélioration de 8 000 ha en plein champ. Ceci équivaut à laisser à elle-même la moitié des superficies occupées actuellement par le maraîchage primeur.

. Ce projet constate que les exportations des primeurs ont baissé de moitié entre 1972-73 et 1977-78 passant de 274 000 à 159 000 tonnes. Il souligne aussi que la part du Maroc dans les importations françaises et allemandes est passée de 50% en 1973 à 35% en 1976. Aussi l'objectif poursuivi par ce projet est de "regagner le terrain perdu" en l'espace des 5 années futures. Par ailleurs la production annuelle issue de la réalisation de ce projet est évaluée autour de 140 000 tonnes soit l'équivalent des quantités exportées actuellement. Cela signifie en clair que le nouveau

projet aura essentiellement pour tâche la conservation des anciens courants d'exportation puisque les propriétaires des superficies non concernées par le projet ne pourront plus être en position d'exporter dans les conditions exigées par la CEE. Les 140 000 tonnes attendus seront globalement produits dans les normes de la précocité imposée par cet accord alors que le reste de la production devra nécessairement être écoulee sur le marché local.

Ce projet masque par conséquent une reconversion radicale du secteur des primeurs dans le sens de l'accentuation de la concentration foncière et de celle du capital. Seuls les grands exploitants pourront se livrer à des investissements allant de 100 à 120 000 DH par ha. Certes l'effort principal reposera sur l'Etat: à côté des subventions, les crédits à court terme sont de l'ordre de 80% des frais de campagne et les crédits à long terme de 90% des investissements engagés pour les gros producteurs et de 100% pour les petits producteurs!.

En dernière analyse ce projet mettra le secteur des primeurs uniquement entre les mains de la bourgeoisie agraire. Pour cette classe, ce projet est très rentable (50 à 60 000 DH de bénéfice par ha) mais pour la collectivité nationale, il ne l'est certainement pas. En effet sur 520 millions de dirhams d'investissements prévus, 65% serviront à importer les biens d'équipement. De plus si pour la tomate primeur produite en plein champ, le coût des moyens de production importés représente 40% du coût total, pour la tomate primeur produite sous serre ce coût représentera 80%.

II.2. LES AGRUMES

L'agrumiculture marocaine constitue le pilier de l'agriculture d'exportation. Elle intervient en effet pour près de 70% dans les exportations agricoles, constitue la troisième source de devise après les phosphates et les revenus rapatriés par les travailleurs immigrés.

....

C'est un secteur dynamique puisqu'il parvient à se maintenir au niveau du volume des exportations et que le problème des débouchés se pose avec moins d'ampleur que pour les primeurs. Par rapport à ce dernier, l'agrumiculture dispose de trois atouts qui bien qu'insuffisamment exploités constituent cependant une base sérieuse pour son développement: la diversification des débouchés est largement entamée puisque le tiers des exportations est absorbé par les pays socialistes et que 10% sont dirigés vers les marchés du Moyen Orient. En outre il existe une infrastructure de transformation (industrie des jus) qui permet d'absorber la production qui n'a pas pu être exportée. Enfin la consommation des agrumes peut encore s'élever aussi bien au niveau international qu'au niveau du marché intérieur.

Quels sont les éléments qui expliquent l'importance du secteur agrumicole ?

1) La quasi totalité des propriétés coloniales a été rachetée par la grande bourgeoisie agraire. L'enquête agrumicole effectuée par le MARA en 1976 révèle que 2,8% des vergers ont une superficie supérieure à 50 ha et s'étendent sur 47,4% du verger agrumicole national. En fait, le degré de concentration réel est encore plus élevé: une grande partie de ces vergers est constituée en sociétés anonymes, ce qui ne permet pas de faire apparaître la répartition exacte de la propriété.

2) La gestion des vergers appropriés par l'oligarchie n'a pas eu à souffrir du départ des techniciens engagés par les colons. Ces derniers sont soit restés sur leurs anciennes exploitations soit ont laissé leur gérant. C'est ce qui explique le fait que les techniques de production pratiquées dans les grandes propriétés n'aient pas regressé comme ce fut le cas des primeurs.

3) L'agrumiculture a connu une très forte progression depuis l'indépendance. En 1955, les superficies plantées représentaient 41 900 ha, actuellement elles sont de l'ordre de 67 500 ha soit une progression de plus de 50%. En outre cette progression se caractérise par un grand effort dans la rajeunissement des verges: les arbres âgés de plus de 35

ans (c'est à dire plantés sous la colonisation) ne représentent plus que 22% du verger total. C'est dire que 78% des agrumes ont été plantés depuis 1956.

En fait cet effort de rajeunissement et d'agrandissement des vergers concerne l'ensemble des producteurs privés. Le verger qui n'a connu aucune amélioration est constitué en grande partie par les terres de colonisation officielle récupérées entre 1963 et 1966 et accessoirement par les terres de colonisation privées qui ont été expropriées en 1972. Ces vergers sont actuellement gérés par une société étatique, la SODEA qui a la charge de remettre sur pied des plantations qui, pour le moins que, l'on puisse dire, ont été littéralement écrasées sous le poids d'une gestion bureaucratique sans scrupule.

4) L'expansion des plantations et le rajeunissement des arbres ont été accompagnés par l'introduction de variétés à haute valeur commerciale: 80% du verger dont les clémentines (37,6%) les navels (19%), Maroc Late (26,8%).

5) Ce dynamisme s'explique enfin par l'aide étatique multi-forme qu'à reçu le secteur agrumicole. Selon une étude du MARA, la subvention annuelle versée par l'Etat serait de l'ordre de 1 500 DH par hectare. Le montant de ces subventions s'élève d'année en année: subventions pour le rajeunissement des verges, exonération de droits de douane sur le matériel importé, taux d'intérêt avantageux....

En conclusion, il n'est pas exagéré de dire que l'agrumiculture constitue le fer de lance de la bourgeoisie agraire. Ce sont les grands producteurs d'agrumes qui forment le bastion fort de cette classe. L'Union Marocaine des Agriculteurs est présidée par un agrumiculteur, lequel préside aussi l'Association Professionnelle des Producteurs d'Agrumes. Cette fraction de la bourgeoisie agraire contrôle non seulement les rouages de l'Etat (présence influente au sein du Conseil d'Administration de l'OCE...) mais organise elle-même ses structures d'intervention: la mise sur pied de la

SASMA constitue l'exemple type d'un organisme privé entièrement indépendant des structures d'intervention étatiques dans l'agriculture. Cet organisme représente une véritable enclave dont la fonction principale est d'améliorer les techniques de production dans les fermes "modèles".

De même, il n'est pas exagéré d'avancer que les petits et les moyens producteurs sont de plus en plus exclus des avantages que perçoivent les grands producteurs. Ces derniers possèdent les stations de conditionnement et peuvent de ce fait écouler leur production au moment opportun. En outre, vue leur avance technologique ils perçoivent l'intégralité des primes de précocité et de tardivité. Ainsi face aux exigences du marché capitaliste international, seule cette minorité de gros producteurs pourra continuer à exporter dans de bonnes conditions. Cela ne veut pas dire que cette minorité ne connaît pas de graves problèmes: maladies des arbres, insuffisance d'eau dans les régions où le développement des agrumes a dépassé les limites permises par les capacités d'irrigation existantes (Haouz, Souss), renchérissement des coûts de production et des frais d'approche.

Cependant, les grands producteurs peuvent faire face à ces problèmes et ceci sans l'aide financière de l'Etat. Il suffit pour cela de les inciter à adopter une attitude plus rationnelle dans la conduite de leurs vergers. La plupart d'entre eux sont en effet des absentéistes et qui ne s'intéressent qu'au profit qu'ils peuvent retirer de leurs plantations. L'importance que représente le secteur agrumicole pour l'économie nationale exige la mise en oeuvre d'une politique nouvelle axée sur les petits producteurs (les vergers inférieurs à 10 ha représentent 89% de l'ensemble), d'autant plus que comme pour les primeurs le problème des débouchés est appelé à se poser dans des termes aigus.

En effet, le Maroc exporte sur la CEE plus de 60% du volume des exportations. Or la position du Maroc sur ce marché est menacée par deux phénomènes (1).

(1): Voir étude: les exportations marocaines des produits agricoles face à l'adhésion de l'Espagne à la CEE-
SERGHINI Mohamed- Colloque Agricole du PPS, Nov. 1980.

1) La baisse de la consommation des agrumes dans les pays de la CEE. La consommation des oranges était de 8,7 kg en 1967-68, elle est passée à 7,6 kg en 1978-79. Certes la consommation des petits fruits (essentiellement la clémentine) compense en partie celle des grands fruits (navels, maroc+Late) mais ce report nécessite un grand effort de reconversion de notre verger en faveur de la production des petits fruits. Or cette reconversion n'est pas elle-même sans difficultés. Elle présente deux graves dangers: le renforcement de la dépendance vis à vis de la CEE puisque celle-ci a absorbé la quasi-totalité des exportations en petits fruits. La spécialisation du verger pour ces produits réduit la souplesse du potentiel d'exportation puisque la période d'écoulement des petits fruits couvre deux à trois mois (Novembre, Décembre et Janvier) alors que pour les oranges cette période s'étale suivant les variétés de Novembre à Juin.

2) La position du Maroc sur les marchés de la CEE se détériore alors que celle de l'Espagne s'améliore d'année en année. Pour les oranges, la part du Maroc est passée de 20,9% en 1967-68 à 12,5% en 1978-79 alors que celle de l'Espagne est passée de 42,1% à 51,6% entre ces deux campagnes d'exportation. Pour les petits fruits, la position du Maroc s'est encore plus gravement détériorée puisque sa place dans les importations de la CEE représentait 30% en 1967-68 et qu'elle n'est plus que de 15,8% en 1978-79, par contre celle de l'Espagne est passée de 50% à 79,4%. Ainsi la concurrence de l'Espagne est très forte surtout pour les petits fruits qui constituent actuellement la spéculation la plus rentable au sein des agrumes. Cette concurrence ne fera que s'aggraver puisque près de 70% du verger Espagnol en petits fruits n'a pas encore atteint le stade de la production (1).

(1): Colloque Agraire du FAS- la crise du secteur des exportations agricoles - KNYARI Driss-Nov. 1980.

On sait aussi qu'actuellement un des grands problèmes qui alimente le contentieux entre le Maroc et l'Espagne est constitué par le passage des agrumes sur le territoire espagnol (passage qui contribuerait à réduire les frais de transport).

Ainsi le dynamisme de l'agrumiculture repose sur des bases fragiles. Si au niveau de la production ce secteur connaît deux faiblesses: l'irrégularité de la production alors qu'il s'agit d'une spéculation irriguée et la faiblesse des rendements (15 tonnes à l'ha), c'est au niveau de la commercialisation que les problèmes se posent avec le plus de gravité. Certes le Maroc a déjà entamé un début de solution en développant ses relations commerciales avec les pays socialistes et ceux du Moyen Orient. Reste à renforcer ces relations, à développer davantage la consommation intérieure et à mettre à la disposition des industries de transformation une production adaptée et régulière.

III/ Crise des exportations agricoles, déficit alimentaire et détérioration de termes de l'échange.

La crise des exportations agricoles a un impact direct sur la détérioration de la balance commerciale agricole et en particulier alimentaire. Cette détérioration est due essentiellement ^à deux phénomènes: l'augmentation des importations agricoles et la détérioration des termes de l'échange entre les produits agricoles exportés et les biens d'équipement importés et destinés à l'agriculture en général.

A) La balance commerciale agricole

1) Importations agricoles et importations globales de 1969 à 1980.

La part des importations agricoles dans les importations totales a tendance à augmenter. En 1969, cette part était de 26,4%, en 1974 elle est passée à 35,3%.

Quantité: millions de tonnes
Valeur : milliard de Dh.

Années	Importations globales ^A		Importations agricoles ^B		B/A/
	Quantité	Valeur	Quantité	Valeur	% en valeur
1969	3.40	2.84	1.03	0.75	26.4
1970	4.04	3.47	1.30	0.95	27.5
1971	4.59	3.53	1.69	1.12	31.8
1972	4.44	3.58	1.32	1.02	28.6
1973	5.74	4.68	2.20	1.62	34.6
1974	6.06	8.29	2.08	2.92	35.3
1975	7.14	10.39	2.6	3.7	35.6
1976	7.75	11.55	2.25	3.03	26.23
1977	9.67	14.40	2.25	3.27	22.72
1978	9.27	12.36	2.27	3.19	25.83
1979	10.41	14.33	3.02	3.70	25.84
1980	9.52	16.79	3.27	4.58	27.27

Source: Statistiques des échanges extérieurs du Maroc, Office des Changes.

doublé en volume et quadruplé en valeur. Les importations ont été multipliées par deux en quantité et par trois en valeur. La hausse des prix des produits agricoles a été plus forte que celle des autres marchandises importées.

Il est vrai que l'importance prise par la part relative des importations agricoles dans les années 1973, 1974 et 1975 s'explique non seulement par l'aggravation du déficit alimentaire mais aussi par la flambée des prix intervenue sur les marchés extérieurs. Or entre 1976 et 1980, les prix des produits de base sur le marché international ont été relativement stables, à l'exception du sucre, et c'est ce qui explique partiellement le fait que la part relative des importations agricoles ait à nouveau baissé. Cependant en 1980 et 1981, à la suite de récoltes catastrophiques, la facture alimentaire fait à nouveau un bond en avant.

2) Exportations agricoles et exportations totales.

Au niveau des exportations, c'est le phénomène inverse que l'on observe. La part des exportations agricoles dans les exportations totales a regressé de 61% en 1969 à 29% en 1974. En 1978 elle était de 38%. Cette "amélioration" est due principalement à la chute de recettes phosphatières.

Exportations agricoles et exportations globales de 1969 à 1980.

Quantité: millions de tonnes
Valeur : milliards de Dh.

Années	Exportations totales A		Exportations agricoles B		B/A % en valeur
	Quantité	Valeur	Quantité	Valeur	
1969		2.45	1.97	1.49	61
1970	15.07	2.47	1.97	1.46	59
1971	14.74	2.53	1.69	1.45	57
1972	16.75	2.95	1.98	1.65	56
1973	19.96	3.75	2.26	2.24	60
1974	22.03	7.44	1.64	2.17	29
1975	15.64	6.24	1.31	1.63	26
1976	17.66	5.58	1.61	1.98	34
1977	19.24	5.86	1.56	1.81	31
1978	20.62	6.26	1.69	2.38	38
1979	21.39	7.62	1.53	2.61	36
1980	20.50	9.64	1.86	3.14	33

Source: Statistiques des échanges extérieurs-Office des Changes.

Entre 1969 et 1974, les exportations agricoles ont diminué en volume et ont augmenté de 20% en valeur alors que les exportations globales se sont accrues de 50% en volume de 300 % en valeur.

La détérioration de la balance commerciale agricole est imputable en partie à la flambée des cours mondiaux pour les produits importés et à la stagnation relative pour les produits exportés. Nous allons présenter d'autres indices afin de mieux mesurer l'ampleur de cette détérioration.

3) Le taux de couverture des importations globales par les exportations agricoles:

De 1969 à 1975, ce taux ^{pas} n'a cessé de diminuer. De 52,6% en 1969, il est passé à 17,3% en 1975, et à 14% en 1977. Durant le triennat 1978-80 ce taux a évolué ainsi:

1978 : 19,3%
 1979 : 18,2%
 1980 : 18,7%

Source: Plan Quinquennal 1981-85-volume II page 8.

Taux de couverture des importations globales par les exportations agricoles et non agricoles.

Années	Importations globales = 100.	Taux de couverture en %		Total
		Par les exportations agricoles	Par les exportations non agricoles.	
1969	100	52,6	33,7	86,3
1970	100	42,2	28,9	71,1
1971	100	41,1	30,4	71,5
1972	100	46,3	26,2	72,5
1973	100	47,8	32,1	79,9
1974	100	26,1	63,6	89,7
1975	100	17,3	42,7	60,00
1976	100	16,6	32,7	49,3
1977	100	14	30,7	44,7
1978	100	19,3	32,3	51,6
1979	100	18,2	35,0	53,2
1980	100	18,7	32,7	51,4

Source: A partir des statistiques des échanges extérieurs, Office des Changes.

On constate l'existence d'une relation étroite entre le taux de couverture des importations globales par les exportations agricoles et le déficit de la balance commerciale sauf pour l'année 1974 où la hausse du prix des phosphates a créé un phénomène conjonctuel passager. Cette relation confirme l'idée selon laquelle les exportations agricoles participent de moins en moins à l'équilibre d'échanges extérieurs du Maroc.

4) Le taux de couverture des importations agricoles par les exportations agricoles:

Les exportations agricoles couvraient en moyenne de 1960 à 1969 à raison de deux fois les importations agricoles. Entre 1970 et 1975, ce taux accuse une chute considérable:

1969-1973	: 156 %
1974	: 74 %
1975	: 49 %
1978	: 74,7%
1979	: 70,5%
1980	: 68,6%

La diminution de ce taux par rapport à la période 1969-73 est due aux importations massives des produits alimentaires de base: céréales, huiles, sucre, lait et viande. Elle reflète l'accroissement de la dépendance alimentaire du Maroc vis à vis des pays capitalistes développés, principaux fournisseurs de ces denrées.

En réalité, pour ne cerner que la dépendance alimentaire du Maroc, il ne faudrait prendre en considération que les produits destinés à l'alimentation humaine. En effet, la balance agricole, selon la signification qui lui est donnée par le Ministère de l'Agriculture, comprend et les produits alimentaires et les produits à destination de l'agriculture (tracteurs, moissonneuses-batteuses, engrais) ou en provenance de l'agriculture mais à usage non alimentaire (cuirs, bois...). Par contre la balance alimentaire est strictement réservée aux échanges relatifs à la nutrition humaine.

Commerce extérieur alimentaire et taux de couverture 1971-81

	1971	1972	1973	1974	1975	1976	1977	1978	1979	1980	1981
I. Volume (1000 tonnes)											
- Exportations	1260	1585	1838	1371	1139	1375	1285	1365	1260	-	-
- Importations	1156	833	1520	1384	2033	1625	2099	2223	2219	-	-
II. Valeur (millions de M.L.)											
- Exportations	1223	1493	1938	1786	1543	1862	1773	2014	2297	3263,7	5150,9
- Importations	840	735	1260	2256	2962	2180	2302	2309	2639	2705	3047
- Taux de couverture en %.	146	203	154	79	52	85	77	87	87	85	59

Source: IARA: Projet de Plan quinquennal 1981-85

Se plaçant dans cette optique, Alla El Ayachi a étudié l'évolution des importations et des exportations alimentaires (1). Les importations ont doublé en volume et ont été multipliées en valeur par six entre 1960 et 1978.

Evolution des importations alimentaires
entre 1960 et 1978.

Moyenne quinquennale	Importations en volume (1000 t)	Importations en valeur (milliards de centimes).
1960 - 64	827	60.8
1965 - 69	1087	69.2
1970 - 74	1169	131.4
1975 - 78	2004	249.4

Par contre les exportations alimentaires (qui sont très proches des exportations agricoles) ont stagné en volume et ont doublé en valeur;

Evolution des exportations alimentaires entre
1960 et 1978

Moyenne quinquennale	Exportations en volume (1000 t)	Exportations en valeur (milliards de centimes).
1960 - 64	1329	89
1965 - 69	1348	113
1970 - 74	1551	162
1975 - 78	1895	180

Le déficit alimentaire est inférieur au déficit agricole puisque ce dernier comprend outre les produits alimentaires, la lourde facture de l'importation du bois et des biens d'équipement destinés à l'agriculture.

(1): A.El Ayachi: Balance commerciale agro-alimentaire au Maroc- une spécialisation négative. Colloque agraire du PPS. Novembre 1980- Rabat .

B) La détérioration des termes de l'échange.

Cette détérioration sera étudiée à travers l'évolution du pouvoir d'achat des produits agricoles exportés face aux importations de bien d'équipement destinés à l'agriculture.

1) Cas des primeurs

Tableau : Evolution des termes de l'échange entre les tomates exportées et les tracteurs importés.

En 1969, il fallait exporter 5 tonnes de tomate pour pouvoir importer une tonne de tracteur, en 1978 il fallait 12 tonnes de tomates pour acquérir une tonne de tracteur.

Années	Tracteurs (1)			(2) Tomates Fraîches			(3)	
	T _t	V(1000 DH)	PM DH/t	T _t	V(1000 DH)	PM DH/t		
1970	3460	23000	6647	139.747	180.228	1290	0,19	100
1971	3701	27619	7463	131.156	162.786	1241	0,17	89
1972	2311	17760	7685	119.546	179.246	1498	0,19	100
1974	6961	55284	7942	145.698	182.664	1254	0,16	84
1975	8703	78103	8974	144.054	172.625	1198	0,13	68
1976	5402	59900	11028	117.753	127.002	1079	0,10	53
1977	7006	88744	12667	109.454	127.572	1166	0,09	47
1978	5594	72279	12920	111.877	114.473	1023	0,08	42
1979	5911	81648	13813	105.263	253.469	2408	0,17	89
1980	4042	57899	14324	96.196	247.598	2574	0,18	95
1981	3939	65444	16614	90.644	227.794	2513	0,15	79

Source: à partir des statistiques de l'Office des Echanges.

2) Cas des agrumes

Pour les agrumes la situation est identique. En 1969, pour acheter une tonne de tracteur, le Maroc exportait 8,4 tonnes d'agrumes, en 1978, il en a fallu 11,2 tonnes. D'autres données confirment cette évolution:

Evolution du pouvoir d'achat d'une tonne d'agrume exportée entre 1969 - 1981.

en milliers de dirhams.

Prix de la	1969	1975	1981
Tonne d'agrume	0,7	0,75	2,7
Tonne d'engrais	0,2	0,7	8,2
Tonne d'équipement agricole.	6,7	10,9	20,2

Source: M. Qarouach, l'Agriculture marocaine face au deuxième élargissement de la C.E.E. page 31.

C) Evaluation des coûts à l'exportation.

L'exportation des produits agricoles nécessite des dépenses élevées en devises aussi bien en moyens de production dont la majorité est importée qu'en dépenses de conditionnement et de transport jusqu'au lieu de vente.

Une étude effectuée à l'Institut Agronomique sur l'agrumiculture (1) donne les résultats suivants:

1) 60% du coût de production d'une tonne d'agrume est absorbé par les achats d'engrais, de produits de traitement, du coût de l'irrigation et de l'utilisation de la traction mécanique. En clair, pour produire une tonne d'agrume, il faut importer 60% des éléments qui rentrent dans son prix du revient.

2) Les coûts à l'exportation représentent plus des 2/3 du prix du kilogramme d'agrume exportée. Le producteur ne reçoit par conséquent que le 1/3 du prix à l'exportation.

(1): EN-NAJARY Ahmed: L'agrumiculture marocaine, Les coûts de production et d'exportation. Institut Agronomique et Vétérinaire Hassan II. Rabat 1982.

Structure du prix à l'exportation d'une kilogramme
d'agrume pour l'année 1961-62 .

Structure du prix, à l'exportation.	Orange		Clémentine	
	En valeur (centimes)	En %	En valeur (centimes)	En %
Dépenses de commercialisation.	162,34	68,5	227,28	62,7
Prix payé au producteur.	74,86	31,5	129,70	37,3
Prix à l'exportation.	237,20	100	346,98	100

Les dépenses de commercialisation entraînent à leur tour de fortes sorties en devises. Bien que la moitié de ces dépenses soient engagées à l'intérieur du pays, on peut valablement penser que même pour cette catégorie de coût, l'importation représente une part prépondérante (matériel pour le conditionnement et pour le transport des vergers au port d'embarquement).

IV / L'alternative

L'agriculture d'exportation, conçue au début de la décennie 1960-1970 comme un vecteur de croissance, se heurte à un marché fortement concurrentiel et régi par des normes destinées à protéger efficacement les producteurs qui relèvent de la CEE. De plus, le développement de ce secteur suppose une soumission complète du processus de production aux conditions techniques qui dominent dans les pays du Centre. En particulier, ces derniers tentent avec succès d'annuler les rentes différentielles naturelles qui profitent aux pays de la zone sud du bassin méditerranéen par l'artificialisation du milieu naturel. Ces efforts n'ont pas encore abouti puisque la CEE reste tributaire de l'importation "des produits nobles" durant certaines périodes de l'année (Automne, Hiver).

Dans ce cadre, si l'agriculture d'exportation n'est pas appelée à disparaître, elle doit cependant continuer à regresser. Elle ne peut pas faire face à la concurrence internationale et à l'augmentation vertigineuse des coûts de conditionnement et de transport.

L'agriculture d'exportation au Maroc ne s'oppose pas à l'agriculture vivrière- comme veulent le faire croire les agents de la CEE- en ce sens que la reconversion de l'agriculture d'exportation n'aura qu'une portée négligeable sur la réduction des déficits alimentaires (céréalière, oléagineux, sucrière, laitière...). L'alternative qui se présente devant l'agriculture marocaine est double. Pour l'agriculture d'exportation : il s'agit en premier de diversifier davantage les débouchés à l'exportation surtout pour les primeurs (98% des exportations sont dirigées vers la CEE dont 90% vers la France). En second lieu, la reconversion vers le marché intérieur devient une nécessité impérieuse face au développement de l'urbanisation. Pour l'agriculture vivrière : si le problème de l'autosuffisance alimentaire ne se pose pas en terme de dilemme agriculture vivrière agriculture d'exportation, il ne se pose pas non plus en terme de renforcement de la capacité exportatrice de l'agriculture en vue de contribuer au financement du déficit alimentaire.

L'effort doit venir du secteur vivrier lui même et pour cela il nécessite la réorientation de la politique en faveur du développement des denrées de base. Cette option suppose l'adoption d'une nouvelle vision vis à vis du monde rural qui doit s'appuyer essentiellement sur la mobilisation des capacités productives des couches paysannes démunies. Celles ci doivent être aidées dans leur lutte quotidienne contre les effets des aléas climatiques et contre l'emprise des forces sociales qui la dominent (propriétaires fonciers, bureaucratie, usuriers, intermédiaires.....).

Signé: RAKI Mohamed

NOTES ON SOME STRUCTURAL FEATURES OF THE
MODERN GREEK STATE

Nicos Mouzelis

INTRODUCTION

Despite the geographical proximity between Greece and the rest of capitalist Europe, as well as the common cultural patterns and the increasingly strong socio-economic links, there are certain fundamental parameters which clearly set Greece apart from her western and southern European partners. Two of these parameters are particularly relevant in the context of this paper.

First, for the space of four centuries Greece, together with her northern Balkan neighbours, was a subjugated, impoverished province of the Ottoman Empire, and as such did not experience the type of feudalism and absolutism that prevailed in the rest of Europe. So for instance, the Ottoman Empire knew none of that fine balance of power between the central State and the aristocracy that characterised ancien régime Europe - a balance of power which contributed significantly to the shaping of democratic institutions in the West.¹

In fact, the Ottoman Empire was an almost pure example of the oriental/patrimonial type of State which viewed with extreme repugnance any attempt by the privileged strata to curb the ruler's despotic powers. As a result, not only were there no merchant cities enjoying the type of autonomy achieved by certain urban centres in the West, but also the

4082

Ottoman system of power was organised in such a way as to prevent the creation of a strong landed aristocracy. In contrast to western European attitudes to land ownership, the Ottoman Empire saw all land as belonging, in theory at least, to Allah and his representative on earth, the Sultan. And despite the de facto existence of private lands, generally speaking all cultivated land came under the timar landholding system. Timar holders - the spahis - held no ownership rights over land. They simply had a non-hereditary right to a portion of the produce, in exchange for which they were obliged to provide administrative and military services to the Porte. During periods of decline or weak central rule, officials would of course manage to acquire de facto ownership of their timars, but such ownership was never legalised. When the State was strong therefore, sultanic despotism kept in check not only the aristocracy's aspirations to land ownership, but equally so any design it might have had on controlling the State apparatus. The appointment to key administrative posts not of nobles but of slaves, eunuchs, Jews, Christians or Greeks ensured total subservience to the sultan's wishes. It is not by chance that Weber coined the term sultanism when analysing those extreme forms of patrimonial domination where officials are totally subjugated to the ruler's absolute will.²

The second major difference between Greece and western/southern Europe concerns her failure to industrialise during the 19th century. Greece never experienced the type of indigenous industrialisation that was seen in the northern parts of 19th-century Italy and Spain. For despite her early

integration into the world capitalist system, 19th-century Greece was clearly a pre-capitalist, pre-industrial society.

After the development of England's industrial capitalism had destroyed Greece's early attempts at an industrial take-off,³ indigenous Greek capital kept away from the spheres of industrial and agricultural production and oriented itself towards the more lucrative and less risky commercial and financial investments. In consequence it is not surprising that there were only 199 small and medium-sized industrial establishments in the country in 1874 - only half of them operated by steam - employing a mere 7,342 workers. And although during the last quarter of the 19th century there was an important influx of foreign and diaspora capital, in so far as these monies were not employed in a purely speculative manner, they were used for the purchase of ex-Turkish lands or invested in public-works projects - mainly railways. However, the massive spending on railway construction aided the manufacturing sector very little. In typically colonial fashion, railway construction in Greece and the Balkans generally was geared much more to the military and economic needs of the western industrial States than to the developmental requirements of the Balkan peninsula itself.⁵

As briefly outlined above, therefore, Greece's Ottoman/patrimonial legacy and her lack of industrialisation in the 19th century are two major features which, even in the 20th century, sharply differentiate her social structure from that of western and southern European countries. It is in the light of such fundamental differences that I shall now try

to look at some salient features of the modern Greek State from a historical and comparative viewpoint.

1. THE INCORPORATIVE CHARACTER OF THE GREEK STATE

A. A striking aspect of Greece's political history is the early date at which the country adopted parliamentary institutions. Even the first constitutions, drafted during the early 19th-century revolutionary upheaval against Turkish rule, were the most liberal in all of Europe. Although they were never seriously implemented, after a short period of absolutist rule (1828-1843) western parliamentary institutions took strong root in Greece and, despite their constant malfunctioning, showed remarkable resilience. So in 1884 Greece adopted universal male suffrage (several years earlier than England), and from that time until the 1909 military coup parliamentarism functioned uninterruptedly.

It may well be argued that, universal suffrage notwithstanding, late 19th-century Greece was clearly under oligarchic rule. It is true, of course, that the dominant classes of that time (the tzakia) employed traditional, monopolistic forms of patronage to give them easy control over the voting process. All the same, universal suffrage was no mere facade. Despite the operation of the system of so-called captive clientele during the early period of Greek parliamentary history, the beginning of competition for votes among the major oligarchic parties initiated a process of political mobilisation which - together with other processes - eroded the self-containment of the local rural communities and gradually drew the peasants and the middle classes into the national political arena.

B. Given all this - and contrary to what happened in western and, to a lesser extent, southern Europe - the demise in Greece of oligarchic parliamentarism (which came about with the 1909 military coup) and the transition from clubs of notables to more broadly organised ^{political parties} was not clearly linked with the industrialising process: the broadening of political participation preceded rather than followed Greece's full-scale industrialisation. In fact, the spectacular development of Venizelos' Liberal Party, seen as a clear indication of broadening political participation,⁶ occurred almost immediately after the 1909 military coup - whereas the process of industrialisation gathered momentum only in the 1920s and 1930s, and full industrialisation was not achieved until the 1960s and 1970s.

The reasons for this early, pre-industrial opening up of the political system have to do not only with the precocious adoption of parliamentary institutions, but also with the early decline of Greece's traditional social structures. Whereas the strong integration of 19th-century Greece into the world market did not industrialise the country's economy, it did generate processes of commercialisation, urbanisation and State expansion which were much more accentuated than similar processes in Europe's pre-industrial or early industrial phase.

For instance, in the United Kingdom in 1815 (i.e. at a time when industrialisation was already quite advanced), only 10 % of the population lived in cities of 50,000 or more. In Germany in the 1860s, the figure for cities with populations of 20,000 was 10.1 %, and only 3.4 % lived in cities of 100,000 or more.⁷ In Greece, on the other hand, in 1920 (i.e. at a

time when her industrialisation was relatively weak), the population percentage in cities of 20,000 was 17.6, and in those of 100,000 inhabitants 12.6.⁸

If urbanisation, linked as it was with the commercialisation of agriculture, was a strong process undermining the foundations of oligarchic parliamentarism, on the political level the relatively early expansion of the State was another powerful mechanism working in the same direction. As in many other semi-peripheral capitalist societies, State expansion in 19th-century Greece was also linked, aside from early commercialisation and urbanisation, to the need for reducing the massive urban unemployment which resulted from an influx of rural migrants into the cities - a factor characteristic of conditions where industry is weak or non-existent. So in Greece during the 1870s, the number of civil servants per 10,000 of the population was approximately seven times higher than in the United Kingdom;⁹ another calculation for roughly the same time gives a quarter of the non-agricultural labour force as employed by the State.¹⁰

What these figures demonstrate is that pre-industrial Greece was more differentiated and "modernised" in the early 20th century than had been the case in pre-industrial or early industrial Europe. Such relatively precocious processes of modernisation, even if they do not automatically bring about the demise of oligarchic politics,¹¹ do tend to undermine it - especially when operating in a political context of parliamentary rule. In as far as oligarchic parliamentarism is predominantly based on the tight control exercised over the peasantry

by local potentates who are relatively free from centralised State interference, massive rural migration and State expansion weaken their local power base and, in a context of party competition, such processes provide a favourable framework for the broadening of political participation.

C. In Greece, therefore, the broadening of political participation occurred in a context where the industrial classes, and especially the industrial proletariat, were absent altogether or very weakly organised. In such circumstances it is not surprising that the transition from oligarchic to mass politics was not, as in the West, shaped by strong or autonomous trades unions or working-class parties, but by the transformation of already existing clientelistic networks, and by the increasing intervention of the military in the political process.

This meant, of course, that the lower classes were brought into politics in a more vertical, heteronomous manner. They were incorporated rather than integrated into the national political arena. Given the Ottoman legacy, the relatively early expansion of the State and its repressive apparatus, and the type of transition to post-oligarchic politics as all discussed above, it is not surprising that civil society in Greece was and is much weaker than in western and other parts of southern Europe.

More specifically, in Greece the rural and urban lower classes were brought into the political system in such a manner that their organisations managed neither to put a decisive check on the incorporative/paternalistic tendencies of the State,

nor to eliminate (or at any rate marginalise) the all-pervasive clientelistic and personalistic features which characterised the oligarchic period. It is perfectly true, of course, that the post-oligarchic broadening of political participation and the rapid industrialisation of the 1930s changed the traditional oligarchic forms of patronage considerably. It broke the exclusive power monopoly exercised by local potentates over their clients as market, city, and State expansion led to the multiplication and diversification of patrons at local level; to the centralisation of clientelistic networks; and to the more direct involvement of clients with party and State bureaucrats at all administrative levels. But such changes, even if they meant a certain weakening of clientelistic politics (especially in the cities), did not bring about its irreversible decline. They did not result in the type of non-personalistic organisational forms that are seen in western European State apparatuses, mass parties and trades-union organisations. Instead, in Greece these changes spelled the large-scale persistence of personalistic/particularistic features of the State incorporating rather than integrating new strata into the political arena. This incorporative process takes a variety of forms, such as:

- the persistence of re-activation under novel forms of clientelistic political organisations which cut across and weaken the more horizontal, class-based forms of political representation;
- the vertical/populistic mobilisation of the lower classes by charismatic leaders (e.g. the post-dictatorial emergence of PASOK);

- the manipulation and control of parts of the trades-union movement by the State;

- the direct control by the State of parts of the mass media, of higher education, of voluntary organisations etc.

D. Given this type of transition to post-oligarchic politics in Greece, it is hardly surprising that the army, which towards the end of the 19th century was already highly conscious of its corporate interests, was unavoidably drawn into the centre of the political stage. In fact, although the processes which sapped the strength of oligarchic politics were very long drawn out, the actual break-up of the oligarchic monopoly of power was the direct result of the 1909 military coup. This crucial role of the army, set in a predominantly pre-industrial context and within an extremely weak civil society, explains why during the inter-war period the military emerged as a major political force, a major arbitrator/regulator of the political game. This dominant position of the army within the State was then further reinforced in the immediate post-civil war period - i.e. after the armed forces had managed, with the help of first the British and later the Americans, to defeat the communists and to re-establish the incorporative mechanisms of control of the inter-war period in much more accentuated form.

2. THE OVER-EXTENSIVE CHARACTER OF THE GREEK STATE

A. It is not only the timing of capitalist industrialisation (i.e. the fact that it followed rather than preceded the demise of oligarchic parliamentarism) which is relevant for understanding the basic features of the Greek State; another

crucial element is the course taken by the industrialisation process. Greece experienced a considerable development of social overhead capital during the 19th century, and it was in part due to her relatively developed infrastructure that she was able to react quite effectively to the 1929 world crisis and could reorient her economy towards import-substitution industrialisation. In the post-war period, finally, the country managed to extend industrialisation further with the help of multinational capital. As a result of these developments, Greece today is clearly an industrial society: her agriculture employs less than a quarter of the total labour force, and industry contributes more to the GNP than the primary sector. Moreover, these very impressive developments have been accompanied by an even more impressive urbanisation process, so that at present the majority of the Greek population is urban.

What needs stressing, however, is that the type of industrialisation experienced in Greece was radically different from that of the capitalist centre, and that such differences are crucial for understanding the structure of the Greek State. Since capital accumulation in Greece was not as indigenous a process as in the West, and in view of the timing of capitalist penetration, it is not surprising that capitalist development took on a more restricted and uneven character. The development was restricted in the sense that, despite the dominance of the capitalist mode of production in industry, wage labourers working in capitalist enterprises proper constitute only a small fraction of the industrial labour force; and uneven in the sense of marked organisational heterogeneity both within the

industrial sector as a whole and between sectors, this heterogeneity resulting in huge productivity differentials and imbalances/disruptions on a scale never experienced in the West.¹³

In these circumstances it was pretty well inevitable that the Greek economy, and especially the industrial sector, should have become less self-regulating than in the rest of capitalist Europe, with the result that the State, particularly in the post-war period, has had to intervene much more extensively in order to ensure capitalism's overall reproduction. Such economic interventionism by the State was, of course, no new post-war phenomenon in Greece. Even in the 19th century the State had had a decisive hand in creating the basic economic infrastructure. This was true again of the inter-war period, and especially after the 1929 crisis, when the Greek State played a major role in the process of import-substitution industrialisation. In fact, given the "late-late" development of industrial capitalism in Greece (and following Gerschenkron's argument¹⁴), it is easy to see why inter-war industrialisation was made possible by the State creating extremely favourable conditions for the growth of the weak and State-dependent Greek industrial bourgeoisie. These hot-house conditions took the form of enormous State subsidies to big industry, scandalous credit facilities, indiscriminate tariff protection enabling highly inefficient firms to achieve quasi-monopolistic positions, the prevalence of indirect taxation which hit the small incomes hardest, etc.

It was in the post-war period, however, that State expansion in the economy achieved unprecedented dimensions. It was not only that State control of the overall economy was greatly

tightened up (e.g. through strict control of the major banks, price controls), but through setting up specialised agencies under its control the State began to effect massive, direct investments in a variety of economic projects.

It might well be argued that the spectacular growth of the public sector is a feature that all post-war capitalist societies have in common. However, if one takes a look not at public expenditures in general, but at direct State investments - i.e. at the State's role as a producer, then a marked difference emerges between the capitalist centre and the Greek semi-periphery. For instance, in 1959, as much as 34 % of the total fixed capital of industrial enterprises was owned by the State (at a time when the percentage was 32 in England, approximately 27 in Italy and Austria, and 25 in France).¹⁵ And whereas in 1957 the State's direct investments in the economy amounted to roughly \$ 113 million (or 4.7 % of the GNP), this rose to \$ 538 million (or 9.2 % of the GNP) in 1970. Furthermore, if one remembers that the Greek State budget, which before the Second World War constituted 17.17 % of the GNP, now amounts to more than a third of it, it becomes understandable why many Greek Marxist economists speak of State-monopoly capitalism in post-war Greece.¹⁶

Needless to say, my attempt to explain State expansion in terms of the reproduction requirements of "late-late" capitalist industrialisation in Greece by no means implies that I consider such a functionalist explanation sufficient in itself. To argue that Greek capitalism "requires" an over-extensive State apparatus does not say how and ⁱⁿ what specific conditions such a State apparatus came into being. Since the concrete

historical analysis necessary for a proper explanation goes beyond the scope of this paper, I shall close this section by merely providing two examples which clearly show the Greek economy's lack of self-regulation and the related over-extensive character of the State.

First, the non-development of any serious capital market in the Greek economy¹⁷ means that the State is forced to assume financial functions (through the State-controlled banks) which, in more developed capitalist economies, are performed by the stock exchange (where the State intervenes indirectly to regulate stock-exchange operations, rather than directly to provide substitute solutions for their weak development).

Second, the fact that, compared to western and southern Europe, Greek industrial enterprises operate with a very high ratio of borrowed to owned capital indicates both the economy's lack of self-regulation, and the Greek private industrial sector's high degree of dependence on the State-controlled banks.¹⁸ In fact, the ratio of borrowed to owned capital is such that it is no exaggeration to argue that whereas industrial profits from periods of economic prosperity go to private capitalists, the risks and losses accrue to the State. From this point of view, the present crisis in Greek industry (particularly the famous "problematic" enterprises which are causing such a headache to the present government) is not so much a crisis of private capital as of the State-controlled banking system.

3. ON THE RELATIVE AUTONOMY OF THE GREEK STATE

A. If the term autonomy of the State means State autonomy from organised class interests, then in the light of what has already been said (about incorporation and over-extension) it is quite obvious that the Greek State is indeed highly autonomous when compared with the western and southern European State apparatuses.

In as far as the linkages between State and civil society, ^{in Greece} operate through clientelistic/vertical networks to a much greater extent than in the West, and in so far as a relatively autonomous political organisation of the lower classes is more problematic in Greece, it is quite legitimate to argue that political conflicts and developments within the State are not linked directly with "objective" cleavages emanating from the economic division of labour. The Greek State is, therefore, relatively independent (always in comparison with the western State) from the pressures of well-articulated class interests. Moreover, this holds true not only in respect of the lower classes, but for the economically dominant classes as well.

Given the lateness of industrialisation and the dominant role of the State in that process, capitalists as a collective pressure group are as ineffective as trades-union organisations in shaping State policies. In fact, in the absence of well-organised bourgeois parties, and in the context of the prevailing large-scale ^{corruption} ~~consumption~~, capitalist growth is often blocked or slowed down by the ability of individual capitalists or very narrow regional interests to influence State policies in their own favour. There are, for instance, numerous examples

in Greek parliamentary history of laws tailored to suit some particular, politically influential capitalist, or cases where huge State resources are channelled into the area where the political clientele of the relevant minister is located. Although these particularistic practices can also be found in western polities, they never take the vast dimensions there that one sees in clientelistic political systems. In the latter, such practices are so pervasive that they seriously hamper and obstruct the implementation of collective capitalist interests.

The reverse of the coin of these personalistic/particularistic practices is the extreme formalism which constantly confronts the "non-influential" citizens in their dealings with State bureaucrats. This excessive formalism - which by far surpasses the red-tape practices of western State bureaucracies - can partly be explained historically by the wholesale importation and imposition in 19th-century Greece of western European administrative and later parliamentary institutions ~~totally~~ ^{highly} incongruent with Greek infrastructural realities.¹⁹ They can also be explained as deliberate strategies by which State bureaucrats try to enhance their power position and extract a variety of benefits. However, the point that matters here is that the combination of extreme particularistic and at the same time formalistic practices makes the State apparatus both too pliable and too rigid from not only the point of view of the people's general interests, but also from the point of view of the general interests of capital.

It is obvious that relative State autonomy vis-à-vis organised class interests does not mean that the State is omnipotent. Relative autonomy can indeed coincide with struc-

.21

tural dependency; or, to put it differently, the Greek State is much more restricted by systemic constraints than by group pressures. In fact, I would say that structural constraints are so limiting in Greece that capitalist interests have no need to become organised to get the Greek State to work for them. For instance, investment strikes or a flight of capital abroad (as at the present time) constitute structurally, systemically generated constraints which set severe limits to State action despite the absence of highly organised capitalist interest groups. I maintain, therefore, that the high autonomy vis-a-vis weakly organised class interests, in combination with high structural dependency (in the sense of State policy being severely limited by structural constraints) is a major characteristic of the Greek State.

B. Up to this point in my examination of the "relative autonomy" problem I have developed points which also apply to various other "late-late" capitalist industrialisers. In what is to follow I shall stress some aspects of State autonomy that are related more directly to the Greek case.

If Greece is compared with societies which have experienced roughly similar patterns of economic and political development (for example Chile and Argentina), it may be held that the Greek State's autonomy is greater as a result of the absence of a strong land-owning class? Even before the inter-war agrarian reforms (which virtually eliminated big landed property in Greece), Greek landowners never enjoyed the economic and political power of their Latin American counterparts. The fact that their hold over the State was never as strong as in Argentina, Chile or Brazil, made it easy for the rising middle classes

to break the oligarchic parliamentary system without having to resort to urban populist mobilisations à la Peron, Ibanez, or Vargas. I would argue that the relatively smooth transition from oligarchic to post-oligarchic politics in inter-war Greece is partly explained by this weakness of the landowning classes which allowed them to put up only a feeble resistance to the popular reforms introduced by Venizelos after the 1909 military coup.

However, in order to put the above analysis into a more balanced perspective, I would add that while the Greek State (in comparison with European and even some Latin American societies) enjoys a great deal of autonomy vis-à-vis organised class interests, it is much less autonomous than less organised and industrialised "third-world" capitalist societies. Or, in other words: Greek civil society is weak by European standards, but relatively strong by "third-world" standards.

If the Greek urban middle classes cannot, in terms of political organisation, be compared with their western European counterparts, they are much stronger than those in the less urbanised and industrialised peripheral societies. The reason for this is that the relatively early establishment of a parliamentary system in Greece has led to a situation where political parties - despite their clientelist vertical character - have taken strong root. Moreover, Greece's indigenous dominant classes were not controlled by foreign interests to the same degree as, for instance, in pre-revolutionary Cuba or in several Central American "banana republics". In Greece, despite the importance of foreign interests in her 19th-century economy, and despite the foreign-led character of her post-war industrial-

isation, the dominant classes are not mere puppets manipulated from abroad - whatever the tenets of Marxist orthodoxy.

My point here is that, in Greece, the rapid urbanisation and later industrialisation, and the early establishment of a parliamentary system, resulted in the creation of a relatively large and (in comparison with other peripheral societies) well-organised middle class which sets limits to the degree of autonomy and manoeuvrability allowed the holders of the "means of domination" over civil society.

For instance, while the dominance of the Greek military within the post-oligarchic power bloc is real enough, it is not overwhelming. Relatively strong civilian forces (compared with more peripheral societies) curb the army's proclivity for instituting military rule in irreversible manner, or for acquiring the type of autonomy vis-à-vis civil society seen in Peru (1968-75) or in Kemalist Turkey.²⁰

For the same reason it is highly improbable in Greece to achieve the type of political solution that prevailed in post-revolutionary Mexico at a time when that country's middle classes were not yet strongly constituted on the level of collective organisation: a solution where the holders of the means of administration within the power bloc managed to establish a political monopoly and permanent political dominance over the holders of the means of production. This means that, even if the political representatives of the civilian forces in post-oligarchic Greece did not manage to keep the armed forces and the State bureaucrats under the kind of hegemony that has prevailed in western parliamentary democracies, they have been strong enough to prevent a situation in which the

military or State bureaucrats could establish overwhelming dominance within the State. In fact, the lack of civilian hegemony - in a context where civilian forces are strong enough to prevent the holders of the means of coercion and/or administration from establishing their hegemony within the power bloc - is a feature differentiating Greece from both the western parliamentary democracies and the type of peripheral polities characterised by permanent military or one-party rule.

CONCLUSION

In this paper I have tried to discuss in historical and comparative fashion three salient features of the Greek State: its marked incorporative character, its over-extensive penetration of the economy, and its relative autonomy vis-à-vis class-based interests.

In an attempt to explain the above inter-related features, my primary emphasis has been on not only the structure of capitalist industrialisation (its restricted and uneven character), but also its timing: on the crucial fact that, as I have explained, the demise of oligarchic politics and the broadening of political participation preceded Greece's relatively late industrialisation.

Footnotes

1

Cf. P. Anderson, Lineages of the absolutist State, New Left Publications, London 1974, pp. 397 ff. See also Otto Hintze, "The precondition of representative government in the context of world history," in F. Gilbert (ed), The historical essays of Otto Hintze, Oxford Univ. Press, New York 1975.

2

Cf. Max Weber, Economy and society, vol I, edited by G. Roth and C. Wittich, Univ. of California Press 1978, pp. 231-32.

3

During the middle of the 18th century, the already sizeable Greek merchant capital quite successfully began to enter ship-building and textile production. This promising early start was cut short at the beginning of the 19th century when both these industries went into a rapid decline. Cf. V. Kremmidas, Introduction to the history of modern Greek society (in Greek), Exantas, Athens 1976.

4

Cf. A. Manzolas, Survey of the steam-operated industrial establishments in Greece (in Greek), Athens 1876.

5

Cf. L.S. Stavrianos, The Balkans since 1453, New York 1958, pp. 417 ff; and A.J. May, "Trans-Balkan railway schemes", Jrnl of Modern History, Dec. 1938. There were in fact very few links between railway growth and the rest of Greek industry, since most of the materials for these large-scale public works were imported, even those which could easily have been produced locally. Cf. G. Dertilis, Social change and military intervention in politics: Greece 1887-1928, Ph.D. thesis, Univ. of Sheffield 1976, ch. B/4.

6

For statistical evidence on the changed character of the Greek political elite after the rise of Venizelism, cf. D. Kitsikis, "Evolution de l'élite politique Grèque", in M.B. Kiray (ed), Social stratification and development in the Mediterranean basin, Paris 1973; also K. Legg, Politics in Modern Greece, Stanford, California 1969, ch. 5.

7

Cf. A.S. Banks, Cross-polity time series data, The MIT Press, Cambridge, Mass. 1971, p. 48 and p. 69.

8

Ibid., p. 72.

9

Cf. G. Dertilis, op.cit., Table XIV.

10

Cf. C. Tsoukalas, "The reforms of Trikoupis", in History of the Greek nation: Modern Hellenism 1881-1913 (in Greek), Ekdotiki Athinon, Athens 1977, p. 13.

11

For a full explanation of the 1909 coup which marks the decline of oligarchic parliamentarism (paleokommatismos) one must, of course, take into account not only long-term structural but also conjunctural factors (e.g. the world economic crisis, the defeat of Greece in the Greco-Turkish war of 1897, the unsuccessful management of army affairs by the Greek princes, etc.).

12

Cf. T. Veremis, The Greek army in politics, Ph.D. thesis, Trinity College, Oxford 1974.

13

For data on these points cf. H. Ellis et al, Industrial capital in the development of Greek industry, Athens 1965, pp. 197-204;

cf. also N. Mouzelis, Modern Greece, Macmillan, London 1978, chs. 1 and 6.

14

A. Gerschenkron, Economic backwardness in historical perspective, Praeger, London 1962.

15

Cf. J. Samaras, State and capital in Greece (in Greek), Synchroni Epohis, Athens 1977, p. 107.

16

Cf. for instance M. Malios, The present phase of capitalist development in Greece (in Greek), Athens 1975.

17

Cf. D. Psilos, Capital market in Greece, Athens 1964.

18

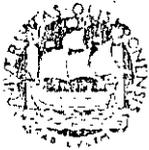
According to calculations for the year 1971, capital borrowed by industrial enterprises averaged 68.3 % of total capital in Greece, 52.3 % in France (1966), 42.4 % in England (1966), and 63.4 % in Italy (1967). The figure for Greece is calculated on the basis of data published in Greek Industry, issued by the Federation of Greek Industrialists in 1972. For the other figures, cf. Commission des Communautés Européennes, La politique industrielle de la Communauté, Brussels, p. 134 and p. 195.

19

On this point see N. Mouzelis, op.cit., ch. 8.

20

Cf. E.K. Trimberger, Revolution from above, Transaction Books, New Jersey 1978.



UNIVERSIDADE DE LISBOA

INSTITUTO DE CIÊNCIAS SOCIAIS

RUA MIGUEL LÓPI, 12, R.º C. 1200 LISBOA - PORTUGAL
TELEFONES 60 31 41/213

(42)

ÉTAT, CRISE ET RÉGULATION EN EUROPE DU SUD

(Une réflexion comparée sur l'expérience portugaise)

Version préliminaire

(Seulement pour discussion)

Mário Murteira

Lisbonne, Juin 1983

Murteira

ÉTAT, CRISE ET RÉGULATION EN EUROPE DU SUD

(Une réflexion comparée sur l'expérience portugaise)

I

1. L'analyse de l'évolution de la formation sociale portugaise depuis la situation pre-révolutionnaire de 1974-75 jusqu'à présent peut permettre aussi l'examen de la théorie ou des théories du capitalismé périphérique dans le cadre de l'Europe du Sud. Dans quelle mesure les analyses de la dépendance structurelle en Amérique Latine sont-elles valables aussi pour l'Europe ? Le blocage structurel que l'on peut constater au Portugal d'aujourd'hui est-il de la même nature des blocages souvent expliqués par les déformations qui découlent de l'articulation dépendante du système capitaliste actuel ? Comment peut-on envisager une stratégie alternative de de-connexion et développement autonome dans ces conditions historiques et géographiques bien déterminées ?

Telles sont les grandes questions qui inspirent l'orientation de notre recherche. Même si nous restons encore assez loin de leur donner des réponses précises et solidement fondées. Notre démarche suivra les étapes suivantes:

D'abord, il s'agit de comparer les mécanismes fondamentaux de régulation du capitalisme portugais, avant et après le coup d'État de 1974

en mettant l'accent sur les formes diverses de la dépendance extérieure dans les deux périodes (entre la fin des années 60 et début des 70, d'une part, et depuis la moitié des 70 jusqu'à présent, d'autre part).

En deuxième lieu, nous considérons la situation de blocage structurel qui s'est de nouveau consolidée au Portugal vers la fin des années 70 et dont l'explication - à notre avis - se trouve au niveau politique "interne" de l'existence sociale du pays, c'est-à-dire des relations entre groupes et classes sociales et leurs expressions - même imparfaites et souvent caricaturées par les forces politiques formelles - dans le domaine de l'organisation politique de l'État.

En troisième lieu, nous essaierons une analyse comparée de l'économie portugaise dans le cadre de l'Europe du Sud pour aboutir à quelques hypothèses sur la nature actuelle du capitalisme périphérique en Europe.

2. Il nous faut présenter brièvement, au départ, quelques références théoriques qui encadrent notre analyse. Il s'agit de situer, au plan théorique, une recherche appliquée et pas d'entrer ici dans les grands débats actuels de la théorie économique du capitalisme, au stade post-national ou transnational dont parlent de nombreux auteurs.

Nous considérons que le concept de dépendance est plus général que celui de sous-développement et que le sous-développement n'est pas tou-

jours caractérisé par une situation de dépendance structurelle. Nous appelons dépendance structurelle la situation où le processus de croissance et accumulation de capital est déterminé - pas seulement conditionné - par l'articulation extérieure de l'économie. D'autre part, nous appellerons de dépendantisation le processus par le quel la dépendance s'approfondit, en dés-structurant et structurant de nouveau le modèle d'accumulation du capital, notamment les mécanismes assurant la croissance économique et la reproduction du capital. Finalement, dans la mesure où le cadre de l'économie nationale, ou des relations entre économies nationales, reste valable pour la compréhension des relations économiques fondamentales, l'essentiel de l'analyse économique de la croissance et du développement se situe au niveau des articulations intra et inter-nationales qui expliquent le processus d'accumulation et reproduction du capital.

Nous acceptons aussi la notion de crise structurelle comme rupture des processus de régulation du capitalisme, soit au niveau "central" du système dans son ensemble soit au niveau "périphérique" d'une économie nationale déterminée. Le Portugal, par exemple, souffre depuis les années 70 d'une crise économique structurelle, elle même située - mais pas totalement "expliquée" ou "déterminée" - dans une crise structurelle du système capitaliste dans son ensemble.

Dans ces termes, l'hypothèse central qui conduit notre recherche sur le cas portugais est la suivante:

À partir des années 60 un processus de dépendantisation a entraîné le capitalisme portugais à s'éloigner de plus en plus du projet officiel de capitalisme national et impérial, en acceptant des conditionnements extérieurs progressivement plus puissants. L'épisode pre-révolutionnaire des années 74-75, après la chute de la dictature réactionnaire, ne fût qu'un bref essai volontariste et largement spontané qui a échoué dans son effort anti-capitaliste "interne" sans expression cohérente au niveau des rapports capitalistes "extérieurs". Le résultat non désiré de cet effort a été l'approfondissement accéléré de la dépendance extérieure qui l'on peut maintenant dénomer de structurelle, ce qui n'était pas le cas au temps des dictateurs Salazar et Caetano.

II

3. L'on peut distinguer l'intégration formelle de l'intégration informelle d'une économie nationale dans le système capitaliste mondial. La première découle des traités ou accords explicitement acceptés par les gouvernements nationaux, la deuxième de la pratique sociale qui résulte du processus capitaliste mondial. Dans les deux cas, l'économie nationale en voie d'intégration est articulée dans une logique de fonctionnement et structuration internationale ou transnationale qui conditionne le fonctionnement et la structuration intra-nationaux de cet économie.

Encore, il est possible de distinguer quatre mécanismes principaux d'articulation informelle qui s'interpenètrent plus ou moins profondément.

La spécialisation productive qui résulte du commerce international selon la logique de la division (classique) internationale du travail.

La spécialisation découlant du commerce international total ou partiellement fermé, au sein des F.N.T. (firmes transnationales) et de leurs filiales.

L'intégration qui résulte des "transferts de technologie", c'est-à-dire des procédures qui assurent une certaine diffusion de la technologie des pays développés vers les autres selon des voies connues de domination et subordination.

Finalement, la quatrième articulation dépendante résulte d'un système monétaire-financier international, défini jadis à Bretton Woods selon des principes très éloignés de ceux pratiqués aujourd'hui sous le patronage du Fonds Monétaire International et des intérêts qu'il représente. À ce niveau, il s'agit surtout de rappeler ici l'effet des politiques économiques dites de "stabilisation" imposées par le FMI comme condition sine qua non de l'aide aux pays en difficultés au point de vue des paiements extérieurs.

Le Portugal est entré dans la voie formelle de l'intégration européenne en 1960, après son adhésion à l'EFTA. Depuis lors, l'ouverture à l'extérieur de l'économie nationale s'est accentuée et les importations et exportations portugaises ont augmenté plus fortement que le commerce mondial jusqu'à 1974. Jusqu'à cette date, il est possible de montrer que les trois premières modalités d'articulation référencées ci-dessus se sont approfondies au fur et à mesure de l'intégration dépendante de l'économie portugaise au système capitaliste mondial. Toutefois, une quatrième articulation s'est imposée au courant des années 60 et début des années 70: l'intégration informelle dans le marché d'emploi européen, déterminant un exode massif de la main-d'œuvre portugaise, dans des conditions extrêmes de misère et d'exploitation, en partie comme conséquence de la clandestinité de la plus part des mouvements migratoires de l'époque, contraires à la volonté de l'État salazariste.

4. À ce stade de notre réflexion, il est justifié de poser la question: face au trend inéluctable de dépendantisation de l'économie portugaise, qu'elles étaient les mécanismes principaux de régulation du capitalisme portugais vers les années 60 et début des 70 ?

Sans entrer dans le détail d'une situation historique naturellement complexe, l'essentiel de la question se resume à un conflit entre une intention politique de régulation nationale relativement auto-centrée et des forces extérieures de plus en plus menaçantes de cet intention.

Pour confirmer cette interprétation il est indispensable rappeler l'aspect, essentiel pour la survie du régime, de la régulation macro-économique et macro-sociale de la force de travail. Nous ferons aussi mention de la question coloniale.

Il est bien connu que la raison d'être du régime de Salazar était, au niveau de la pratique plutôt que de l'idéologie, une certaine conception de la gestion de la force de travail dans le cadre d'un capitalisme rétrograde, voué à la conservation obstinée de l'ordre établi et non au changement contrôlé des structures économiques au service des intérêts de classe dominants. Cette conception impliquait, au niveau purement économique, une politique monétaire et financière assurant un strict équilibre des prix internes, la stabilité d'une monnaie nationale forte, des soldes superhavitaires des finances publiques et des paiements extérieurs. Elle impliquait, aussi, la stabilité des prix des "wage goods" si besoin, au sacrifice des producteurs agricoles et un rapport élevé entre la partie du capital et la partie du travail dans le revenu national. Par exemple, vers 1950, seulement 39% de la "valeur ajoutée" par l'indus-

trie était distribuée sous la forme de revenus des travailleurs.

Ce système régulateur et stabilisateur de la valeur de la force de travail a été frontalement mis en cause par la réduction de l'offre de main-d'oeuvre en conséquence de l'émigration massive vers l'Europe déclenchée au courant des années 60. L'émigration annuelle est multipliée par 5, environ, et l'on observe, vers la fin des années 60 et début des 70, le déclin absolu de la population active du pays. En conséquence, un mouvement d'augmentation soutenue (quoique modérée) du salaire réel est introduit dans le capitalisme portugais. Par cette raison et d'autres facteurs exogènes, l'inflation s'installe graduellement dans l'économie portugaise et, les mois avant le coup d'État de 1974, le rythme d'augmentation des prix de biens de consommation est déjà de l'ordre de 30% par an.

5. Il faut mentionner aussi le rôle joué par les colonies dans la phase finale du régime dictatorial portugais. Vers les années 60, le pouvoir formule le projet du marché unique portugais, visant le renforcement de l'intégration économique Métropole - colonies. Cependant, il est avant et non après la formulation politique de ce projet que les colonies semblent pouvoir jouer un rôle important dans le développement industriel du Portugal. Nous avons constaté que pendant la période 1948/50 - 1958/60 les exportations des "nouveaux" secteurs industriels (tels que la chimie, construction de machines et matériel de transport, produits en métal, etc.) vers les colonies augmentent plus rapidement que les exportations des mêmes produits vers l'étranger, et à la fin de la période elles comptent pour environ 43% du total des exportations industrielles "nouvelles" (non traditionnelles). Ce

pendant, le pourcentage était déjà tombée à 30% en 1963-65, ce qui traduit le poids croissant de la demande extérieure d'autres sources (non coloniales). L'intégration européenne formelle et informelle, de l'économie portugaise prédominait nettement sur l'intégration euro-africaine au sein du "marché unique portugais". La Métropole qui se prétendait centre dominant d'un espace euro-africain de plus en plus articulé, était en fait de plus en plus zone périphérique d'un autre espace en voie d'intégration.

Cet analyse doit aussi prendre en considération la concentration de pouvoir économique privée qui s'est accentuée au capitalisme portugais vers la fin des années 60 et particulièrement après la mort de Salazar et la succession de Caetano. En 1973, 7 groupes privés détenaient 50% des actifs de la banque commerciale et 55% des compagnies d'assurances, jouant le rôle primordial dans le processus d'accumulation de capital, pas seulement au niveau du système financier national mais dans l'ensemble du système productif. Toutefois, le point important à signaler est la divergence entre deux stratégies alternatives des groupes privés au Portugal, avant la chute de la dictature en 1974: les uns, plus orientés vers les colonies portugaises en Afrique, les autres plus "européens" dans leurs projets. En effet, l'on peut constater encore aujourd'hui, par exemple en observant la relativement moderne et complexe zone industrielle autour de Luanda, rapidement croissante vers la fin des années 60 et début des 70 (c'est-à-dire, après et pas avant le début des guerres coloniales en Afrique de domination portugaise), qu'une fraction importante du capitalisme portugais a joué à fond dans la croissance économique des colonies plus riches de ressources - surtout Angola - et pas dans le sens d'une

intégration Portugal - Afrique, mais au contraire suivant une ligne qui aboutirait peut-être à une "indépendance" du type rodhésien s'il on avait eû le temps et la capacité politique.

6. L'épisode pre-révolutionnaire de 1973/75 a introduit trois changements qualitatifs majeurs dans la formation sociale portugaise. Les grands centres de pouvoir économique privé (monopoles et latifundia) ont été nationalisés. La relation coloniale a été définitivement liquidée; et l'état portugais s'est réduit aux limites européennes de ses frontières, en revenant aux sources dont l'expansion coloniale était partie au XVème siècle. Finalement, le peuple portugais a eû accès aux droits politiques et sociaux de la démocratie bourgeoise après presque un demi-siècle de régime totalitaire. Toutefois, la relation dépendance externe-exploitation interne de la force de travail a plutôt changée de forme que de substance.

En effet, la dépendantisation qui venait de s'accroître aux années 60 et début des 70, comme nous avons noté, est entrée dans une nouvelle phase où la voie principale de cet évolution se trouve au niveau des paiements extérieurs. L'endettement extérieur a augmenté rapidement depuis 1976, la dette étant de l'ordre des 14 milliards de dollars à la fin de 1982, environ 54% du PIB et 160% des exportations de biens et services plus transferts d'émigrés.

Dans la mesure où il est possible de parler de régulation du capitalisme portugais par l'État dans une période de grande instabilité politique,

antagonismes sociaux profonds et indétermination des perspectives d'avenir, cette régulation a été pratiquée dans le cadre habituel des politiques de stabilisation. Les instruments principaux de cette politique, dévaluation de la monnaie nationale, contrôle de l'offre de la monnaie et du crédit, augmentation des taux d'intérêt, etc., ont permis un rééquilibrage transitoire de la balance des paiements vers la fin des années 70, grâce surtout à la dévaluation de la force de travail au marché mondial et correspondante augmentation du "pouvoir de compétitivité" des exportations portugaises. Au début des années 80, cependant, le déséquilibre de la balance de paiements était de nouveau préoccupant et la situation économique globale plus critique qu'au moment de l'application du programme de stabilisation accordé avec le FMI en 1977. En tout cas, il faut reconnaître que, le grand instrument régulateur de l'économie après 1974 a été le processus inflationnaire, beaucoup plus accentué que dans la généralité des pays de l'OCDE (cf. Tableau I).

Un des résultats de ce processus a été la recomposition de la structure de répartition des revenus entre travailleurs et propriétaires à peu près telle qu'elle était en 1973.

TABLEAU I

PRIX À LA CONSOMMATION

(Taux moyens de croissance annuelle)

	60/70	70/73	73/74	74/75	75/76	76/77	77/78	78/79
Portugal	4.5	11.8	25.3	15.2	21.1	24.4	22.5	23.8
Grèce	2.1	7.5	26.9	13.4	13.3	12.2	12.5	19.0
Espagne	6.2	9.3	15.7	16.8	15.1	24.5	19.8	15.6
Yugoslavie	12.3	17.0	22.2	23.5	11.2	14.6	13.6	21.4
Italie	3.9	7.1	19.1	17.0	16.8	17.0	12.1	14.7
RFA	2.6	5.9	7.0	5.9	4.3	3.6	2.8	4.1
EUA	2.7	4.6	10.9	9.2	5.8	6.5	7.5	11.3

Source: CNUCED, Manuel de Statistiques, 1980

III

7. En 1983, comme dix ans avant, à la veille du coup d'état militaire du 25 Avril de 1974, l'on peut constater une situation de blocage structurel au Portugal. Cependant, les deux situations de blocage sont quali-tativement différentes et, surtout, ouvrent des perspectives distinctes de changement pour l'avenir. Telle est la question qu'il faut maintenant analyser.

L'on doit distinguer deux aspects en ce qui concerne l'identification des "blocages structurels" dont nous avons parlé. D'une part, la dimen-sion interne, c'est-à-dire au niveau des fondements intra-nacionaux du système économique portugais. D'autre part, la dimension externe, soit la projection du système dans le réseau des relations économiques internationales.

8. Au premier niveau, les blocages empêchent le fonctionnement régulier du système et du processus de croissance et accumulation.

D'un côté, le poids important du secteur public productif, dans la mesu re où l'État n'a pas ni la capacité ni la volonté politique pour utili ser le secteur comme un instrument moteur de la croissance, devient un facteur négatif du développement. L'indetermination des objectifs de la gestion des entreprises publiques, l'absence d'un cadre de référence pou

les plans d'investissement, l'augmentation des charges financières sans possibilité de repercussion proportionnelle sur les prix, etc., font que le secteur public dans son ensemble soit un tissu inerte sans motivation ni conviction de la part des dirigeants et des travailleurs.

D'autre côté, l'investissement privé est aussi bloqué par les incertitudes sur l'avenir, en partie sur l'avenir même de la configuration du système économique, notamment en matière d'accès du capital privé aux secteurs que lui ont été fermés depuis 1975, comme la banque, les assurances et quelques branches industrielles.

Il est aussi évident que la relation des forces actuelle - bien au contraire de la conjoncture des années 74/75 - va plutôt dans le sens de la reconstitution de l'hégémonie du capital privé dans le procès d'accumulation, et que les blocages dont nous parlons sont, en fin de comptes, le résultat d'un affrontement entre classes et groupes sociaux, très loin d'un minimum de consensus sur la configuration du système économique et la structure de la répartition de la richesse et du revenu.

Cette situation malaisée aux points de vue politique, économique et social justifie une affirmation apparemment paradoxale - elle est en même temps l'effet et la cause de la démocratie politique. L'effet, parce que ce sont les droits politiques et sociaux inhérents à l'État démocratique que jusqu'à présent ont empêché la recomposition du status quo ante 1974, naturellement avec les adaptations nécessaires, mais

tout en gardant les fondements essentiels d'un capitalisme autoritaire et ouvertement repressif des travailleurs. La cause, parce qu'il est difficile d'imaginer comment la démocratie politique aurait pu et pourrait fonctionner au Portugal sans la préalable destruction des centres d'accumulation de capital privé, telles qu'ils existaient avant la période pré-révolutionnaire de 1974/75.

En synthèse, l'essentiel du blocage résulte d'une économie concrète où deux logiques opposées -celle d'une économie en transition anti-capitaliste, celle d'une économie en récupération capitaliste - sont contradictoirement pratiquées et affirmées sur le plan institutionnel sans rationalité hégémonique d'ensemble. Il s'agit bien entendu d'une situation précaire et mouvante que l'instabilité politique superstructurelle ne reflète que très imparfaitement.

9. La dimension externe de notre question nous conduit à l'analyse de l'articulation de l'économie portugaise au marchés mondial.

En observant le Tableau II, nous pouvons comparer l'évolution du commerce extérieur (marchandises) portugais par rapport à l'évolution du commerce mondial, dans une perspective de long terme.

Au début des années 70, la participation du Portugal (exportations) était au niveau de 1950, mais dix ans après elle s'était sensiblement réduite. D'autre part, le trend de long terme va dans le sens d'une réduction du

TABLEAU II

PARTICIPATION DU PORTUGAL AU COMMERCE MONDIAL

(% des valeurs courantes)

	1950	1960	1970	1973	1974	1979	1980
Exportations	0,31	0,26	0,30	0,32	0,27	0,21	0,23
Importations	0,43	0,40	0,48	0,52	0,53	0,36	0,46
Ex. - Imp.	0,12	0,14	0,18	0,20	0,26	0,15	0,23

Source: CNUCED, Manuel de Statistiques, 1981

TABLEAU III

EXPORTATIONS DU PORTUGAL ET DE L'EUROPE DU SUD

(millions de dollars)

	1950	1960	1970	1973	1974	1979	1980
Portugal	186	328	949	1862	2297	3468	4631
Espagne	389	726	2387	5202	7079	17903	20720
Italie	1209	3648	13206	22258	30469	72242	77690
Yougoslavie	159	566	1679	2852	3805	6491	8353
Grèce	90	203	643	1454	2030	3855	5135
TOTAL	2033	5471	18864	32628	45680	103959	116529
(% du Portugal)	(9.1)	(6.0)	(5.0)	(5.7)	(5.0)	(3.3)	(4.0)

taux de couverture des importations par les exportations. En d'autres termes, les importations sont financées dans une proportion croissante, par des sources distinctes des recettes d'exportation. Depuis les années 60, les transferts d'émigrés jouent un rôle croissant (et les recettes du tourisme dans une moindre mesure) mais vers la deuxième moitié des années 70 il est l'endettement extérieur qui va augmenter rapidement, évolution d'ailleurs facilitée par l'énorme accumulation d'or et devises enregistrée à l'époque de la dictature. Il suffit de dire qu'en 1973 les réserves (en considérant le prix commercial de l'or alors observée) couvraient environs deux ans d'importations!

D'ailleurs, le Tableau III montre nettement la perte de position relative du Portugal dans le cadre de l'Europe du Sud. La proportion des exportations portugaises dans les exportations du groupe des cinq pays considérés au Tableau III diminue d'environ 9 à 4% au cours de la période.

Il n'est pas possible d'entrer ici dans d'explication détaillée de cette question. Mais il est justifié de reconnaître une tendance de longue période dans le sens d'une nette détérioration de la position commerciale du pays au marché mondial. En partie, au moins, la structure des exportations par branches et produits - encore concentrée en produits intensifs en main-d'oeuvre peu qualifiée - dont le changement a été très lent par rapport à d'autres pays semi-industriels, explique ce déclin. Mais, à un niveau plus profond d'analyse, il est une longue liste de facteurs protectionnistes de l'industrie portugaise qui est à l'origine du faible rythme de progrès technologique et changement structurel enregistré soit avant soit après 1974. Avant, il était le marché colonial, le bas niveau

de salaires, l'absence de droits politiques et sociaux des travailleurs, etc.. Après 1976 - terminée la période où la dynamique sociale allait dans un sens anti-capitaliste - il est surtout la rapide dévaluation du escudo, et la dévaluation relative (et absolue en certaines périodes) de la force de travail des portugais qui permet de maintenir la "compétitivité externe" des exportations. Seulement, cette politique ne facilite pas le changement structurel dont il était besoin, et en plus, n'a pas même déterminé un accroissement des investissements au secteur exportateur, en partie dû aux mouvements spéculatifs qui ont permis le transfert des profits à l'étranger (surfacturation des importations et (ou) sousfacturation des exportations).

À l'heure actuelle, l'on peut donc parler d'un blocage structurel aussi au point de vue des rapports de l'économie avec l'extérieur. L'endettement ne peut pas continuer à croître comme les années dernières et le déséquilibre actuel des paiements courants n'est pas surmontable sans changements structurels importants dans le système productif du pays. Mais, alors, nous rencontrons les obstacles "internes" au développement décrits aux paragraphes antérieurs.

IV

10. Il est peut-être séduisant d'établir des hypothèses globales sur la situation périphérique en Europe des trois pays du Sud sortis des dictatures et en voie d'intégration formelle et informelle dans la C.E.E.. Toutefois, même sans entrer dans l'analyse comparative interne des trois formations sociales concernées, il suffit de regarder les Tableaux IV e V pour s'apercevoir des différences fondamentales entre les trois structures économiques et leur mode d'articulation extérieure.

Peut-être la conclusion plus évidente sera la constatation de l'ampleur de la crise structurelle portugaise et du rythme accéléré de dépendantisation qui la caractérise à présent. En effet, le Portugal est le pays dont la dépendance commerciale et financière relativement aux pays capitalistes développés s'est plus accentuée les années dernières (notamment en conséquence de la décolonisation). Il est aussi le pays plus dépendant de l'extérieur en matière de produits alimentaires. Enfin, le poids des exportations de produits du textile le rend très vulnérable soit aux limitations des importations de ces produits par les pays capitalistes développés soit à la concurrence des pays du Tiers Monde. Il semble évident que le rôle possible de la périphérie portugaise dans l'espace économique européen intégré est qualitativement distinct des rôles des deux autres économies en question, notamment de l'Espagne.

TABLEAU IV

DÉPENDANCE EXTÉRIEUR EN EUROPE DU SUD

PAYS	ORIENTATION DES EXPORTATIONS a)								Dette Publique extérieure en % du PNB		Production alimentaire par tête (1963/71=100)
	Pays Industrialisés		Pays Sousdéveloppés		Pays d'économie planifiée		Pays export. de pétrole b)		1960	1978	
	1960	1978	1960	1978	1960	1978	1960	1978			
Portugal	56	80	42	17	2	3	-	-	7.0	14.0	82
Espagne	80	64	17	27	3	3	-	6	3.3	5.5	122
Grèce	65	60	12	16	22	12	1	12	8.9	9.7	120

Source: Banque Mondial

a) Marchandises

b) Iran, Irak, Libie, Arabie Saoudite, Koweït

TABLEAU V

STRUCTURE DES EXPORTATIONS ET DES IMPORTATIONS

EN EUROPE DU SUD (%)

<u>EXPORTATIONS</u>		Produits Manufacturés	Textile et Vêtement	Métaux et Produits métalliques	Machines		Matériel de Transport
					Elect.	Non Elect.	
Portugal	1970	61.3	25.7	4.2	2.5	4.8	1.0
	1979	70.8	30.7	6.0	2.9	5.6	3.8
Espagne	1970	51.3	6.0	7.2	6.9	3.5	9.1
	1979	63.7	5.6	15.6	9.2	4.0	13.3
Grèce	1970	23.3	13.9	18.3	0.2	0.8	0.5
	1979	39.4	18.6	12.6	0.6	2.3	0.5
<u>IMPORTATIONS</u>		Produits alimentaires	Carburants	Machines et Mat. de transport			
Portugal	1970			13.7	9.2	30.1	
	1979	17.0	19.5	25.3			
Espagne	1970	15.7	13.3	25.9			
	1979	14.5	30.6	18.9			
Grèce	1970	10.9	6.9	47.6			
	1979	9.9	21.2	38.3			

Source: CNUCED, Manuel de Statistiques

N.B.: Seulement quelques secteurs plus significatifs pour l'analyse du texte sont indiqués au tableau.

11. Pour terminer notre réflexion, il est justifié de poser la question des stratégies alternatives de développement possibles dans le cadre de l'Europe de Sud et, en particulier, dans le cas portugais. D'autre part, il ne nous semble pas légitime de dissocier cette question d'une autre concernant la nature de l'État et de cette "démocratie périphérique" que nous observons au Portugal.

Un des traits particuliers de l'évolution récente de la formation sociale portugaise est le développement simultané d'un processus de démocratisation sociale et politique et d'un autre processus que nous avons appelé de dépendantisation. L'on sait qu'en Amérique Latine, par exemple, le deuxième processus s'est accompagné d'une évolution politique contraire, dans le sens de ce que l'insuspect Samuelson a dénommé de fascisme de marché. Si l'État a pour rôle déterminant, par véritable raison d'être la gestion d'une dépendance structurelle, il semble que la démocratie politique (formelle) ne peut durer - elle même - que par imposition extérieure. En effet, cette situation pourrait s'expliquer par deux ordres de raisons.

D'une part, la formule politique de cette démocratie périphérique pourrait réduire des coûts de contrainte, pour l'ensemble de la population, de la dépendance structurelle du système économique. De cette façon l'on aurait moins de répression et plus de stabilité au niveau du régime politique.

D'autre part, la même formule permettrait affaiblir, rendre pratiquement

difficultier l'émérgence d'un projet de développement relativement autonome, toujours risqué de mettre radicalement en cause le status quo en matière d'articulation extérieure de l'économie.

En tout cas, nous pouvons nous interroger s'il est réaliste d'imaginer que les blocages dont nous avons parlé, au moins dans la situation portugaise, et les tensions sociales et les irrationalités économiques que leur correspondent, pourront durer longtemps sans nouvelle rupture de régime politique.

Ce que l'on a appelé de deuxième élargissement de la CEE pourra donner la réponse économique et politique à ces questions troublantes ?

12. Il est facile de spéculer - en glissant vers ce qu'en langue anglaise est très bien nommé de wishful thinking - sur la stratégie économique alternative souhaitable pour un pays comme Portugal. Mais peut-être la question primordiale reste celle de la capacité (possible) de régulation endogène et nationale de l'économie. Et aussi de la nature de l'État capable d'au moins éssayer une relative dés-articulation vis-a-vis le réseau actuellement prédominant de relations extérieures. Mais, il est évident que cette relative autonomie ne pourrait se faire dans une direction autarchique. Ce que pose, finalement, le problème des stratégies colectives, au moins partielles, reliant des nations poursuivant des stratégies de développement solidaires.

Les perspectives actuelles ne sont pas du tout favorables à ces projets.

Mais il est aussi vrai que la simple projection à long terme des tendances actuelles ne permet pas arriver à des scénarios futurs vraisemblables, moins encore souhaitables.

Alors, il est peut-être justifié de persister dans la recherche - intellectuelle et pratique - des voies et des moyens nouveaux, pour réduire l'enorme écart entre le cours actuel de l'Histoire et le véritable développement des peuples et des nations.

Grand fronton

143

LE MONDE ARABE MEDITERRANEEN ET
LA COMMUNAUTE ECONOMIQUE EUROPEENNE

Fathallah OUALALOU
Professeur à la Faculté
des Sciences Juridiques,
Economiques et Sociales
de RABAT

Mars 1983

1983

I. Le Maghreb et la C.E.E. : De l'association au néoprotectionnisme européen

A- Le passage du pacte colonial à la définition des nouvelles formules de "l'association" et de la "coopération."

1°) La concomitance des indépendances maghrébines et l'avènement de la C.E.E.

2°) Le statut explicite de l'association : le Cas du Maroc et de la Tunisie.

3°) L'Association implicite et la spécificité du cas algérien

B- Le troisième âge des relations euro-maghrébines : les accords de coopération.

C- Les effets néfastes de la P.A.C. et du néoprotectionnisme à travers l'exécution des accords de 1976.

1°) La spécificité du cas algérien : le poids des exportations des hydrocarbures.

2°) Les contraintes subies par les économies marocaine et tunisienne.

II. La dimension arabe de l'approche méditerranéenne de la C.E.E.

A) Le cadre général de la définition de la politique arabe par la C.E.E.

B) L'évolution des échanges euro-arabes et la prédominance du fait pétrolier

C) Les placements des arabo-dollars et le processus de recyclage.

D) Le dialogue "euro-arabe" : le pétrole contre la technologie le recyclage des excédents financiers et l'ignorance de la Méditerranée arabe.

III) La politique méditerranéenne et l'ouverture de la C.E.E. sur les pays du Machrek arabe

- A) Les fondements de la politique méditerranéenne de la C.E.E.
- B) L'évolution de la politique méditerranéenne de la C.E.E.
- C) L'extension des accords de coopération au Machrek arabe dans le cadre de la politique méditerranéenne de la C.E.E.

- Egypte
- Syrie
- Liban
- Jordanie

- D) L'ouverture préférentielle du marché communautaire européen en faveur des exportations israéliennes ; Un facteur de perturbation pour les Economies Arabes méditerranéennes.

IV) Le deuxième élargissement de la C.E.E. : Une rupture dans la politique méditerranéenne et une discrimination au détriment du Maghreb

- A) La dimension du problème.
- B) Le Maghreb face aux propositions d'adaptation de la Commission Européenne.

Conclusion

4

LE MONDE ARABE MEDITERRANEEN ET LA COMMUNAUTE
ECONOMIQUE EUROPEEENNE

Sept pays arabes méditerranéens ont établi des relations commerciales particulières avec la Communauté Européenne dans le cadre d'accords de coopération contractés en 1976 et 1977 entre les deux parties. Il s'agit de trois pays maghrébins (Le Maroc, l'Algérie, la Tunisie) et de quatre pays du Machrek (l'Egypte, la Syrie, le Liban et la Jordanie). L'impact de l'application de ces accords diffère d'une économie à une autre. Il est déterminé par l'interférence de plusieurs facteurs notamment le type d'exportation, la position géographique de ces pays et le cadre historique de leurs relations avec des pays européens.

Le façonnement des économies maghrébines durant la période coloniale les a mis en position de satellite et les a conduit à se spécialiser dans l'agro-exportation orientée vers le marché français qui importait en exonération de droits de douanes et sans restriction quantitative leurs agrumes, vins, primeurs, huiles d'olives, conserves de sardines etc... La naissance de la C.E.E., entraînant des pratiques protectionnistes secrétées par la politique agricole commune devait entraver les ventes des pays maghrébins et les a entraîné à adhérer implicitement ou explicitement au régime d'association prévu par l'accord de Rome avant de signer avec la Communauté Européenne des accords dits de coopération en 1976.

Mais ces derniers procédaient de moins en moins de l'héritage du pacte colonial et se rattachaient à un nouveau modèle des relations que l'Europe proposerait à l'ensemble des pays méditerranéens dans le cadre d'une politique dite globale visant à instituer entre le Sud et le Nord de la Méditerranée une division internationale du Travail dont les contours se dessinaient au début des années 70 à travers le lancement du processus du redéploiement industriel. C'est dans ce cadre, que quatre pays du Machrek ont dû, à l'image de tous les autres pays méditerranéens, (à l'exception de la Lybie et l'Albanie) adhérer aux accords de coopération proposés par l'Europe.

L'insertion de l'ensemble du monde arabe méditerranéen à un modèle unique de relations avec la C.E.E. a été consacrée à la suite de la montée du prix du pétrole en 1973 obligeant l'Europe à accorder une attention particulière au Moyen-Orient fournisseur principal des hydrocarbures et marché de plus en plus vaste pour les biens d'équipement et les produits alimentaires.

La politique méditerranéenne de l'Europe était appelée à intégrer l'élément arabe dont la dimension s'est renforcé durant les années 70 pour des considérations politiques et économiques évidentes.

L'application des accords de coopération pour les pays du Maghreb s'est effectuée dans des conditions de plus en plus contraignantes du fait des entraves imposées à leurs exportations par les réglementations du marché communautaire et son ouverture

préférentielle à d'autres pays méditerranéens mieux placés au niveau géographique (Espagne) ou sur le plan de la productivité (Israël). Les pratiques protectionnistes européennes se sont élargies, par la suite sous l'effet de la crise économique pour affecter aussi les produits industriels et le flux de main-d'oeuvre provenant du Maghreb.

Le Machrek arabe aborde depuis 1982 ses relations avec la C.E.E. dans des conditions beaucoup moins favorables pour lui que celles qui ont prévalu durant les années 70. La baisse du prix de pétrole, l'enlisement de la guerre Irako-Iranienne et la passivité dont le monde arabe a fait preuve face à l'agression sionniste au Liban ont contribué à renverser les rapports de force entre l'Europe et le monde arabe. Les excédents financiers arabes tendent à baisser et la C.E.E. ne semble plus aussi attachée qu'elle l'était en 1974 à reprendre "le dialogue euro-arabe".

C'est donc, à partir d'un double éclairage de la politique européenne par rapport à la Méditerranée d'une part et au monde arabe d'autre part que nous pensons aborder le dossier des relations entre les deux rives de la Méditerranée.

Ceci nous amènera à présenter en premier lieu les éléments des relations euro-maghrébines depuis l'indépendance. En second lieu, il s'agira de relever les conséquences de l'irruption du phénomène pétrolier sur les relations entre la C.E.E. et l'ensemble du monde arabe dans différents domaines commerciaux, financiers et technologiques. L'analyse de ses deux aspects nous amènera à analyser la politique méditerranéenne de la C.E.E. depuis 1972 et le processus d'insertion des pays arabes du Machrek dans sa mouvance. Ceci permettra de mettre en évidence les effets néfastes qui affectent les économies arabes méditerranéennes (notamment maghrébines) du fait des préférences accordées par l'Europe à Israël. Mais, le défi majeur qui risque de perturber dans les années prochaines ces économies est lié au deuxième élargissement de la C.E.E. à la suite de l'adhésion de la Grèce, du Portugal et de l'Espagne.

I) Le Maghreb et la C.E.E. : De l'association au néoprotectionnisme européen

Les relations de la C.E.E. avec le Maghreb notamment le Maroc et la Tunisie procèdent du façonnement de l'économie de ces pays tel qu'il a été secrétée par leur insertion dans la D.I.T. imposée par l'ancienne métropole. Elles sont aujourd'hui régies par des accords dit de "coopération" qui permettent à la C.E.E. d'imposer ses règles et des contraintes de plus en plus difficiles à surmonter. Entre les deux parties, le contenu du contentieux évolue au détriment du Maghreb. Car il est appelé à s'approfondir dans l'avenir du fait du deuxième élargissement de la Communauté. L'analyse de son ampleur implique un retour à l'évolution des relations entre les deux parties à travers les trois grandes phases : la période coloniale, celle des accords d'association et enfin celle des accords de coopération. Le passage d'une période à une autre correspond à l'évolution du statut de la communauté, de ses pratiques commerciales avec le Tiers-Monde à travers la dynamique de la D.I.T. et la genèse de sa politique méditerranéenne. Ceci nous permettra d'apprécier le sens du contentieux qui caractérise les relations actuelles entre les pays du Maghreb et la C.E.E.

A) Le passage du pacte colonial à la définition des nouvelles formules de "l'association" et de la coopération"

1°) La concomitance des indépendances maghrébines et de l'avènement de la C.E.E.

La colonisation française au Maghreb (Algérie à partir de 1830, la Tunisie à partir de 1882 et le Maroc à partir de 1912) a entraîné la destruction de la formation précapitaliste et la genèse d'une économie coloniale rattachée à la mouvance directe de l'économie métropolitaine. Fondée sur des activités primaires, (mines, phosphates, vin, agrumes, sardines, primeurs) contrôlée directement par la métropole et ses relais coloniaux l'économie maghrébine évoluait en relation avec le marché français. Ses exportations bénéficiaient à l'intérieur de celui-ci de la franchise de douane, véritable "cadeau empoisonné" qui les confinait à entretenir une structure productive axée sur les activités agraires et minières destinées exclusivement aux exportations et excluant par là même un quelconque progrès en matière industrielle.

L'accélération du mouvement de décolonisation a de toute évidence contribué à l'aboutissement des négociations entre les six pays européens et à la signature de l'accord de Rome. La naissance de la C.E.E. en 1958 n'est pas le fait du hasard historique. Les progrès des forces productives au sein des économies européennes qui venaient de terminer leur reconstruction d'après guerre et qui s'étaient installées dans un processus de restructuration les incitaient logiquement à l'élargissement de leur dimension. Par ailleurs, face au raffermissement de la prédominance des deux supers grands, l'idée communautaire était appelée à progresser pour abou-

tir à la construction de l'ensemble européen en tant que nouveau complexe géopolitique qui prétend ne pas céder à la montée d'autres hégémonismes et s'assurer même une place de choix dans l'économie mondiale. Enfin, la construction européenne découlait logiquement de la désagrégation des empires coloniaux ; le relâchement des liens verticaux tissés lors de la période coloniale entre les anciennes colonies et les anciennes métropoles devait être compensé par l'avènement des liens horizontaux inter européens suscités par le dynamisme expansionniste des grandes firmes multinationales et le progrès technologique. La C.E.E. a eu donc à partir de sa position dans l'environnement international du début des années 60 tendance pour construire une économie complexe puissante et autosuffisante. Elle illustre par sa naissance l'émergence de nouvelles solidarités secrétées par le dépassement des pactes coloniaux.

2°) Le statut explicite de l'association : le Cas du MAROC et de la Tunisie

Pour réaliser son dessein intégrateur, l'Europe des six s'est lancée dans une politique d'harmonisation agricole et a institué le tarif européen commun (T.E.C) ce qui s'est traduit par la levée des barrières à l'encontre des exportations agricoles en provenance du Tiers-Monde. Afin de conserver ses intérêts dans ses anciennes colonies, la France a pu introduire dans l'accord de Rome des stipulations permettant d'intégrer les pays dits d'outre mer et les anciennes colonies dans le champ de la communauté par le biais d'un régime spécifique d'association ce qui leur permettait de maintenir durant une phase transitoire des relations "particulière" avec la France, sur la base de pratiques de contingentement avant de conclure des accords d'association avec l'ensemble de la communauté.

Durant les années 60, le Maroc et la Tunisie n'ont réussi ni à restructurer leurs économies ni à diversifier leur commerce extérieur. Leurs exportations sont donc restées par leur nature et leur destination subordonnées au marché de la C.E.E. La non récupération des terres de colonisation notamment au Maroc, le maintien des intérêts coloniaux au sein des secteurs rattachés à l'exportation et la non reconversion de la production de l'espace agro-exportateur devaient consacrer la dépendance structurelle de l'économie des deux pays vis-à-vis de la C.E.E. On assistait à la confirmation de la suprématie des forces socio-politique rattachées à la mouvance des intérêts coloniaux qui devaient par ailleurs contribuer à l'institutionnalisation du pacte néocolonial et de la division internationale du travail entre les deux parties d'autant plus que les plans économiques devaient mettre en veilleuse la politique d'industrialisation.

Une seule exigence s'imposait alors au Maroc et à la Tunisie : garder la place acquise sur le marché européen pour leurs exportations agricoles (agrumes, primeurs, olives, vin etc.).

qui découle des accords similaires signés par le Maroc et la Tunisie à la même date.

Avant l'indépendance, l'économie algérienne était totalement intégrée dans l'économie française et faisait partie d'une façon automatique de l'espace communautaire élargi comme divers départements français dits d'outre-mer. Par ailleurs, la prédominance de l'agro-exportation contrôlée par quelque 22.000 colons qui détenaient 2.700.000 ha (40 % des surfaces cultivées) conférait à l'économie algérienne son caractère primaire et son extraversion totale vis-à-vis de l'économie de l'ex-métropole. L'Algérie, dépourvue alors de toute activité industrielle même légère se consacrait à exporter ses agrumes, ses olives et surtout son vin (10 millions d'hectolitres) sur la France.

La problématique des relations entre la C.E.E. et l'Algérie a été déterminée par l'interférence de quatre éléments :

1.- L'héritage de la période coloniale rattachant l'Algérie à la mouvance de la C.E.E. a été institutionnalisé par les accords d'Evian avec la France le 19 mars 1962, prévoyant l'indépendance de l'Algérie dans le cadre de son inter-dépendance économique vis-à-vis de la France et donc de l'Europe. L'ancienne colonie devait continuer à bénéficier du régime préférentiel notamment pour ses exportations en vin dont la France s'engageait à absorber les excédents. Celle-ci devait par ailleurs accorder une aide massive à l'Algérie (1 MM F par an pour les trois premières années de l'indépendance) ce qui lui garantit une prédominance dans l'exploitation des hydrocarbures devenue opérationnelle la veille même de l'indépendance. Enfin, la France s'engageait à accueillir la main-d'oeuvre immigrée algérienne (500.000 déjà en 1962) ce qui a aidé son économie à entretenir le processus de croissance des années 60.

2. - Le départ des colons après l'échec des opérations de destablisation entreprises par l'O.A.S. devait se solder par une transformation radicale de l'espace productif en Algérie. Les colons fuyant le pays au moment où il accédait à l'indépendance, ont dû abandonner des "biens vacants" notamment les domaines coloniaux dans l'agriculture transformés sur l'initiative spontanée des ouvriers agricoles en domaines autogérés.

L'évolution ambiguë du phénomène autogestionnaire dans l'agriculture, les effets négatifs de sa récupération par l'intervention bureaucratique et la marginalisation de l'agriculture dans la stratégie algérienne en matière d'investissement ont contribué à diminuer le poids de l'agro-exportation et à réduire la pression de ce secteur dans les relations entre l'Algérie et la C.E.E.

Les accords d'association signés par les deux pays avec la C.E.E. en 1969 répondaient à cette exigence et au satellisme structurel des deux économies maghrébines. Parallèlement à l'exécution de ces accords, les deux pays et surtout le Maroc ont dû orienter leur modèle d'accumulation vers l'agro-exportation en développant des investissements hydrauliques et en adoptant des politiques agricoles répondant aux besoins du marché européen. Tout ceci s'est traduit par un accroissement des productions destinées au marché mondial face à des contraintes de plus en plus imposées par l'Europe à ces mêmes produits et une diminution de la production vivrière en faveur de l'émergence d'une nouvelle aliénation au niveau alimentaire.

Ces accords d'association avaient un caractère commercial limité contrairement aux accords de Yaoundé signés au départ en 1964 par dix huit pays africains renouvelés en 1969 avant d'être élargis dans le cadre des accords de Lomé qui concernent une soixantaine de pays A.C.P. Ils ont fixé des avantages commerciaux réciproques : franchise douanière pour les produits industriels maghrébins à l'exception des produits d'origine agricole et des ouvrages de liège. Avantages douaniers pour leurs exportations agricoles (Abattement de 80 % pour les agrumes, abattement partiel pour les huiles d'olives, régime différencié selon les pays membres allant de l'exonération à l'abattement partiel pour les conserves de poisson). En contre partie, les deux pays maghrébins ont accordé certains avantages aux produits communautaires sous forme d'exemptions de droit de douane, de réductions tarifaires et d'ouverture de contingents globaux.

L'exécution de ces accords n'a fait que renforcer la satellisation des deux économies maghrébines vis-à-vis de l'ensemble européen qui, à travers les impulsions de son action communautaire, sa politique agricole commune, la banalisation des accords d'associations généralisées à d'autres pays méditerranéens, son ouverture vers l'Europe du Sud en transition vers l'adhésion, l'extension des préférences tarifaires aux produits industriels provenant des pays sous développés non associés, multipliait les entraves à l'encontre des exportations maghrébines. A la veille du renouvellement des deux accords, un fait majeur et paradoxal s'imposait : plus la concentration géographique des échanges maghrébins sur la C.E.E. se confirmait, plus leurs déficits s'élargissaient et la place de leurs exportations se réduisait en faveur de celle des pays concurrents notamment l'Espagne et Israël.

3. L'association implicite et la spécificité du cas algérien

Dans ses relations avec l'Europe, l'Algérie présente des spécificités dont il faut tenir compte pour expliquer pourquoi ce pays, à la différence de ses deux voisins n'a pas signé d'accord d'association dans les années 60 et pourquoi l'impact de son accord de 1976 avec la C.E.E. est totalement différent de celui

3. - Cette évolution a été accélérée par la progression vertigineuse des exportations algériennes en gaz et en pétrole. La découverte des hydrocarbures a fourni à l'Algérie dès son accession à l'indépendance un atout de grande importance que ni la Tunisie ni surtout le Maroc ne pouvaient se prévaloir. Sa position vis-à-vis de la C.E.E. s'est trouvée donc autrement avantageuse par rapport à celles des deux pays maghrébins.

4. - Enfin, l'âpreté de la guerre de libération menée par tout le peuple algérien contre la France, le départ inattendu des colons, le lendemain de la signature des accords d'interdépendance d'Evian qui ont perdu de ce fait un élément majeur de leur fondement et l'irruption des exportations d'hydrocarbures sont autant d'éléments qui ont contribué à la montée d'un pouvoir à tendance nationale et au développement d'initiatives algériennes à caractère tiers mondiste notamment après 1971 : La nationalisation du pétrole, le rôle joué par l'Algérie au sein de l'O.P.E.P. et l'option industrialiste prédominante dans sa stratégie économique ont déterminé l'évolution des relations entre la C.E.E. et l'Algérie sur les plans politique et économique. Ce sont des relations définies par l'interférence de plusieurs forces contradictoires : d'une part l'attraction de l'héritage colonial qui intègre l'économie algérienne à la C.E.E. par le biais des exportations agricoles et l'émigration de la main-d'oeuvre et d'autre part, la transformation de rapports de propriété de l'espace agricole, après le départ des colons, la montée du nationalisme économique et la hausse du prix du pétrole ont rattaché de plus en plus les échanges algéro-européens au modèle des relations entre la communauté et le monde arabe pétrolier.

L'Algérie a tenté souvent avec beaucoup de succès de concilier son double rattachement au clan maghrébin et au clan pétrolier pour tirer le maximum de profit de ses relations avec la C.E.E.

Elle a pu éviter la signature d'un accord d'association avec la C.E.E. similaire à celui que le Maroc et la Tunisie ont contracté en 1969. Elle a pu de ce fait se prévaloir d'une attitude anti-impérialiste vis-à-vis de la C.E.E. tout en continuant pendant plusieurs années à bénéficier des préférences tarifaires pour ses exportations sur la communauté telles qu'elles ont été héritées de la période coloniale et consacrées sur le marché français par les accords d'Evian. Mais dès la fin des années 60, l'Italie a décidé d'une façon unilatérale de refuser d'accorder les préférences communautaires aux produits algériens ce qui a poussé l'Algérie en 1972 à engagé des négociations avec la C.E.E. Dès le départ, des points de désaccord ont surgi : certes les européens ont proposé l'application de régimes préférentiels au 4/5 des produits algériens qui doivent être soumis aux droits de douanes communautaires. Mais cette offre européenne ne concernait au moment des négociations que 6 % des exportations algériennes, les hydrocarbures étant écartés du champ des discussions.

La C.E.E. ne proposait qu'une baisse de 60 % des droits de douane pour les exportations du vin algérien après avoir imposé par ailleurs l'application du prix de référence alors qu'elle refusait de considérer l'importation du vin destiné au coupage.

Mais, malgré les divergences entre les deux parties, l'Algérie comme la C.E.E. étaient appelées à trouver une base d'entente parallèlement à l'évolution des négociations des Européens avec l'ensemble des pays maghrébins et à l'extension de la politique méditerranéenne de la communauté.

En avril 1976, l'Algérie à l'instar du Maroc et de la Tunisie a signé un accord dit de "coopération" avec la C.E.E. Mais tout montre qu'il n'allait pas avoir l'importance des accords signés par les deux pays maghrébins.

B) LE TROISIEME AGE DES RELATIONS EURO-MAGHREBINS : LES ACCORDS DE COOPERATION

Une troisième phase des relations Maghreb-C.E.E. a commencé avec les accords signés en avril 1976 sous l'emblème de la "coopération" qui s'est substituée à "l'association". Pour apprécier le contenu et le sens du nouveau pacte entre les deux parties, il est nécessaire de se référer aux éléments qui les ont déterminés, à savoir : la confirmation de la politique agricole commune et l'utilisation des instruments protectionnistes sous forme de prix de référence, prime de pénétration, subventions directes et déguisées, calendrier et contingentement des importations. L'harmonisation des politiques communautaires s'est par ailleurs enrichie par l'adoption du règlement bleu (pêche) et d'un mécanisme monétaire européen. Ces accords intégrèrent par ailleurs la politique méditerranéenne de la C.E.E. qui s'est traduite par la banalisation des accords préférentiels en faveur des pays de l'Europe du Sud en transition vers l'adhésion et des pays possédant des atouts économiques (haute productivité) ou monétaire (possibilité de dévaluation) comme Israël, et ce, au détriment surtout des pays maghrébins exportateurs de produits agricoles (Maroc et Tunisie). Il faut tenir compte aussi des effets néfastes de la permanence de la crise économique en Europe, ce qui a conduit la C.E.E. à adopter des attitudes malthusiennes et néoprotectionnistes vis-à-vis des pays tiers et résister à toutes les reconversions structurelles nécessitées par une quelconque évolution de la division internationale de travail.

Le globalisme, caractéristique des nouveaux accords du fait de l'introduction des volets financiers, techniques et de main-d'oeuvre constitue une tentative de compensation déguisée au renforcement des restrictions institutionnalisées au niveau des échanges commerciaux. Les pays maghrébins ont gardé un abattement de 80 % sur leur exportation en agrumes. La communautarisation de la branche des primeurs a abouti à l'application des préférences douanières de 50 % à 60 % selon les produits dont les ventes doivent subir les effets restrictifs de l'instauration de prix de

référence et de calendrier. Ces deux premières branches de l'agro-exportation intéressent surtout le Maroc. Pour le vin, principale spéculation agricole algérienne destinée à l'exportation, on a prévu une réduction tarifaire de 80 % pour le vin de consommation courante mais dans le cadre du respect du prix de référence avec l'interdiction d'utilisation pour coupage. Les vins de qualité sont admis en franchise de douane dans la limite de contingents annuels de 50.000 hectolitres pour le Maroc et la Tunisie et de quantités allant de 250.000 hectolitres, la première année à 450.000 hec. la quatrième année. Les vins algériens destinés à être vinés bénéficient enfin d'une réduction tarifaire de 80 % dans le cadre d'un contingent annuel de 500.000 hectolitres, mais avec application des prix de référence à partir de la quatrième année. L'huile d'olives, principale exportation tunisienne, a eu droit à une réduction du prélèvement sous forme d'un avantage commercial de 0,5 UC par quintal et un avantage économique de 20 UC qui n'est concédé que si les pays maghrébins appliquent une taxe à l'exportation d'un montant équivalent. La Communauté a refusé d'assimiler les conserves végétales à des produits industriels et leur a accordé des facilités théoriques parce qu'inapplicables en leur imposant la condition de ne pas dépasser le seuil du demi produit. La règle de franchise douanière pour les conserves de poissons a été assortie de réserves pour les sardines appelées à subir les contraintes du prix minimum. Enfin, comme en 1969, les produits manufacturés ont été exemptés de droit de douane à l'exception des produits pétroliers et du liège soumis à un système de plafond, mais dans le strict respect de la fameuse "règle d'origine" et la possibilité de l'intervention des clauses de sauvegarde.

Sur le plan financier, la C.E.E. a signé des protocoles d'assistance financière pour cinq ans avec les trois Etats maghrebins. La contribution financière a porté pour le Maroc sur 130 MUC dont 56 proviennent de la B.E.I., 58 sont accordés à des conditions spéciales et 16 sous forme de subventions. Les sommes allouées à la Tunisie, s'élèvent à 95 MUC (dont 41 de la B.E.I. et 39 sous forme de subvention). Enfin l'ALgérie devait recevoir 114 MUC (dont 70 de la B.E.I., 19 à conditions spéciales et 25 sous forme de dons). Ce contours est certes modeste mais pour la C.E.E., il s'agit surtout d'un support pour financier les études de certains projets d'investissement ou de formation lequel pourra être à la base d'importation de la technologie européenne et donc confirmera la propension déjà traditionnelle à s'attacher aux produits européens d'équipement. Les nouveaux protocoles financiers conclus à la fin de 1981 prévoient les lignes de crédit suivantes :

MAROC : 199 millions d'écu (90 BEI, 109 aide budgétaire, 42 prêts à conditions spéciales, 67 dons)

ALGERIE: 151 millions d'écu (109 BEI, 44 aide budgétaire, 16 prêts à conditions spéciales, 23 dons)

Tunisie : 139 millions d'écu (78 BEI, 61 aide budgétaire, 24 prêts spéciaux, 37 dons)

Le volet technique des accords prévoit "la promotion des contrats entre les deux parties, les modalités d'acquisition et d'échanges dans le domaine scientifique, technique informatique. Enfin au niveau de la main-d'oeuvre, la C.E.E. a admis le respect du principe de "la non discrimination pour ce qui concerne les conditions de travail, de rémunération et les avantages sociaux à l'égard des immigrés. Mais malgré l'intérêt qu'elle accorde à l'élément immigration, la C.E.E. a refusé d'appliquer le droit de libre accès et de circulation aux ouvriers maghrébins. Par ailleurs, les Etats européens manifestent souvent beaucoup de mauvaise volonté à appliquer certaines stipulations de l'accord, relatives à la sécurité sociale.

Issus de l'affirmation de la politique agricole commune et placés dans le cadre de la politique méditerranéenne qui, par ses généralisations, n'a pas tenu compte des différences entre les divers partenaires de la région, les accords dits de "coopération" entre le Maghreb et la C.E.E., malgré leur ouverture sur les aspects non commerciaux, n'ont fait qu'accentuer les entraves qui se dressent à l'encontre des exportations conventionnelles de nos pays.

C- LES EFFETS NEFASTES DE LA P.A.C. ET DU NEOPROTECTIONNISME A TRAVERS L'EXECUTION DES ACCORDS DE 1976

L'impact des accords sur les trois pays maghrébins est très différent du fait de la spécificité du cas algérien, car le contentieux actuel entre la C.E.E. et le Maghreb concerne surtout le Maroc et la Tunisie du fait de l'importance de leur exportation agricole.

1) LA SPECIFICITE DU CAS ALGERIEN : LE POIDS DES EXPORTATIONS DES HYDROCARBURES

A l'égard de l'Europe, l'Algérie a aujourd'hui comme en 1960 un statut spécifique par rapport à celui du Maroc et la Tunisie, mais les considérations sont différentes d'une date à une autre. Au début de la naissance de la communauté, l'Algérie bénéficiait de toutes les préférences communautaires étant considérée contrairement au Maroc et à la Tunisie comme faisant partie de l'espace européen. En 1980, l'originalité des relations algéro-européennes par rapport aux deux autres pays maghrébins provient du fait que l'Algérie est devenu surtout un exportateur d'hydrocarbures et non plus de produits agricoles.

En effet, les exportations algériennes agricoles sur la C.E.E. constituent aujourd'hui moins de 2 % de l'ensemble de leurs ventes alors que les autres produits (pétrole, gaz et produits industriels) interviennent pour 98 % des exportations. C'est dire que l'accord C.E.E. - Algérie ne concerne que l'aspect marginal des échanges entre les deux pays étant entendu que la C.E.E. n'applique bien sûr aucun droit sur ses achats en pétrole et en gaz.

	1970	1974	1975	1977	1978
Productions agricoles	17,9	2,8	2	2,5	1,8
Productions industrielles	82,1	27,2	9	97,5	98,2

Source : Europe information
développement

Certes, le solde déficitaire de la balance commerciale algérienne avec la C.E.E. n'a cessé de s'accroître puisqu'il est passé de 770 millions UC en 1975 à 1633,7 MUC en 1978 malgré la hausse des prix du pétrole alors qu'il était même excédentaire en 1974 (+ 73,6 MUC). Il a baissé en 1980 (-683 MUC) grâce à la hausse du prix du pétrole mais tend à augmenter depuis 1982 à cause de la chute des prix. Mais les causes de ces déficits s'expliquent beaucoup plus par la hausse des importations algériennes en biens d'équipement que par la stagnation de ses exportations. Pour l'Europe, le marché algérien ouvre d'intéressantes opportunités. Ses achats de la C.E.E. sont beaucoup plus importants que ceux du Maroc et de la Tunisie et constituent plus de 60 % de l'ensemble de ses achats (66 % en 1975) alors que ses exportations vers l'Europe interviennent pour une part de 43 % (50 % en 1975).

Le tableau suivant rend compte de l'évolution des quantités globales des échanges euro-algériennes.

	1974	1976	1978	1980
Importations algériennes	2.054,9	2.747,3	3.635,1	4.710,3
Exportations algériennes	2.128,5	2.152,3	2.001,4	4.026,8
Balance	+ 73,6	-595	-1.633,7	- 683,4
Taux couverture C.E.E./Algérie	76,5	127,6	181,6	116,9

en Millions U.C. Source ; C.E.E.

En se référant aux statistiques communautaires des années 1979-80, nous relevons la prédominance absolue des hydrocarbures dans les exportations algériennes vers la C.E.E. Leur part dépasse les 95 % de l'ensemble alors que les produits alimentaires, les autres matières premières et les articles manufacturés n'interviennent respectivement que pour 1 %, 1,1 % et 1,2 %. C'est dire l'insignifiance de l'impact de l'accord euro-algérien pour le secteur agricole et la faiblesse aussi des exportations manufacturées algériennes malgré l'importance de

l'accumulation industrielle. Par contre, dans les importations algériennes en provenance de la C.E.E., on note que les machines et le matériel de transport entrent pour 50 %, les articles manufacturés pour 26 %, les produits alimentaires pour 7 % et les produits chimiques pour plus de 6 %. Il est donc avantageux pour l'Europe d'entretenir des relations avec l'Algérie non seulement parce qu'elle est exportatrice d'hydrocarbures mais aussi du fait de l'importance de ses moyens financiers, sa tendance à accélérer son effort d'accumulation, son déficit alimentaire grandissant et l'attachement politico-culturel de sa technocratie aux produits européens.

Structures des échanges algéro-européennes en 1978

	Exportations	Importations
- Produits alimentaires	1,0	7,1
- Boissons et tabacs	0,7	-
- Matières brutes non convertibles	1,1	0,7
- Combustibles minéraux	94,9	4,1
- Huiles et graisses orge	-	1,0
- Produits chimiques	-	6,2
- Articles manufacturés	1,2	25,9
- Machines matériel de transport	-	49,2
- Articles manufacturés divers	-	4,2
	100	100

L'équation des relations entre la C.E.E. et les deux autres pays maghrébins est fondamentalement différente de celle qui existe avec l'Algérie malgré la similitude des trois accords de 1976.

2) Les contraintes subies par les économies marocaine et tunisienne à travers l'application de l'accord de 1976

L'application des modalités des accords de Tunisie et du Maroc avec la C.E.E. montre que l'état se referme de plus en plus à l'encontre des exportations des deux pays parallèlement à l'affirmation politique agricole commune et à la montée des attitudes néoprotectionnistes suscitées par la présence permanente de la récession économique. Une analyse rapide de cette application permet de révéler l'ampleur des contraintes auxquelles sont soumis aujourd'hui les secteurs agricoles, industriels et sociaux maghrébins sur le marché communautaire, contraintes appelées à s'accroître du fait du deuxième élargissement. L'analyse des termes du contentieux concerne les trois pays maghrébins, mais plus particulièrement le Maroc et la Tunisie.

1. - Accentuation du déséquilibre des échanges euro-maghrébins au détriment du Maroc et de la Tunisie :

On relève en premier lieu la confirmation de la concentration géographique des exportations des deux pays maghrébins sur le marché de la C.E.E. : pour le Maroc 57,2 % de ses exportations, 67,6 % de ses exportations agricoles, 69,5 % de ses exportations manufacturées et pour la Tunisie, 56,8 % de ses exportations, 71 % de ses exportations agricoles et 74,2 % de ses exportations manufacturées (chiffre 1979). Le solde des échanges entre les deux pays et la C.E.E. n'a cessé de se détériorer du fait de la stagnation des exportations maghrébines et de la hausse continue de leurs importations de la C.E.E. Le déficit de la balance commerciale maroco-européenne est passé de 127 M. DH en 1973 à 4063 M. DH en 1977, il a dû diminuer d'une façon éphémère en 1978 à la suite des restrictions aux importations entreprises par le Maroc à partir de juin 1978 mais a eu tendance à nouveau à progresser.

Le tableau suivant rend compte de l'évolution des échanges du Maroc avec la C.E.E.

Balance des échanges commerciaux du Maroc avec la C.E.E. en Millions de ECU

	1975	1976	1977	1978	1979	1980
Importations	1045,1	1310,3	1524,3	1341,9	1676,8	1479,2
Exportations	0805,9	779,5	834,3	840,8	1012,4	1163,8
Solde	239,2		-690,0	+501,1	+ 664,4	-315,4

On doit relever que malgré une légère baisse éphémère des importations marocaines en 1978, et la hausse du prix du pétrole qui constitue une charge pour le Maroc -, la part du déficit des échanges maroco-européens évolue autour de 40 % de l'ensemble du déficit global du commerce extérieur de ce pays.

Le tableau suivant rend compte de l'évolution des échanges commerciaux entre la Tunisie et la Communauté européenne. Malgré la tendance de la hausse des ventes tunisiennes dues en grande partie aux exportations de pétrole, le déficit a eu tendance à s'accroître au détriment de la Tunisie.

	1975	1976	1977	1978	1979	1980
Importations	709,8	834,7	977,1	1 120,5	1232,5	1541,3
Exportations	357,3	408,6	552,2	565,2	790,3	1090,6
Solde	-352,5	-426,1	-424,9	- 555,3	-442,2	- 450,7

Source : Statistiques C.E.E. en millions ECU

2. - Atténuation relative du régime préférentiel accordé aux agrumes maghrébines :

Le problème de l'évolution du marché des agrumes affecte surtout le Maroc et d'une façon accessoire la Tunisie et l'Algérie.

Malgré l'effort de diversification et d'investissement auquel a été soumis le producteur marocain pour s'adapter aux exigences imposées par le marché communautaire des agrumes, l'octroi de concessions tarifaires de 80 % ne correspond plus à un régime de faveur compte-tenu :

- des préférences consenties à l'Espagne (40 %) et à Israël (40 % puis 60 % et même 80 % pour les pamplemousses) ;
- l'éventualité d'accroître la préférence douanière moyenne pour Israël au niveau de 70 % ;
- l'évolution des frais d'approche qui ont augmenté de 23 centimes au kg pour le Maroc contre 10c/kg pour l'Espagne entre 1972-1978.

La conjonction de ces trois phénomènes et l'encombrement de l'offre d'agrumes au niveau de la méditerranée³² sont traduits par une baisse des exportations marocaines et un accroissement des ventes de l'Espagne sur le marché communautaire (1.006.000 tonnes en 70-72 et 1.360.000 tonnes en 1973-78 en moyenne).

Face à cette évolution, le Maghreb a du demander l'application de la franchise totale pour ses agrumes, mais la C.E.E. ne semble pas pouvoir accepter cette proposition mais pourrait accepter d'appliquer une concession supplémentaire de 10 %.

Certes, les exportations des agrumes marocaines ont pu se maintenir à un niveau encore acceptable sur le marché européen, au prix de charges d'investissement de plus en plus lourdes, mais les obstacles ne cessent de se multiplier.

3. - Réduction des exportations des primeurs du fait de l'élévation continue des prix de référence :

Le problème est crucial surtout pour les tomates dont les prix de référence s'accroît progressivement d'une année à une autre de (40 FF. à 4,95 FF entre avril 1973 et avril 1980). L'utilisation de cet instrument protectionniste est doublement absurde parce qu'il est source de propagation inflationniste et parce qu'il est établi sur la base des coûts à la production des tomates sous serres hollandaises utilisant du pétrole.

Ici se situe un grand paradoxe : au moment où l'on parle d'économie d'énergie, la Hollande s'entête à exploiter ses "pétro-tomates" alors que celles-ci peuvent être produites ailleurs à l'air pur, mieux et moins cher. Les milieux

agricoles européens ont dû pratiquer des pressions pour freiner les importations de ce produit. Ceci a entraîné une baisse continue des acquisitions communautaires provenant du Maroc : 170.000 tonnes en 1973-1974, 115.000 T. en 1976-1977 et 105.000 T. en 1977-1978, 100.000 T. en 1979-1980, alors que les exportations espagnoles ont connu une progression régulière : 160.000 T. en 1972-1973 et 200.000 T. en 1976-1977. Face à ces difficultés qui affectent un secteur agro-exportateur touchant essentiellement des petits exploitants (10.000 producteurs et 20.000 ha au Maroc), le Maghreb revendique en vain à la Communauté de geler le prix de référence, de différer d'un mois son entrée en vigueur et de porter les concessions tarifaires de 60 % à 80 %, car la contrainte du calendrier joue surtout entre Avril et Juin, période de grande production européenne.

4. - Les exportations de conserves de sardine rencontrent un certain nombre d'entraves qui gênent leur développement du fait de l'intervention d'une décision communautaire unilatérale (20 janvier 1977) obligeant les exportations maghrébines d'origine surtout marocaine à s'effectuer dans le cadre de deux contingents (14.000 T. à droit nul d'une part et 6.000 T. à 10 %) dont la répartition sur les pays membres est effectuée par les autorités communautaires. Ce nouveau régime en contradiction avec les stipulations de l'accord (franchise douanière) a compliqué le système des ventes maghrébines et a freiné la conclusion des contrats à terme. Le Maroc revendique l'octroi d'un contingent global de 20.000 T. en franchise et le droit de répartition de ce contingent par l'exportateur.

5. - Arrêt des exportations maghrébines en concentré de tomates (rubriques de conserves végétales) du fait des subventions octroyées par les autorités européennes à leurs producteurs et qui ne tiennent pas compte de l'effort d'investissement effectué au Maghreb au niveau de cette branche. Le Maroc a dû fermer des usines pourtant très compétitives et pourra même devenir dans les prochaines années importateur de concentrés de tomate provenant de l'Europe. Drôle d'évolution de la division internationale de travail.

6. - Réduction des exportations maghrébines de vin due à la hausse du prix de référence :

On sait que les régimes d'importation communautaire appliqués aux vins maghrébins combinent les instruments de réduction tarifaire, l'exemption sur contingent et le respect de prix de référence. Or la progression continue de ce dernier (128 FF/hect. pour 12 degré en 1973 à 249 FF. en 1981, alors que le prix des vins français et italien ne dépasse pas 150 FF.), a entraîné une chute importante des ventes maghrébines. Pour les seules exportations marocaines de ce produit, on doit noter la baisse continue de 65.700 hectolitres

en 1973/1974 à 15.000 en 1975-1976 à 8.300 en 1979-1980 ; par ailleurs, l'octroi des subventions abusives accordées par la communauté à ses producteurs leur permet de pratiquer sur le marché mondial des prix de dumping et de gêner les ventes maghrébines.

7. - L'impact négatif des pratiques néoprotectionnistes et de l'application des règles d'origine sur les exportations manufacturées maghrébines.

On sait que l'accord a prévu l'application de la franchise douanière pour les produits industriels maghrébins à l'exception des produits raffinés et des ouvrages de liège. Cette décision se plaçait dans le cadre de la politique dite de "redéploiement industriel" et des "préférences généralisées" et devait susciter l'installation d'industries d'exportation notamment au Maroc et à la Tunisie et le développement relatif de certaines exportations maghrébines (textile surtout) sur la C.E.E. Celle-ci a absorbé 86,5 % des exportations marocaines et 95 % des exportations tunisiennes en textile.

Mais l'évolution de ces exportations a été fortement perturbée. C'est ainsi que le dynamisme et l'industrie textile maghrébine a marqué un point d'arrêt au lendemain des mesures de protection appliquées à partir de 1977 en France et généralisées aux autres pays sur les importations textiles maghrébines. Ces mesures suscitées par l'action des Etats en vue de protéger des branches incapables à se conformer aux règles du redéploiement industriel vont à l'encontre de l'esprit et de la lettre de l'accord. Elles montrent par ailleurs que les autorités politiques dans les formations centrales tiennent beaucoup plus compte, dans les phases de récession, des pressions socio-économiques et électoralistes à court terme qu'aux considérations afférentes à la dynamique de la division internationale de travail à laquelle elles appellent dans les phases d'euphorie du Tiers-Monde à s'associer.

8. - L'arrêt de flux de l'émigration et le processus d'expulsion de la main-d'oeuvre maghrébine :

l'installation de la crise économique en Europe, l'accroissement continu de taux de chômage et l'inaptitude à restructurer les secteurs économiques relativement en retard, notamment en France, a poussé les autorités à travers des tentatives législatives ou réglementaires à juguler l'immigration de la main-d'oeuvre provenant du Tiers-Monde et notamment du Maghreb et à préparer des programmes de retour pour les immigrés anciennement installés. L'application de cette politique constitue une nouvelle rupture dans le pacte néocolonial construit par la volonté même de l'Europe au lendemain des indépendances et va à l'encontre de l'esprit des accords de coopération conclus entre les deux parties. Elle doit engendrer des conséquences graves pour les pays maghrébins qui souffrent d'un excédent de main-d'oeuvre en chômage et où l'émigration a commencé à remplir une fonction structurelle dans le cadre de l'économie extravertie :

- au niveau de l'emploi puisqu'elle permet la ponction d'une partie de la main-d'oeuvre et rattache les programmes de formation aux exigences de l'émigration.

- Au niveau financier, puisque les transferts effectués par les travailleurs émigrés constituent aujourd'hui une ressource majeure en devises et un élément équilibré pour la balance des paiements ;

- au niveau de développement régional puisque l'activité économique dans beaucoup de régions maghrébines est devenue tributaire de l'apport des ouvriers installés à l'étranger.

Par ailleurs, il est à relever que les Etats membres de la communauté n'ont pas voulu se prononcer sur le contenu des propositions de la commission en ce qui concerne le domaine de la sécurité sociale, ce qui ne permet pas d'appliquer une stipulation importante de l'accord malgré son entrée en vigueur depuis plus de 1978.

Enfin, on ne saurait fermer le dossier de la main-d'oeuvre maghrébine installée au sein de la communauté sans signaler la gravité des risques qui affectent de plus en plus la vie quotidienne de centaines de milliers de nos concitoyens du fait du développement à leur encontre de manifestations de xénophobie et de racisme entretenues par diverses forces politiques et sociales.

9. - L'inadaptation du concours financier européen au Maghreb face aux restrictions imposées au niveau des échanges :

Le côté maghrébin insiste sur l'insignifiance des apports financiers prévus par les protocoles signés avec la C.E.E. Celle-ci considère d'ailleurs qu'il ne s'agit que d'un support à l'intervention technologique européenne et à la réalisation de projets d'investissements. On doit cependant relever une contradiction entre les propositions communautaires en matière financière et la politique ^{européenne} commerciale vis-à-vis des pays maghrébins : les premières tendent à inciter ces derniers à développer leurs acquisitions technologiques par la réalisation de projets industriels et agricoles, alors que les entraves imposées aux exportations maghrébines par la réglementation communautaire gênent le développement du potentiel productif financé partiellement à partir des apports financiers communautaires.

Entre la C.E.E. d'une part, le Maroc et la Tunisie d'autre part, le contentieux risque de s'alourdir du fait de la politique méditerranéenne de la C.E.E. et surtout de son deuxième élargissement. Mais les relations euro-maghrébines s'insèrent dans un environnement de plus en plus large : Celui du monde arabe.

II) La dimension arabe de l'approche méditerranéenne de la C.E.E.

On ne peut pas analyser, aujourd'hui les relations entre la Communauté européenne et la rive arabe de la Méditerranée sans se référer à la politique arabe des Européens. Or, depuis le début de 1970, celle-ci est beaucoup plus déterminée par les conséquences de l'irruption du fait pétrolier. Auparavant, l'ensemble du monde arabe était ignoré par la communauté européenne. Rien ne l'obligeait à tenir compte de son existence.

H) Le cadre général de la définition de la politique arabe par la Communauté européenne :

La suprématie que l'occident exerçait grâce au cartel international du pétrole et à la complicité des régimes rétrogrades ainsi que le contrôle de la région par le complexe économique-militaire anglosaxon entravaient tout mouvement de contestation à l'encontre des intérêts occidentaux au Moyen-Orient. Les grandes firmes pétrolières qui exploitaient directement le pétrole et, imposaient aux Etats producteurs un système fiscal unique, maîtrisaient également les conditions de commercialisation des hydrocarbures. Ce contrôle en amont et en aval leur permettaient de fixer leurs prix à un niveau anormalement bas. C'est ainsi que les pays développés consommateurs ont pu acquérir une énergie au rabais qui a contribué à entretenir le processus de croissance qu'ils ont entamé depuis la deuxième guerre mondiale. Durant les deux décennies cinquante et soixante, le mouvement national arabe préoccupé par ses revendications d'indépendance politique n'a pu prendre conscience du fait néocolonial qui s'exerçait par le pillage de ses ressources naturelles. La tentative de nationalisation du pétrole par Mossadek s'est heurtée à la passivité du Tiers-Monde et à la pression du cartel qui a renforcé sa maîtrise sur le pétrole. Mais le premier acte qui visait la récupération des ressources pétrolières n'est parvenu qu'à une réduction partielle de l'influence des intérêts européens au profit des firmes américaines. C'est la nationalisation du canal de Suez (1956), qui a eu des effets plus directs sur l'environnement géopolitique des pays pétroliers. En effet l'Europe perdait son 1er rôle au Moyen-Orient en faveur des deux superpuissances surtout après l'agression tripartite à laquelle s'est associée la France et l'Angleterre. Mais l'offre du pétrole n'a pas baissé, car la première fermeture du Canal de Suez est intervenue au moment où les pétroles lybien et algérien proches de l'Europe ont commencé à se déverser sur le marché des pays consommateurs.

La fin des années 50 a vu le prix du pétrole diminuer ce qui a amené les pays producteurs à constituer en 1960 l'O.P.E.P., mais cette organisation ne pouvait devenir opérationnelle à cause des défaillances politiques des Etats membres.

Certains facteurs imputables à la montée des revendications nationales dans le monde arabe (affirmation du nassérisme, indépendance du Maghreb, avènement de pouvoir Baath en Irak, changement de régime en Libie) ont contribué à développer

26

un mouvement de contestation de l'ordre néocolonial et notamment du statut d'exploitation et de commercialisation du pétrole.

La défaite arabe de 1967 - un autre fait politique déterminant ainsi que les développements de la question palestinienne, ont provoqué le renversement des tendances agissant sur le marché pétrolier du fait de la réduction de l'offre face à la progression continue de la demande ; la deuxième fermeture du Canal de Suez, celle du pipeline en Syrie, la nationalisation des intérêts anglosaxons en Algérie sont autant de facteurs qui ont accéléré le mouvement devant aboutir à la réunion de l'O.P.E.P. à Caracas en Décembre 1970 aux accords de Tripoli, Téhéran et Genève et aux nationalisations de l'exploitation pétrolière en Algérie, Irak et Lybie en 1971.

Puis ce fut le deuxième acte avec la guerre du Ramadan (octobre 1973) l'embargo, les nouvelles hausses du prix du pétrole de 2,48 \$/ le baril à 11,65 \$ le baril, l'accélération du processus de nationalisation dans les pays du Golfe. Les rapports de force entre l'Europe grand consommateur d'hydrocarbures et le monde arabe grand producteur ont connu alors des transformations majeures. Mais, de 1975 à 1979 les pays industrialisés ont pu compenser en grande partie l'effet de la hausse des prix de pétrole et récupérer le surplus des pays producteurs en développant leurs exportations en biens d'équipements, armements et produits élaborés de plus en plus chers et en maîtrisant le recyclage des pétro-devises. Les termes de l'échange ont aussi évolué durant cette période au profit des économies centrales et le processus engagé par l'Egypte pour se rapprocher d'Israël a contribué à atténuer les tensions du Moyen Orient, à briser les élans revendicateurs au sein du monde arabe et donc à stabiliser le prix des hydrocarbures.

L'aboutissement de la révolution iranienne en 1979 et le déclenchement de la guerre irano-irakienne (1980) ont engendré la remontée d'une nouvelle tension au niveau du marché des hydrocarbures puisque à nouveau l'offre du pétrole a eu tendance à se stabiliser malgré la politique de stockage systématique des pays consommateurs et l'utilisation de plus en plus grande d'énergies nouvelles.

Depuis 1982, on assiste à nouveau à une tendance de baisse du prix du pétrole, ce qui a obligé l'O.P.E.P. de décider, pour la première fois de son histoire la diminution du prix de référence de 34 \$ le baril à 29 \$ (Mars 1983). La baisse de la demande due à la crise mondiale, l'utilisation des nouvelles sources d'énergie, la découverte de grandes potentialités en hydrocarbures au Mexique, en Mer du Nord, la déconfiture arabe lors de l'agression sioniste sur le Liban sont autant de facteurs économiques et politiques qui expliquent cette tendance.

Donc, depuis le début de la décennie 70, l'irruption du fait pétrolier a poussé la C.E.E. à mettre sur pied une politique spécifique vis-à-vis du monde arabe et à l'intégrer dans sa stratégie géopolitique, économique et diplomatique.

Les relations entre l'Europe et les pays arabes traditionnellement rattachés aux anciennes métropoles durant la phase coloniale, ont évolué à travers une trajectoire diamétralement opposée à celle de ses relations avec le monde arabe pétrolier. (Le Maghreb notamment). Au départ, ces économies étaient organiquement intégrées dans celles des métropoles (la France) qui leur garantissaient des débouchés sûrs pour leurs exportations dans le cadre de la division internationale de travail. L'avènement des indépendances politiques et la constitution de la C.E.E. devaient créer des obstacles aux exportations des pays maghrébins sur l'Europe, ce qui les a obligé de signer des accords d'association (1969) avec celle-ci.

La mise en application de la politique méditerranéenne de la C.E.E. à travers la banalisation des accords dits de coopération a permis aux pays arabes du Machrek (Egypte, Syrie, Liban et Jordanie) de devenir un nouvel élément de la stratégie européenne vis-à-vis du monde arabe mais a permis aussi de mettre fin à la "spécificité" des relations postcoloniales entre la partie occidentale du monde arabe et la C.E.E. Le deuxième élargissement de celle-ci (avec l'adhésion de la Grèce, du Portugal et de l'Espagne) constitue nous semble-t-il une rupture dans la politique méditerranéenne de la C.E.E. et un fait discriminatoire au détriment du monde arabe méditerranéen notamment le Maghreb.

La genèse de la confrontation monde arabe-C.E.E. doit tenir compte de la diversité des situations des pays arabes. Dominée par le fait pétrolier et par le globalisme que la C.E.E. prétend accorder à sa politique "méditerranéenne" à son "dialogue euro-arabe", ses effets divergent d'un pays à un autre selon les traits qui prédominent l'insertion de chaque pays arabe dans l'économie mondiale. Car le sous-développement et l'extraversion constituent le facteur commun de tous les pays arabes, mais la diversité des situations s'impose : L'interférence différenciée de certaines composantes des formations économiques et sociales arabes (l'héritage colonial, le poids du pétrole, l'élément démographique et l'élément du pouvoir) secrète une multitude de statuts dans les relations entre les différents pays arabes et la C.E.E.

Il convient de procéder à une classification des pays arabes pour expliquer la complexité des relations euro-arabes. On pourrait les répartir en trois groupes en tenant compte du rapport ressources pétrolières/population comme ont tendance à le proposer dans leurs études des organismes internationaux : pays pétroliers ayant une population limitée, pays pétroliers ayant une population à dimension moyenne, pays non pétroliers.

Cette classification a le mérite de relever le poids déterminant du pétrole, mais elle néglige d'autres éléments qui interviennent dans l'élaboration de la stratégie de la C.E.E.

Nous proposons donc une autre classification qui tient compte d'une part des éléments, pétrole, population, héritage colonial mais qui reflète ~~d'autre~~^{part} les considérants de la politique de la C.E.E. au sein de la méditerranée, par rapport aux conséquences du deuxième élargissement de la Dynamique de la Division Internationale du Travail et de l'affrontement entre le développement et sous-développement.

Cette classification nous permet de dégager quatre groupes de pays arabes ayant des relations spécifiques avec la C.E.E.

1.- Les pays rentiers en pétrole : les sept du Golfe (Arabie Saoudite, Koweït, Emirats, Qatar, Bahrein, Oman, Irak) et la Lybie. C'est le groupe (Golfe + Lybie) très excédentaire du fait de ses exportations pétrolières sur l'Europe et la faiblesse de la capacité d'utilisation de ses excédents.

2.- Les pays du Maghreb (Maroc, Algérie, Tunisie) dont les économies ont été structurellement façonnées par leur insertion dans l'ancien ordre colonial et qui se sont trouvés associés à la C.E.E. L'Algérie grand fournisseur d'hydrocarbures et exportateur de moins en moins important de produits agricoles se rapproche du modèle des pays pétroliers. Les pays maghrébins ont été, dès le départ, un élément de la politique méditerranéenne européenne et ont subi plus que n'importe quels autres pays les effets néfastes de l'extension de cette politique et de l'élargissement de la C.E.E. au pays du Sud de l'Europe.

3.- Les pays du Machrek formés de l'Egypte, la Syrie, le Liban et la Jordanie et intégrés récemment dans la politique méditerranéenne de la C.E.E. par les accords de coopération, ce qui rapproche leurs statuts vis-à-vis de l'Europe de celui des pays maghrébins sous réserve de l'importance du pétrole dans leurs exportations (Syrie et surtout Egypte) et de la faiblesse du volume de leurs échanges avec la C.E.E. (surtout le Liban et la Jordanie).

4.- Le groupe des pays arabes africains non méditerranéens (Mauritanie, Soudan, Somalie et Djibouti). Ces A.A.N.M. interviennent pour une part insignifiante dans les échanges communautaires parce qu'ils sont insuffisamment intégrés dans l'économie mondiale du fait de considérations historiques ou économiques.

A travers l'interférence des relations de la C.E.E. avec le monde arabe dans son ensemble et avec chacun des grands groupes, nous pouvons discerner l'aspect global et les aspects différenciés de ces relations à travers l'analyse des échanges commerciaux dominés par le pétrole et l'évolution des relations d'association avec les pays méditerranéens notamment ceux du Maghreb.

L'analyse de ces problématiques nous conduira à élucider la dynamique des relations euro-arabes compte-tenu des diversités et des singularités mais aussi du caractère global de l'affrontement entre le développement et sous-développement. L'insertion contradictoire de la Division Internationale du travail et les transformations structurelles des formations centrales et périphériques.

B) L'évolution des échanges euro-arabes et la prédominance du fait pétrolier :

L'analyse des échanges C.E.E.-monde arabe et de leur évolution depuis le début de la décennie 70 permet de relever l'impact de l'évolution du prix du pétrole et le carac-

tère déterminant de la rente pétrolière détenue par les pays arabes qui forment le pôle énergétique le plus important du monde (Golfe + Lybie). 15

Les différentes hausses du prix du pétrole se sont situées en 1971, 1973 et 1979, au début des années 70 le prix du baril arabian Light ne dépassait pas 1,80 \$. La première hausse se situe en mai 1971 (2,18 \$). La deuxième en janvier 1973 (5,12 \$). La troisième en Novembre 1973 (11,65). Après une stabilisation et même des mouvements de baisse, il y a eu de nouvelles hausses, janvier 1979 (13,33 \$), juillet 1979 (23,5 \$)...., et 1980 vers 34 \$ puis il y a eu le mouvement de la baisse 29 \$ en mars 1983.

Les ventes du monde arabe à la communauté européenne n'ont cessé de s'accroître puisqu'ils sont passées de 9,387 Millions U.C.E. en 1972 à 58.528 M.U.C.E. en 1980. Mais, comme 90 % des importations communautaires provenant du monde arabe sont constitués d'hydrocarbures, seuls les pays arabes possédant une rente pétrolière ont pu améliorer leur position sur le marché de la C.E.E. puisque la part du groupe Golfe-Lybie dans les importations communautaires est passée entre 1972 et 1979 de 11,4 % à 15,5 % alors que celle des pays A.A.N.M. a régressé de 0,3 % à 0,1 % et que celle du groupe Maghreb-Machrek s'est stabilisée autour de 2,6 %, 2,9 %.

Importation de la C.E.E. du monde arabe et leurs parts dans l'ensemble des importations (1979)

	1972	%	1979	%
Machrek + Maghreb	1.682	2.6	6.432	2.9
Golfe + Lybie	7.502	11.4	33.877	15.5
A.A.N.U.M.	202	0.3	315	0.1
T O T A L	9.387	14.3	40.624	18.6

En Millions UCE Source : statistique C.E.E.

La prédominance du pétrole dans les exportations arabes à la communauté européenne est absolue puisque la part des produits énergétiques dans ses exportations atteint 90 % alors que les produits alimentaires n'interviennent que pour 1,8 %, les matières premières pour 2,8 % et les produits divers pour 1,8 %.

L'analyse combinée des origines géographiques et sectorielles des exportations arabes à la communauté européenne montre que 95,2 % des ventes provenant du groupe pétrolier (Golfe-Lybie) sont constituées de produits pétroliers alors que pour le reste du monde arabe la part des matières premières s'élève à 14,8 % et celle des produits alimentaires à 10,2 %.

Les importations de la C.E.E. provenant du monde arabe par catégories

(en millions UCE et en %)

	P. alimentaires	P.énerg.	Matières premières	P. chimique	Machines	Autres
Golfe-Lybie	9 0 %	23.161 95,2	18 0,1 %	21 0,1 %	173 0,7 %	45 0,2 %
Reste du monde arabe	531 10,2 %	3.242 62,1 %	774 14,8 %	120 2,0 %	64 1,2 %	475 9,1 %
Monde arabe	540 1,8 %	26.403 89,3 %	792 2,7 %	141 0,5 %	237 0,8 %	520 1,8 %

Source : Statistique C.E.E.

Une analyse plus détaillée des origines sectorielles des exportations arabes à la C.E.E. confirme d'une part la prédominance du pétrole et d'autre part la faiblesse des exportations revalorisées ou élaborées. Le caractère sous-développé de l'économie arabe dans sa globalité et dans ses diversités peut être reconnu dans la prédominance du secteur extractif dans ses exportations.

Aussi, les ventes du monde arabe à la C.E.E. sont-elles concentrées sur le pétrole brut puisque sur les 27 Milliards U.C. (34 MM \$) des exportations arabes en hydrocarbures, on ne compte que quelque 750 millions UC qui concernent les produits raffinés, alors que les ventes du gaz, d'origine surtout algérienne s'élèvent à 500 millions U.C.E.

Loin derrière les produits d'hydrocarbures, viennent les exportations arabes à la C.E.E. sous forme de matières premières. Elles s'élèvent à quelque 500 Millions U.C.E. et proviennent surtout des pays non pétroliers : les phosphates du Maroc le coton de l'Egypte, du Soudan et de la Syrie et le fer de la Mauritanie.

Les ressources des ventes des produits alimentaires provenant du groupe Maghreb-Machrek ne dépassent pas les 400 millions U.C.E. alors que celles qui correspondent à la rubrique machines et textiles s'élèvent respectivement à 400 millions et 300 millions de U.C.U.

Parts des produits manufacturés dans les importations de la C.E.E. en provenance de certains pays arabes

	1973	1979
MAROC	9,7	21,6
ALGERIE	2,6	1,0
TUNISIE	15,3	37,8
EGYPTE	12,1	12,5
SYRIE	3,6	1,6
ARABIE SEOUDITE	0,3	1,6

Les échanges euro-arabes continuent à s'inscrire dans le cadre de la Division Internationale la plus classique puisque le monde arabe vend essentiellement des produits bruts : le pétrole, les phosphates, le coton, les agrumes, les primeurs. La place des produits manufacturés dans les importations de la C.E.E. n'est relativement importante que pour trois pays : la Tunisie (37,8 %), le Maroc (21,6 %) et l'Egypte (12,5 %). Il s'agit des trois pays arabes qui ont un excédent en main-d'oeuvre par rapport à leurs ressources financières actuelles et qui s'insèrent dans les nouvelles formes de la DIT en développant les industries d'exportation fondées sur l'utilisation de la force de travail (textile, cuir, etc...). Les autres pays arabes pourvus surtout de potentiel énergétique intègrent les mêmes tendances d'évolution de la DIT par la promotion des industries d'exportation fondées sur l'utilisation de la matière première principale (industrie de raffinage et pétrochimie).

Les achats du monde arabe en provenance de la C.E.E. ont progressé depuis 10 ans à un rythme encore plus élevé que celui de l'évolution de leurs ventes. C'est dire que la hausse du prix du pétrole a été en grande partie récupérée par les pays développés. Cette progression résulte de l'accentuation de la demande du monde arabe en matière de biens d'équipement (déficit technologique) de biens alimentaires (déficit alimentaire) de biens manufacturés (échec de l'import substitution et extension du modèle de consommation occidentale). Elle répond à l'accumulation rapide des moyens de financement par les pays possédant une rente pétrolière ce qui a contribué à l'évolution du niveau de leurs investissements et à la transformation du mode de consommation.

Entre 1972 et 1980, les importations arabes en provenance de la C.E.E. se sont accrues de 4,363 millions U.C.E. à 35.002 Millions U.C.E. au moment où leur part dans les ventes communautaires ont plus que doublé et sont passées de 6,6 % à 15,1 %.

L'essentiel de la progression des importations arabes de la C.E.E. provient du groupe pétrolier (golfe-lybie) qui se présente de plus en plus comme le premier client arabe de la communauté alors que cette place était occupée au début de la décennie 70 par le groupe Maghreb-Machrek.

Le tableau suivant rend compte de l'évolution des importations arabes de la C.E.E. et de leur répartition entre les différents groupes de pays arabes. Exportations communautaires au monde arabe et leur pourcentage dans les ventes de la C.E.E.

	1972	%	1979	%
MAGHREB-MACHREK	2,450	3,7	11,454	5,9
GOLFE+LYBIE	1,723	2,6	17,108	8,8
A.A.N.M.	190	0,3	732	0,4
MONDE ARABE	4,363	6,6	29,294	15,1

Source : Statistiques C.E.E.

La lecture de ce tableau révèle que pour les pays arabes rentiers en produits pétroliers, les importations en provenance de la C.E.E. se sont accrues de 900 % entre 1972 et 1979 alors que pour l'ensemble du monde arabe les importations de la C.E.E. n'ont progressé que de 500 % entre les deux dates. La conséquence principale du décalage entre ces deux taux peut être reconnue dans les changements des parts des différents groupes de pays arabes dans les ventes européennes. En 1972, le groupe Maghreb-Machrek intervenait pour 56 % des importations arabes en provenance de la C.E.E. Cette première place a été reprise par le groupe Golfe-Lybie avec un pourcentage de 58,4 % en 1979. L'Algérie autrefois premier client de l'Europe (21,5 % du monde arabe en 1972) a cédé sa place à l'Arabie Séoudite (21,8 % en 1979). La part du Maghreb dans les importations en provenance de la C.E.E. par rapport au monde arabe s'est beaucoup réduite puisqu'elle est passée de 36 % en 1972 à 23 % en 1979.

La progression des ventes européennes aux pays arabes correspond donc à l'accumulation des pétro-devises par les pays possédant une rente pétrolière, ce qui s'est traduit par la montée de leurs achats à un niveau qui dépasse celui qui pourra correspondre normalement à leur capacité d'absorption.

L'analyse sectorielle des importations arabes en provenance de la C.E.E. révèle la prédominance des produits industriels qui interviennent pour 80 % sous forme de machines, biens d'équipement, de transport et produits manufacturés. La moitié des importations d'origine européenne concerne les machines alors que les biens alimentaires interviennent pour 15 %.

Composition des importations arabes de la C.E.E. (1979) en %

	Monde arabe	Golfe-Lybie	Reste du monde arabe
P. Alimentaires	15,0	7,2	10,0
Energie	2,0	1,0	3,5
M. premières	1,2	1,7	2,0
P. chimiques	6,7	5,2	8,9
Machines	48,1	48,8	47,2
Autres	30,4	32,8	27,2

Source : statistiques C.E.E.

La contribution des achats du monde arabe dans l'équilibre des balances commerciales européennes, à la promotion de son activité économique notamment dans la phase de crise est très significative à double titre. Qualitatif parce que ces importations sont constituées de produits industriels européens. Quantitatif du fait du poids grandissant des achats arabes dans les exportations européennes. Pour l'Italie et la France, les ventes sur le monde arabe représentent respectivement 12 % et 9,8 % de l'ensemble de leurs exportations.

Il faut signaler dans le cadre de l'analyse des achats du monde arabe à l'Europe la part grandissante que détiennent de plus en plus les produits en armements. Il suffit de remarquer que les achats militaires du Moyen-Orient se situent autour de 15 Milliards de \$, qu'ils constituent 60 % des achats du Tiers-Monde et qu'ils ont augmenté de 500 % durant la décennie 70. Trois pays de la C.E.E., la France, l'Angleterre et l'Allemagne Fédérale disputent aux U.S.A. et à l'U.R.S.S. les fabuleux contrats d'armements présentés par les grands pays pétroliers : l'Arabie Séoudite, l'Irak, les pays du Golfe et la Lybie. On doit relever par ailleurs une corrélation positive très claire entre la hausse du prix du pétrole et l'accroissement des ventes d'armes aux pays du Moyen-Orient ce qui montre que les pays développés récupèrent en grande partie les charges de la facture pétrolière par le biais du développement de leur complexe militaro-industriel.

Le monde arabe constitue donc un partenaire fondamental pour la C.E.E. : il lui fournit du pétrole source énergétique stratégique et des matières premières vitales (phosphates) de la force de travail (main-d'oeuvre émigrée) et lui achète des produits industriels dont l'exportation permet d'atténuer les manifestations de la recession.

La confrontation entre les exportations et les importations de la C.E.E. et le monde arabe révèle le caractère amplement excédentaire de la balance commerciale arabe avec l'Europe.

Toutefois, cet excédent ne résulte pas d'une quelconque supériorité économique du monde arabe en terme de productivité ou de différenciation sectorielle, mais il est le fait des exportations d'un produit brut, le pétrole, ce qui lui confère un caractère amplement appauvrissant, car l'accumulation des revenus d'exportation s'accompagne ici d'un épuisement des ressources naturelles nationales. Par contre, les exportations européennes proviennent de l'intervention de l'ensemble du complexe productif et participent donc à l'entretien et au renforcement du potentiel économique de l'Europe.

L'excédent global de la balance commerciale arabe avec la C.E.E. ne doit pas cacher le déficit des échanges entre le monde arabe non pétrolier et l'Europe. Car, si le solde des échanges du groupe Golfe-Lybie avec la C.E.E. est largement positif (+ 16.769 MUCE en 1979) celui des échanges des autres ensembles avec la C.E.E. se caractérise par un déficit structurel (-5.0022 MUCE pour le Maghreb-Machrek et -417 pour les A.A.N.M.).

Solde des échanges commerciaux euro-arabes (en millions U.C.E.)

	1972	1979
MAGHREB-MACHREK	- 768	- 5.022
GOLFE-LYBIE	+ 5.779	+ 16.769
A.A.N.A.M.	+ 12	- 417
MONDE ARABE	+ 5.023	+ 11.330

Source : Statistiques C.E.E.

Si par ailleurs l'excédent des pays pétroliers a tendance à se maintenir voire à s'amplifier depuis le début des années 70, le déficit des pays non pétroliers n'a pas cessé par contre de progresser. Il s'est accru pour l'ensemble Maghreb-Machrek de 554 % entre 1972 à 1979. Si les ventes de la C.E.E. en biens d'équipement et en produits alimentaires stratégiques ont connu une progression continue en quantité et en valeur, les exportations traditionnelles de cet ensemble (phosphates, agrumes, coton, textile) affrontent des difficultés de plus en plus insurmontables et ont tendance à se stabiliser et par moment à diminuer. Le cas des pays arabes africains non méditerranéens est autrement significatif, l'excédent qui caractérisait leurs échanges avec l'Europe en 1972 grâce surtout aux ventes de fer mauritanien s'est transformé en un déficit à la fin de la décennie.

Un point de convergence important permet de caractériser les soldes des échanges euro-arabes. L'excédent des pays pétroliers, comme le déficit des pays non pétroliers sont des indices de sous-développement et d'extraversion. Car l'excédent des premiers est rattaché à la vente d'un produit brut qui est certes vital, mais dont l'importance est certainement passagère. Son impact sur le développement économique est limité du fait surtout de la défaillance des structures d'absorption dans ces pays et de la faiblesse de leur dimension démographique. Par contre, ces pays achètent surtout des produits industriels élaborés et des produits alimentaires. La fragilité de leur industrie et de leur agriculture les soumet à une double aliénation pour produire et pour se nourrir. Le déficit des pays arabes non pétroliers est aussi un signe de sous-développement et de leur intégration dans une division internationale de travail avec les pays développés fondée sur des normes néo-coloniales traditionnelles. Malgré une légère extension des activités de substitution aux importations et de certaines industries d'exportation, ces pays restent spécialisés dans l'exportation de produits primaires agricoles ou miniers et l'importation des produits élaborés. La progression démographique et la défaillance de leur économie agricole vivrière les obligent par ailleurs à affronter les problèmes posés par le déficit alimentaire.

L'analyse différenciée des balances commerciales des différents pays arabes avec la C.E.E. peut nous conduire à distinguer trois structures d'échanges correspondant à trois ensembles :

1.- Pays ayant un excédent important avec la C.E.E. : Il s'agit des pays possédant une rente pétrolière importante ;

2.- Pays dont la balance commerciale accuse un déficit structurel avec la C.E.E. : Il s'agit de pays à démographie relativement dense leur imposant des besoins importants en produits alimentaires et industriels (Egypte, Maroc, Algérie, Tunisie) qui ne sont pas le plus souvent des producteurs de pétrole (à l'exception de l'Algérie) et ayant eu des liens de dépendance directe avec les anciennes métropoles coloniales (Maghreb, Egypte, Syrie), ce qui a contribué à façonner leur structure productive fondée sur l'agro-exportation et les a poussés à signer des accords d'association ou de coopération avec la C.E.E., afin d'assurer l'écoulement de leurs productions sur le marché européen. L'ampleur de leur déficit varie d'un pays à un autre selon les contraintes imposées aux exportations ou la progression de leurs importations.

3.- Les pays arabes ayant des échanges avec la C.E.E. relativement peu déficitaires de par la faiblesse de l'insertion de leur formation économique et sociale dans les mécanismes du capitalisme mondial, ce qui se traduit par la modicité de leur propension aux échanges internationaux. Il s'agit notamment de Djibouti, Yémen du Sud, de la Somalie, Oman, Soudan et du Yémen du Nord. On peut placer dans ce même ensemble la Mauritanie dont les échanges avec l'Europe sont légèrement excédentaires grâce aux exportations du minerai de fer et surtout à la faiblesse des besoins en matières d'importation.

Le tableau suivant rend compte de l'état des échanges commerciaux entre la C.E.E. et les différents pays arabes en Millions ECU. 1980 (Europe des 9)

GROUPE DE PAYS	Exportations arabes	Importations arabes	Solde
<u>Groupe Golfe + Lybie</u>			
Lybie.....	6 373	4 146	+ 2 227
Irak.....	7 909	3 816	+ 4 093
Arabie Séoudite.....	24 520	7 283	+ 17 237
Koweït.....	4 036	1 474	+ 2 562
Bahrein.....	56	323	- 267
Emirats.....	4 375	2 079	+ 2 296
Oman.....	352	394	- 42
Qatar.....	1 475	392	+ 1 083
<u>Groupe MAGHREB</u>			
Maroc.....	1 169	1 479	- 310
Algérie.....	4 027	4 710	- 683
Tunisie.....	1 098	1 541	- 443

(suite)

GROUPE DE PAYS	Exportations arabes	Importations arabes	Solde
<u>GROUPE MACHREK</u>			
Egypte.....	1 746	3 105	- 1 359
Syrie.....	930	1 245	- 315
Liban.....	45	1 032	- 987
Jordanie.....	10	687	- 587
<u>AUTRES PAYS ARABES</u>			
Soudan.....	166	473	- 307
Mauritanie.....	122	52	+ 70
Somalie.....	-	52	- 52
Djibouti.....	-	42	- 42
Yémen du Nord.....	-	340	- 340
Yémen du Sud.....	-	53	-
<u>TOTAL</u>	58 409	34 716	- 23 693

En conclusion, on peut dire que le solde positif de la balance commerciale du monde arabe avec l'Europe résulte de la hausse du prix du pétrole et ne concerne que les pays arabes rentiers exportateurs d'hydrocarbures et plus souvent dépourvus des structures d'accueil démographique qui lui permettrait d'utiliser leur excédent financier dans le sens d'un développement complexe, autonome et irréversible. Par contre, pour tous les autres pays arabes notamment les pays possédant une démographie relativement importante, l'Europe impose un excédent de plus en plus écrasant dans ses échanges commerciaux. Avec la C.E.E., le pétrole arabe détient un excédent qui risque d'être conjoncturel mais le monde arabe non pétrolier subit un déficit qui a un caractère amplement structurel.

E - Les placements des arabo-dollars et le processus de recyclage :

Les pays arabes ayant une rente pétrolière et une capacité limitée d'utilisation de leurs ressources, ont constitué depuis 1974 des excédents financiers appréciables. L'Europe comme les autres pays capitalistes développés dont le solde des balances de paiements était souvent en déficit durant les années 70 a démontré son intérêt pour attirer ces capitaux arabes à ses places financières et leur chercher des emplois dans les opérations dites de recyclage. Certains achats, ou prises de participations effectués par des Koweïtiens ou saoudiens dans des sociétés industrielles (Krupp ou Fiat) immobilières et hôtelières ont eu un écho que les mass-média européens ont souvent amplifié. De même, les accords "de coopération financière" contractés par l'Allemagne Fédérale en 1981 ou la France en 1983 avec l'Arabie Saoudite pour alléger leur déficit de leur balance commerciale témoignent de nouveaux termes des relations euro-arabes sur le plan financier. Dans ce cadre, les deux parties se sont attachés à trouver des solutions aux problèmes qui se posent à l'occasion des transferts des capitaux arabes vers

l'Europe. C'est le seul chapitre du "dialogue euro-arabe" qui a connu des progrès appréciables ce qui indique les solidarités d'intérêts qui rattachent aujourd'hui les pays arabes rentiers en pétrole et les pays capitalistes développés. En effet, durant 1982, la commission sur la coopération financière du dialogue euro-arabe a pu poser les termes du débat concernant ces questions. Les investisseurs arabes qui placent leurs capitaux le plus souvent à court terme demandent au côté européen de limiter "les risques de change et d'érosion monétaire". La C.E.E. a refusé de répondre à cette revendication mais a accepté d'élargir la définition des investissements arabes pour y inclure aussi les dépôts. En contrepartie, les Européens désireux d'effectuer des investissements directs dans le monde arabe demande aux Etats arabes de couvrir les risques d'expropriation, de nationalisation, de garantir le rapatriement des capitaux investis de leur revenu ainsi que les traitements des investissements d'une façon non discriminatoire.

Ainsi, le pétrole et les excédents financiers tendent à devenir les fondements de ce qu'on appelle "le dialogue euro-arabe"... , qui ignore totalement les problèmes de la rive arabe de la Méditerranée.

C - Le "Dialogue euro-arabe" : Le pétrole contre la technologie et le recyclage des excédents financiers et l'ignorance de la Méditerranée arabe

Une négociation globale euro-arabe n'était pas concevable avant 1973, c'est la guerre du Ramadan (octobre 1973), la hausse du prix du pétrole, la montée de la résistance palestinienne, la parution de l'utilisation éventuelle de l'arme pétrolière à travers l'embargo le lendemain de la guerre qui ont obligé la C.E.E. à prendre au sérieux le fait arabe. Auparavant, rien ne pouvait inciter les Européens à discuter avec les arabes globalement, car les pays du Maghreb nouvellement indépendants étaient rattachés verticalement à l'ancienne métropole à travers les liens de dépendance néocoloniale, alors que le pétrole de s pays du Moyen-Orient était maîtrisé par le cartel et s'écoulait sur les marchés des pays consommateurs à des prix anormalement bas.

Après la guerre du Ramadan et les décisions prises par les pays arabes producteurs du pétrole en vue d'augmenter les prix et d'opposer l'embargo contre tous les pays qui ont pris une position franchement proisraélienne (la Hollande), les Européens se sont empressés de nuancer leur attitude vis-à-vis du monde arabe, de proposer "le dialogue euro-arabe". C'est une façon d'atténuer l'élan revendicateur des pays pétroliers, de s'assurer de l'approvisionnement en hydrocarbures et de créer des solidarités d'intérêt entre les deux côtés pour entretenir les échanges du pétrole contre la technologie et capter les excédents financiers arabes à travers les opérations de recyclage.

Le premier pas était politique et répondait aux conditions qui prévalaient à la fin de 1973 car la hausse de prix du pétrole et le risque d'utilisation de l'embargo résultaient d'un phénomène éminemment politique ; la guerre d'octobre 1973

déclenchée sur l'initiative des Arabes en réponse à l'intransigeance israélienne face au problème palestinien. En novembre 1973, les neuf ont dû reprendre la résolution 242 du Conseil de Sécurité en lui en ajoutant, pour tenter de se rapprocher des thèses arabes, un principe fondamental qui prévoit que dans la "recherche d'une solution juste et durable du problème du Moyen-Orient, on devrait prendre en considération le droit légitime des palestiniens".

C'était la première initiative de la C.E.E. en vue de réduire l'élan politico-économique imposé à tous les régimes arabes par la guerre du Ramadan.

Dans une réunion tenue à Copenhague à la fin de 1973, les représentants des neuf pays membres de la C.E.E. ont révélé d'une façon déclarée que "L'ouverture sur le monde arabe est déterminée par leur préoccupation d'assurer leur approvisionnement en pétrole"; c'est dans ce sens qu'ils ont fait appel à l'ouverture de "discussion avec les pays producteurs de pétrole sur un régime global comprenant une coopération étendue".

Depuis, la C.E.E. et le monde arabe ont inauguré le dialogue euro-arabe parallèlement au dialogue dit Nord-Sud. Comme ce dernier, il est passé par des hauts et des bas et a évolué dans l'ambiguïté totale. Les Européens tenaient à l'engager en vue d'atténuer le mouvement de la hausse des prix de pétrole et surtout garantir leur approvisionnement. Mais la stabilisation de la demande des hydrocarbures de 1975 à 1976 à la suite de la forte hausse de 1974 et du fait de la permanence des signes de la récession, la coordination de l'action des pays occidentaux dans le cadre de l'Agence Internationale d'Energie, la disparition des manifestations de tension aigue du Moyen-Orient à la suite du désengagement égyptien sont des éléments qui ont poussé les pays développés et l'Europe à refuser de répondre aux revendications du Tiers-Monde et notamment les pays pétroliers au cours des différents débats qui se sont déroulés sur le plan mondial durant la deuxième moitié des années 70". Le dialogue euro-arabe" devait dans ce cadre être perturbé à plusieurs reprises. Le piétinement qui gênait son évolution est dû à la divergence des positions entre les deux parties sur la question palestinienne, divergence qui prend de l'ampleur dans les phases de détente du marché pétrolier.

"Le dialogue euro-arabe" est passé par des phases d'euphorie et de pessimisme. Au départ, après la déclaration de Copenhague, les Européens devaient définir le cadre général qui pouvait conduire au déclenchement du processus. C'est ainsi que les Ministres de la Communauté avaient à approuver le 4 mars 1974 un aide-mémoire de la commission sur la question, avant une première réunion des deux parties au niveau des ambassadeurs (12-14 novembre 1974) et surtout avant qu'ils conviennent de la nécessité de la présence de représentants de l'O.L.P. au sein d'une délégation unique arabe le 13 février 1975 (le compromis de Dublin).

Une première période du "dialogue euro-arabe" a été caractérisée par les réunions des experts, au Caire en Juin 1975, à Rome en juillet 1975 et à Abu-Dhabi en novembre 1975. Certaines réflexions ont pu être développées sur la création des

groupes de travail pour activer la "coopération" au niveau de divers secteurs. Mais, ces réunions se sont surtout consacrées à la confrontation entre les deux approches du dialogue : l'approche politique défendue par le côté arabe qui tient à ce que la question palestinienne reste au centre des discussions et l'approche européenne qui privilégie l'aspect économique dans le débat entre les deux parties.

Les Européens ont dû accepter d'introduire d'une façon plus ou moins claire "les questions dites politiques". Ce fut alors le départ de la deuxième phase du "dialogue euro-arabe" avec les réunions de la commission générale à Luxembourg (mai 1976 et février 1977) à Bruxelles (octobre 1977) et à Damas 1978. Les deux côtés ont commencé à mettre au point les projets de coopération auxquels l'Europe pourrait apporter son concours technologique dans certains pays arabes. Mais l'accord ne s'est pas fait totalement sur le financement de ces projets puisque les Européens veulent que le monde arabe prenne en charge l'ensemble des dépenses et surtout le débat s'est trouvé bloqué sur la question palestinienne.

Il a été même interrompu en Avril 1979 quand les responsables de la C.E.E. ont tenu à marquer leur préférence pour la discussion au niveau de la coopération technique et à marginaliser les aspects politiques du fait même que la majorité des pays européens avaient tendance à cautionner le processus de rapprochement Egypto-israélien à travers les négociations de Camp David récusées par l'ensemble du monde arabe.

Pourtant, l'intervention combinée de certains éléments politiques et économiques a contribué à renouer le dialogue à partir de novembre 1980. La révolution iranienne et la guerre entre l'Iran et l'Irak ont entraîné une résurgence des conditions propices à la baisse de l'offre du pétrole et à la hausse de son prix, au détriment de l'Europe. Les milieux conservateurs, arabes notamment dans le Golfe cherchaient parallèlement à cette évolution à se rapprocher de l'Europe afin d'éviter toute nouvelle conflagration au Moyen-Orient avec toutes ses conséquences destabilisantes pour certains régimes politiques et de renforcer son potentiel de défense militaire. De son côté, l'Europe constatant l'impasse à laquelle a abouti le processus de Camp David a dû faire un nouveau pas du côté arabe notamment dans la déclaration des Chefs d'Etats européens lors de leur réunion en juin 1980 à Venise où ils ont affirmé pour la première fois "le droit du peuple palestinien à l'autodétermination" et la nécessité "d'associer l'O.L.P. à un règlement pacifique du problème du Moyen-Orient".

C'était le signe évident que la C.E.E. accepte de rattacher le dialogue euro-arabe à un double volet : économique et politique.

En novembre 1980, le dialogue euro-arabe a pu reprendre à nouveau et la délégation de la ligue arabe s'est faite présidée par le représentant de l'O.L.P.,

le but de la réunion était de donner au débat une dimension politique mais aussi de s'attaquer au volet économique notamment à la protection des investissements, au commerce et aux travailleurs émigrés. Afin de maintenir ce nouvel élan, de faire revivre la plus haute instance des relations entre les deux parties, le comité général en l'occurrence et d'aboutir à une réunion des Ministres des Affaires Etrangères en été 1981, on a décidé de réunir à ABOU DHABI, une conférence informelle qui grouperait parlementaires, des hommes d'affaires et des journalistes.

Formellement le processus du "dialogue euro-arabe" est ouvert sur plusieurs dossiers :

- Recherche de relations préférentielles de région à région et généralisation des accords de coopération entre la C.E.E. et tous les pays arabes.
- Création d'un centre euro-arabe pour la coopération commerciale.
- Promotion des investissements industriels réciproques (cross investment) et utilisation des excédents de pétro-devises.
- Etude de faisabilité du centre de dessalement d'eau.
- Collaboration entre les deux parties pour réaliser les projets dans des pays tiers dans le cadre du recyclage.
- Promotion des projets de développement agricole dans le monde arabe sur le plan régional et arrangement à long terme pour l'approvisionnement des pays arabes en produits alimentaires.
- Développement des échanges culturels entre les deux parties.
- Coopération relative à la main-d'oeuvre surtout en ce qui concerne la formation professionnelle.

En fait, le dialogue euro-arabe ne concerne pas l'ensemble des pays arabes. C'est un dialogue entre les pays arabes producteurs de pétrole notamment ceux du Golfe et la C.E.E. L'Europe s'y est engagée en vue surtout d'assurer son approvisionnement en pétrole dans les meilleures conditions possibles de conquérir les débouchés sûrs occasionnés par la progression des moyens de financement détenus par les pays pétroliers et de maîtriser les opérations de recyclage des excédents non absorbés par les achats de ces pays. Ces derniers adhèrent aussi au "dialogue euro-arabe" pour en faire un instrument, de stabilisation du statu quo géopolitique régional, d'atténuation des revendications les plus radicales relatives à la question palestinienne et en vue de mieux organiser leurs échanges de pétrole contre la technologie.

La prédominance du facteur pétrolier dans le dialogue euro-arabe se perçoit clairement dans la tentative encouragée par la France et le Koweït de mener parallèlement à son processus un autre dialogue Golfe-C.E.E. qui concernerait

sept pays (Arabie Séoudite, Koweït, Irak, Qatar, Bahreïn, Oman et Emirats) et qui s'attacherait aux seuls problèmes économiques. Dès 1978, la C.E.E. a tenté de contourner les blocages rencontrés par le "dialogue euro-arabe" en entamant des discussions directes avec les pays du Golfe membres de l'O.P.A.E.P. Elle voulait placer le débat sur la question énergétique pour obtenir des garanties pour son approvisionnement en hydrocarbures bruts alors que les pays du Golfe chercheraient à faire accéder leurs produits raffinés aux marchés européens. Mais ce détournement des négociations euro-arabes par le biais du dialogue réduit Golfe-C.E.E. ne pouvait pas réussir pour des considérations politiques évidentes et l'opposition des autres pays membres de l'O.P.A.E.P. (l'Algérie).

Les autres pays arabes non producteurs de pétrole, sont quant à eux restés en marge de ce fameux dialogue euro-arabe. La C.E.E. avait tous les atouts pour leur imposer un statut d'aliénation absolue en les intégrant à sa politique méditerranéenne par le biais des accords dits de coopération et les contraintes secrétées par les pratiques néoprotectionnistes et la politique agricole commune.

III. LA POLITIQUE MEDITERRANEENNE ET L'OUVERTURE DE LA C.E.E. SUR LES PAYS DU MACHREK ARABE

L'évolution des relations entre les pays arabes méditerranéens et la C.E.E. est liée en grande partie à la genèse de la politique méditerranéenne de la communauté européenne. Celle-ci a en effet tenté de contruire une politique méditerranéenne globale en proposant à l'ensemble des pays de la région d'adhérer à un pacte commun qui les rattache à l'Europe. Un double objectif se dessine derrière cette démarche : politique en assurant la stabilité dans la Méditerranée et en permettant à l'Europe d'y maintenir une position privilégiée et économique en instaurant une Division Internationale de Travail entre les économies centrales européennes et les économies périphériques du Sud de la Méditerranée à travers les divers relais secrétés par l'inégal développement qui caractérise la région.

Pour saisir le contenu de cette politique méditerranéenne de l'Europe, il faut partir de ses fondements et expliquer le sens de la banalisation des accords de coopération de la C.E.E. avec les pays méditerranéens notamment après l'adhésion des pays du Machrek (Egypte, Liban, Syrie, Jordanie) à ces accords.

4) LES FONDEMENTS DE LA POLITIQUE MEDITERRANEENNE DE LA C.E.E.

La politique méditerranéenne de la C.E.E. est le fruit de l'interférence de plusieurs facteurs contradictoires : une synthèse entre les deux tendances mondialiste et régionaliste de l'Europe, une dialectique entre la prédominance nouvelle du fait pétrolier et la volonté de maintien des dépendances dans les anciennes colonies, une transition vers l'adhésion des pays de l'Europe du Sud et enfin une approche de l'évolution de la D.I.T. dans la région.

4° - UNE SYNTHÈSE ENTRE LE MONDIALISME ET LE REGIONALISME

Deux grands courants se sont affrontés durant les quinze premières années de la construction européenne : le mondialisme contre la régionalisme. Leur synthèse a donné naissance à la politique méditerranéenne de la C.E.E.

Le courant régionaliste se voulait très européen, il concevait donc la construction de la C.E.E. en opposition à toute intégration à un quelconque atlantisme. C'est pourquoi, il a milité pour la sauvegarde de la souveraineté de chaque nation européenne afin de lui éviter d'être affaiblie par un processus d'intégration. Cette perception nationalitaire de l'Europe a été illustrée pendant longtemps par les positions défendues par le Général De Gaulle. Elle reflétait les aspirations d'un capitalisme à dimension nationale qui tenait à préserver ses positions et ses intérêts à l'intérieur de la France, dans les anciennes colonies et à affronter toute ingérence des superpuissances et toute tendance à l'infiltration véhiculée surtout par l'action envahissante des firmes multinationales.

C'est au nom de cette vision régionaliste que la France a résisté pendant longtemps à l'élargissement de la C.E.E. et notamment à l'entrée de la Grande-Bretagne considérée comme un phénomène de perturbation et de perversion qui inciterait l'Europe à rompre ses solidarités les plus intimes au profit d'une ouverture vers les courants à dominance atlantique. Ce même courant appelait l'Europe à se libérer des influences américaines sur les plans monétaire, agricole et technologique et à agir dans le sens de la construction d'une économie européenne complexe, relativement autonome et en mesure de devenir un pôle d'attraction et de domination à côté des deux autres pôles américain et soviétique. C'est enfin, ce courant qui a milité au sein de la C.E.E. pour le maintien des liens spécifiques tissés durant la période coloniale entre les anciennes métropoles et les anciennes colonies. C'est dans ce sens que le traité de Rome a prévu des statuts spéciaux pour les pays dits d'outre-mer et que les pays maghrébins (Maroc-Tunisie) et africains (les 18 de Yaoundé) ont signé des accords d'association et ^{ont}acquéris des avantages douaniers sur les marchés européens contrairement à d'autres pays du Tiers-Monde. Le courant régionaliste représenté par la France Gaulliste voulait rattacher l'Afrique Noire et le Maghreb à l'Europe au même titre que l'Amérique Latine est rattachée aux Etats-Unis.

L'autre courant, d'inspiration mondialiste, appelait à la lutte contre toute tentation autarcique en préconisant au nom du libéralisme l'ouverture de l'Europe sur l'ensemble des économies et notamment sur l'économie américaine et ses satellites. L'objectif de cette politique consiste à entretenir la force compétitive, le développement du libre échange et le redéploiement structurel des économies européennes, grâce aux brassages véhiculés par l'action des firmes multinationales et à l'afflux des capitaux américains. C'est dans ce cadre que l'élargissement de la C.E.E. impliquait pour eux l'entrée de la Grande Bretagne et l'ouverture sur l'Atlantique ; il nécessitait également une action contre les initiatives d'octroi de préférences spécifiques aux pays associés à la C.E.E. et la généralisation des "avantages" tarifaires à tous les pays non seulement africains mais aussi latino-américains et asiatiques. Tout désignait l'Allemagne à représenter au sein de la C.E.E. ce courant mondialiste ; elle était le premier pôle d'attraction des firmes multinationales qui agissaient pour intégrer la construction européenne dans un processus plus vaste de libéralisation des relations économiques internationales. Elle n'avait pas d'attache coloniale et avait tendance à refuser l'octroi des statuts particuliers aux anciennes colonies. Elle était plus industrielle qu'agricole, ce qui la poussait à plus de libéralisme économique en matière de commerce extérieur.

Si le courant régionaliste a réussi durant les années 60 à faire admettre à l'Europe des six la politique d'association vis-à-vis du Maghreb et du groupe afro-malgache, le courant mondialiste quant à lui a marqué des points au début des années 70 à l'occasion du premier élargissement (avec l'adhésion de la Grande Bretagne, du Danemark et de l'Irlande) et l'ouverture de la C.E.E. vers d'autres

pays du Tiers-Monde par le biais d'accords préférentiels et la pratique des "préférences généralisées" aux exportations manufacturées provenant de tous les pays du Tiers-Monde. L'entrée de la Grande Bretagne a permis l'extension du statut d'associés aux pays de l'ACP à travers le passage des accords de Yaoundé à ceux de Lomé.

2. - L'IRRUPTION DU PHENOMENE PETROLIER ET LA DEFINITION D'APPROCHES EUROPEENNES VIS-A-VIS DU MONDE ARABE

La hausse du prix du pétrole à partir de 1971 et surtout après 1973 a contribué à accélérer la mise en place de la politique méditerranéenne de la C.E.E. qui a manifesté un intérêt de plus en plus pressant à l'égard du monde arabe. Cet intérêt reposait essentiellement sur l'importance des réserves pétrolières qu'il détient et les excédents financiers considérables qui résultent de la rente pétrolière. Le monde arabe se présente donc comme un fournisseur redoutable et un client alléchant pour l'Europe. Celle-ci est acculée à entretenir avec lui des relations spécifiques pour ne pas se trouver marginalisée à l'occasion d'un quelconque débat sur le conflit arabo-israélien et sur la question palestinienne d'autant plus que la montée de toute tension au Moyen-Orient se traduit toujours par une nouvelle hausse du prix de pétrole.

Ces considérations géopolitiques et économiques ont incité la C.E.E. à proposer au monde arabe l'ouverture du "dialogue euro-arabe" et à intégrer les pays arabes méditerranéens non associés à sa politique globale relative à cette région. C'est dans ce sens que l'Algérie, l'Egypte, la Syrie, le Liban, la Jordanie tout comme Israël ont été invités à signer des accords de coopération similaires à ceux du Maroc et de la Tunisie. La banalisation des avantages tarifaires à tous les pays méditerranéens à travers la politique globale de la C.E.E. a permis à cette dernière d'intégrer le monde arabe dans le sillage de sa politique vis-à-vis du Tiers-Monde.

3. - LA POLITIQUE MEDITERRANEENNE ET LA TRANSITION VERS L'ADHESION DES PAYS DU SUD DE L'EUROPE

La genèse de la politique méditerranéenne de la C.E.E. a évolué parallèlement aux accords préférentiels qu'elle a signés avec la Grèce, la Turquie, le Portugal et l'Espagne. L'entité culturelle et la position géographique de ces pays les destinaient à devenir des éléments privilégiés de la politique méditerranéenne de la C.E.E. avec laquelle ils sont en situation de transition dans l'attente de leur adhésion. Aussi, peut-on observer, le deuxième élargissement de la Communauté exerce un effet discriminatoire au détriment du monde arabe méditerranéen et fausse le caractère de la politique méditerranéenne de la C.E.E. qui se voulait globalisante.

B.) - L'EVOLUTION DE LA POLITIQUE MEDITERRANEENNE

Il suffit en effet de répertorier les différents accords entre la C.E.E. et les pays méditerranéens depuis le début des années 60 pour réaliser que le globalisme du discours communautaire cache des attitudes discriminatoires qui ont permis à l'Europe de renforcer son emprise sur l'ensemble des économies méditerranéennes. Le deuxième élargissement consacre la hiérarchisation au sein de la région, c'est-à-dire la différenciation des statuts de chaque pays vis-à-vis de la C.E.E.

Deux phases peuvent être décelées dans le développement de la politique méditerranéenne de l'Europe :

- la première procède de démarches pragmatiques à travers lesquelles l'Europe a proposé à différents pays méditerranéens des accords d'association et de préférence fondées sur des considérations économiques ou géopolitiques. Dans ce sens elle a signé un certain nombre d'accords successivement avec la Grèce (1961), la Turquie (1963), le Liban (1964), Israël (1964), le Maroc, la Tunisie (1969), l'Espagne (1970), Chypre (1972), la Yougoslavie (1972).

- La seconde phase correspond à la réalisation, à partir de 1973, de la politique méditerranéenne sur la base d'une approche globale. Elle a donné lieu aux accords dits de coopération avec les pays du MAGHREB (1976) puis les pays du MACHREK (1977) ainsi qu'avec d'autres pays de la Méditerranée tels que Chypre, Malte, et Israël.

Tous ces accords répondent à un modèle global et unique comportant deux à trois volets :

- Le volet commercial prévoyant les conditions d'écoulements des produits industriels et agricoles de ces pays sur le marché communautaire et compte tenu des contraintes imposées par celui-ci ;

- Le volet financier et technique prévoyant une contribution financière de la C.E.E. dans la conception et l'exécution de projets de développement qui pourraient se faire en association avec les intérêts européens.

Dans ce cadre, ont été conclus à la fin 1981 de nouveaux protocoles financiers prévoyant les contributions financières de la C.E.E. pour les sept pays arabes. Le tableau suivant présente le détail de ces contributions : (en millions ECU).

PAYS	Total	B.E.I.	Aide budgétaire	Prêts à conditions spéciales	DONS
Algérie	151	107	44	16	23
Maroc	199	90	109	42	67
Tunisie	139	78	61	24	37
Egypte	276	150	126	50	76
Jordanie	63	37	26	7	19
Liban	50	34	16	5	11
Syrie	97	64	33	11	22
TOTAL	975	560	415	155	260

- Le volet de la main-d'oeuvre qui concerne les seuls pays maghrébins en raison du grand nombre de leurs ressortissants travaillant en Europe. Il prévoit des garanties pour ces travailleurs en ce qui concerne les conditions de travail, de rémunération et de Sécurité Sociale.

La Lybie est le seul pays arabe méditerranéen à n'avoir pas signé d'accord préférentiel avec la C.E.E. Mais comme nous l'avons montré, son statut vis-à-vis de l'Europe est similaire à celui des pays du Golfe c'est-à-dire les pays rentiers en pétrole.

L'action apparente de la communauté vise à homogénéiser sa politique à l'égard de l'ensemble méditerranéen afin de consolider ses intérêts vis-à-vis des quatre groupes de cet ensemble.

- Le groupe des anciennes colonies sur lesquelles la C.E.E. entend consolider son emprise traditionnelle.

- Le groupe des producteurs de pétrole qui intéressent la communauté parce qu'il assure ses approvisionnements en hydrocarbures lui permet de vendre sa technologie et attirer leurs excédents financiers.

- Le groupe des parties directement concernées par le conflit du Moyen Orient et avec qui la C.E.E. tient à cultiver des relations particulières pour ne pas être marginalisée au niveau du débat relatif à ce conflit.

- Le groupe des pays du Sud de l'Europe que la Communauté entend aider à restructurer son système politique pour le préparer à adhérer à son ensemble.

La généralisation des préférences douanières dans le cadre de la globalisation de la politique méditerranéenne renforce la différenciation entre les statuts des pays concernés. Car l'application des mêmes avantages commerciaux à des pays ayant des structures productives et des potentialités inégales renforce la discrimination au sein de la région. Elle défavorise les pays maghrébins

agro-exportateurs et dépourvus de pétrole qui avaient auparavant le monopole des préférences commerciales sur les marchés français et européen. Elle aide les pays pétroliers à déplacer leurs échanges vers des activités non agricoles. Elle favorise surtout les pays du Sud de l'Europe, car elle les prépare à adhérer totalement à la communauté.

Après le premier élargissement, la C.E.E. s'est attachée officiellement à dépasser la politique de différenciation des accords au sein de la méditerranée et à "réexaminer la totalité des accords à la lumière d'une conception d'ensemble des relations à entretenir avec le monde méditerranéen". Le schéma de cette politique dite équilibrée et globale a été établi lors de la réunion des premiers ministres de la communauté de la C.E.E. à Paris (1972) et semble avoir été illustré par les accords signés avec les pays maghrébins.

Si, comme nous l'avons affirmé, cette politique globalisante n'a fait qu'accuser la hiérarchisation au sein de la méditerranée, le deuxième élargissement qui se trouve en contradiction même avec le discours que véhicule cette politique, a au moins le mérite, à travers la rupture apparente qu'il consacre dans la politique méditerranéenne, de révéler les desseins cachés de cette politique.

Car, comment justifier en effet, dans le cadre de la politique méditerranéenne, l'adhésion de la Grèce, du Portugal et de l'Espagne ? La justification est fondamentalement politique. Il s'agit de pays européens dont l'évolution politique interne (dépassement des dictatures et avènement du pluralisme) a été encadrée, suscitée par la Communauté pour les accueillir en son sein. Le rapport communautaire Natali sur l'élargissement indique que la seule justification à ce processus d'élargissement" réside dans le fait que les trois pays posent à la C.E.E. un problème de responsabilité politique qu'elle ne peut éluder sans renier les principes mêmes qui la fondent. Puisque ces pays ont proclamé leur attachement aux idéaux européens, cela conduit la C.E.E. à donner une réponse positive à leur candidature". Le deuxième élargissement permet donc de substituer officiellement la discrimination au globalisme en méditerranée.

① L'extension des accords de coopération au Machrek Arabe dans le cadre de la politique méditerranéenne de la C.E.E.

La généralisation de la politique méditerranéenne a abouti donc à la signature des accords de coopération entre la C.E.E. et quatre pays du Machrek arabe : l'Egypte, la Syrie, le Liban et la Jordanie. Si la similitude de ces accords s'impose et permet de rapprocher leur statut vis-à-vis de la C.E.E. de celui des pays maghrébins, la nature de leurs exportations et leur attachement à d'autres courants commerciaux non européens contribuent à donner à l'impact de leurs échanges avec la C.E.E. un aspect original.

A - L'ACCORD EGYPTE C.E.E.

L'Egypte a signé un accord de coopération dans "le modèle méditerranéen" le 18 janvier 1977 au moment où elle s'apprêtait à diversifier ses échanges, à les réorienter vers l'Europe et à réduire son commerce avec les pays socialistes. Elle était liée dès 1972 à la C.E.E. par un accord commercial ayant une portée limitée.

L'analyse des échanges euro-égyptiens, durant les années 70 révèle leur progression continue, l'accroissement du déficit en faveur de la C.E.E. (-2359 en 1980) et surtout la transformation de la structure des exportations égyptiennes : En 1973, les produits agricoles constituaient 57,8 % des exportations vers la C.E.E., ce pourcentage a diminué progressivement pour se situer à 22,2 % à partir de 1976.

Echanges égypto-européennes en M.U.C.E.

	1973	1974	1975	1976	1980
Importations	369,3	812,9	1349,7	1475,4	3105
Exportations	186,2	263,5	318,4	675,2	1746
Solde	-210,1	-549,4	-1031,3	-800,2	-2359
Produits agricoles	57,8 %	49,8 %	24,0 %	22,2 %	
Produits industriels	42,2	50,2	76 %	77,8%	

Source : Statistique C.E.E.

Le modèle des échanges égypto-européens se rapproche de plus en plus du modèle algéro-européen. Car 56 % des exportations sur la C.E.E. sont constituées de pétrole (contre 20 % en 1974). Les produits pétroliers raffinés viennent en deuxième place avec 14 %. Le coton intervient pour 8 % des exportations sur la C.E.E. mais ses ventes ont diminué de moitié par rapport à 1974. Les légumes se placent en quatrième position ; c'est-à-dire que l'essentiel des exportations égyptiennes n'est pas concerné par l'accord de coopération puisque les exportations de pétrole sont exonérées de droit de douane.

La structure des importations égyptiennes de la C.E.E. révèle la prédominance de la rubrique machines équipements électriques (52 %) suivie de celle des produits chimiques (13 %) mais aussi l'ampleur des achats en produits alimentaires (12 %) notamment en céréales, l'Egypte achète de la C.E.E. en produits alimentaires dix fois plus qu'elle n'en exporte ce qui montre la gravité de la dépendance du pays en la matière.

L'accord égypto-européen prévoit l'importation exonérée des droits de douane pour certains produits dans la limite de plafonds annuels : produits pétroliers raffinés 450.000 T engrais phosphatés 35.000 T. fils de coton non

conditionné 7.000 T. et tissus de coton 3.250 T. Seul ce dernier produit peut être considéré comme sensible pour la C.E.E. Celle-ci se réserve le droit d'instituer des plafonds pour les importations de deux produits : phosphates et aluminium si la situation du marché l'exige.

Les produits agricoles transformés ne bénéficient que de la suppression de l'élément fixe des droits à l'importation mais l'élément mobile reste en vigueur, ce qui élimine toute importance à cet avantage.

Pour les produits agricoles, 70 % des exportations bénéficient de concessions tarifaires de 40 % à 80 % du T.D.C. Mais ils doivent subir toutes les contraintes de la politique agricole commune : contingent, calendrier, clause de sauvegarde et prix de référence. Les ventes agricoles égyptiennes à la C.E.E. sont constituées d'oignons et d'ails (18 % des exportations agricoles), de pommes de terre, d'agrumes, d'haricots et de dattes.

Concessions sur les principales exportations agricoles de l'Egypte vers la C.E.E.

	Taux de réduction %	Calendrier
Oignons	60	1/2 au 30/4
Aulx	50	1/2 au 31/5
Pommes de terre	40	1/2 au 31/3
Agrumes	60	-
Riz	25 % du prélèvement	-
Haricots	60	1/11 au 30/4
Pastèques	50	1/4 au 15/6

2° L'ACCORD C.E.E. - SYRIE

L'accord entre la Syrie et la C.E.E. a été signé le même jour que celui qui concerne l'Egypte (18.1.1977) et lui est similaire.

L'analyse des échanges entre les deux parties montre à travers leur progression un accroissement du déficit du côté syrien (-816 MUCE en 1980). Par ailleurs, la part des produits agricoles a beaucoup diminué en 1973 (42,2 %) en 1975 (3,9 %) du fait surtout de l'accroissement en valeur des ventes de pétrole. On doit par ailleurs remarquer que depuis la guerre de 1973, les échanges syriens se sont réorientés vers la C.E.E. au détriment surtout de l'U.R.S.S. En effet la moitié du commerce extérieur syrien se fait avec l'Europe notamment l'Allemagne qui s'est substitué à l'U.R.S.S. à la première place des pays fournis-

seurs alors que l'Italie se présente comme le premier client de la Syrie.

Echanges Syro-Européens (en Millions U.C.E.)

	1973	1974	1975	1976	1980
Importations	213,6	476,7	583,9	1.027,2	1746
Exportations	105,8	245,6	264,1	649,2	930
Solde	-107,8	-231,1	-119,8	- 378	- 816
Produits agricoles	42,2 %	12,1 %	3,9 %	8,8 %	
Produits industriels	57,8 %	87,1 %	96,1 %	91,2 %	

Comme pour l'Algérie et l'Egypte, les exportations syriennes en pétrole prédominent (90 % des exportations). Le coton vient en seconde place (6 %) suivi des produits agricoles (1,8 %).

La structure des importations syriennes de la C.E.E. ressemble à celle de l'Egypte : 57 % en biens d'équipements, 20 % en produits manufacturés, 7,7 % en produits chimiques et 7,3 % en produits alimentaires.

L'accord C.E.E.-Syrie prévoit l'exportation de certains produits industriels syriens dans la limite de plafonds annuels : produits pétroliers raffinés 175.000 T., tissus de coton 500 T. L'Europe se réserve aussi le droit d'instituer des plafonds pour les importations de phosphates, d'engrais minéraux et phosphatés, de fil de coton et d'aluminium. Il faut signaler que la Syrie exporte l'essentiel de ses phosphates sur les pays socialistes mais qu'elle a tendance à développer sa production assez rapidement en vue de présenter des offres à la C.E.E.

L'accord prévoit des réductions tarifaires de 50 % à 80 % sur les exportations syriennes agricoles vers la C.E.E. mais déjà 50 % de celle-ci bénéficient de l'exemption de droits de douane. Car les principales ventes de la Syrie sont constituées de boyaux vessies et estomacs (42 % des exportations totalement exemptés), les racines de réglisses (7,1 % des exportations) les oignons séchés (6,7 % des exportations, soumis à un prélèvement de droit de douane de 15 %) et les graines fruits et spores à ensemencement (0,3 % des exportations). D'autres produits ne sont pas couverts par l'accord mais bénéficient souvent de l'exemption comme l'orge, les arachides, les tourteaux d'oléagineux.

3° - L'ACCORD LIBANO-EUROPEEN

Le Liban a signé un premier accord non préférentiel avec la C.E.E. en 1975 et un second en 1976 qui n'a jamais été ratifié avant de signer un troisième accord le 7 mai 1977 dans le cadre de la politique méditerranéenne de la C.E.E.

Les échanges Libano-C.E.E. ont été très affectés par la guerre civile qui sévit au Liban puisque les exportations libanaises ont baissé de 200 MUCE en 1974 à 45 MUCE en 1980. Si la part de la C.E.E. dans les importations tourne autour de 40 %, elle dépasse à peine 5,1 % pour les exportations contre 23,1 % en 1973.

Ces échanges enregistrent donc un grand déficit du côté libanais comme le montre le tableau suivant :

	1973	1974	1975	1976	1977	1978	1980
Exportations	83,2	200,4	82,5	40,1	31,9	27,6	45
Importations	476,2	779,6	613,1	145,8	601,2	607,6	1032
Solde	-393,0	-579,2	-530,6	-105,7	-569,3	-580,8	- 987
Produits agricoles	39,9	12,3	28,8	16,0	21,3	33,0	
Produits industriels	60,1	87,7	71,2	84,0	78,7	67,0	

Source : C.E.E..

La structure des exportations libanaises dont la grande faiblesse a été relevée, montre que les fruits et légumes interviennent pour 9,6 %, les matières brutes animales pour 7 %, les cuirs et les peaux pour 6 %, les engrais manufacturés, le textile, les objets de cuir pour 21,9 % et les articles manufacturés pour 12,2 %. Par contre les machines et matériels interviennent pour 28,1 % des importations libanaises de la C.E.E., les produits manufacturés pour 22,6 %, les produits alimentaires pour 13,2 % et les produits chimiques pour 11,9 % (18,6 % pour autres produits).

Les stipulations de l'accord prévoient l'entrée des produits industriels au marché européen en franchise de douane et sans restriction et l'octroi de concessions tarifaires de 40 à 80 % pour les quatre cinquième des exportations agricoles libanais dans le cadre bien sûr des limites imposées par la P.A.C.

Mais les exportations agricoles restent très limitées et se partagent entre trois rubriques : les fruits agrumes, (raisins, pastèques). Les légumes (oignons, aulx) et les matières brutes animales (Boyaux, estomacs, etc...).

1° L'ACCORD JORDANIE-C.E.E.

La Jordanie n'est pas un grand exportateur vers la C.E.E. Mais sa position géopolitique au Moyen-Orient a conduit la communauté à l'intégrer dans sa politique méditerranéenne par le biais d'un accord de coopération signé le 18 janvier 1977. Ses échanges entre les deux parties ne sont pas significatives et se caractérisent par la progression du déficit au détriment de la Jordanie et la faiblesse de la part de l'agriculture dans les exportations jordaniennes (5,3 %) à la suite de la

perte de la rive occidentale, au profit surtout de la part des phosphates (55 %) et des machines et matériel de transport (27 %) des exportations.

La structure des importations jordaniennes de la C.E.E. est classique et répond au déficit technologique (71 % des importations sous forme de machines et de produits manufacturés) et au déficit alimentaire (10 % surtout des céréales) qui caractérisent l'ensemble des économies arabes par rapport à l'Europe.

Echanges Jordano-européens en MUCE

	1973	1974	1975	1976	1978
Importations	77,4	138,8	218,6	254,2	687
Exportations	1,8	2,6	8,2	13,1	10
Solde	- 75,6	-136,2	-210,4	-439,3	-677
Produits agricoles	22,2	23,1	3,7	5,3	
Produits industriels	77,8	76,9	96,3	94,7	

Source : C.E.E.

L'accord jordano-européen accorde aux exportations industrielles jordaniennes le droit de libre accès à l'exception des tissus de coton soumis à des plafonds annuels (100 tonnes). Il prévoit l'octroi de bénéfiques douaniers allant de 40 % à 80 % aux 4/5 des exportations agricoles de la Jordanie dans les limites des contraintes de la politique agricole commune. Les principales ventes jordaniennes en la matière sont formés de piments, poivrons, lentilles, boyaux, vessies et haricots.

Ainsi, l'extension de la politique méditerranéenne de la C.E.E. a-t-elle permis d'intégrer quatre pays arabes du Machrek aux accords de coopération analogues à ceux qui ont été conclus avec le Maghreb. Si le modèle des relations de l'Egypte et de la Syrie avec l'Europe présente des similitudes avec le modèle algérien du fait de la prédominance croissante des ventes de pétrole, les échanges des pays du Machrek avec la C.E.E. restent beaucoup plus faibles que ceux qu'elle entretient avec le Maghreb. C'est le cas surtout du Liban et de la Jordanie. On réalise alors que leur intégration à la politique méditerranéenne de l'Europe a surtout une signification sur le plan politique à cause de leur environnement moyen oriental. On réalise donc aussi que les contraintes imposées par la politique commune agricole de la C.E.E. et par son deuxième élargissement affectent surtout les pays du Maghreb.

D) L'ouverture préférentielle du marché communautaire européen en faveur des exportations israéliennes : un facteur de perturbations pour les économies arabes méditerranéennes :

Dans le cadre de la réalisation de la politique méditerranéenne de l'Europe, et la "banalisation" des accords dits de coopération, la C.E.E. a signé en 1975 un accord préférentiel avec Israël. Auparavant, les exportations israéliennes avaient droit à un traitement préférentiel prévu par deux autres accords de 1964 et 1970.

Le fondement des relations particulières entre Israël et l'Europe est d'ordre politico-culturel. Les pays européens ont toujours manifesté une grande sympathie envers l'Etat d'Israël après avoir oeuvré à sa création. Cette attitude procède du complexe cultivé par l'opinion publique européenne à l'égard des Juifs victimes des persécutions nazies. Depuis, l'Europe a participé à toutes les actions qui visaient à renforcer l'assise de l'Etat sioniste. Elle a encouragé notamment l'émigration vers Israël et a toujours considéré la défense de son existence comme une nécessité majeure de l'équilibre mondial.

Depuis 1948, l'économie israélienne a connu un taux de croissance entretenue (1000 pour cent entre 1950 et 1980) qualitativement différente de celle des économies périphériques puisqu'elle ne s'est pas fondée sur les exportations primaires. L'économie israélienne a pris rapidement les traits d'une économie centrale, un véritable prolongement des économies capitalistes développées.

L'interférence de cinq facteurs a contribué à construire les composantes de l'économie israélienne sur des bases vigoureuses :

- 1. L'apport des capitaux provenant au départ des milieux sionistes américains et européens et secondé par la suite par l'aide massive de l'Occident;
- 2. L'afflux de la main-d'oeuvre qualifiée provenant de l'Europe de l'Est et du monde arabe ;
- 3. La mise sur pied d'un complexe industriel introverti et vigoureux.
- 4. La mise en valeur des ressources agricoles par la maîtrise des réserves en eau et l'utilisation intensive des techniques avancées ;
- 5. Le rôle d'encadrement étatique sur les bases de l'idéologie sioniste et à partir d'une attitude hostile vis-à-vis du monde arabe.

Les considérations tant politiques, stratégiques qu'économiques ont ainsi intégré le complexe productif israélien parmi les centres d'hégémonie impérialiste.

Le caractère développé de l'économie israélienne d'une part, son avènement au sein de l'aire méditerranéenne d'autre part se reflètent dans la structure des exportations où la part du secteur industriel est de 55 % alors que celle de l'agriculture ne dépasse pas 12 %. Mais celle-ci se reconstruit par la progressivité

de sa productivité et son insertion intime dans le tissu industriel. Tout indiquait la C.E.E. pour être à la tête des clients d'Israël dont 35 % de ses exportations convergent vers le marché communautaire. Ce pourcentage remonte à 65 % pour les exportations agricoles, ce qui met Israël en deuxième position des fournisseurs de la C.E.E. des produits agricoles méditerranéens après l'Espagne et bien avant le Maroc. Les liens entre la C.E.E. et Israël sont particulièrement solides puisqu'elles datent du lendemain de la signature de l'accord de Rome. Elles reposent sur des considérations politiques et culturelles profondes et sur le rôle actif du lobby sioniste au sein des pays européens. Or, les stipulations préférentielles accordées par la communauté européenne aux productions israéliennes constituent un élément de discrimination au détriment des pays arabes méditerranéens notamment les pays du Maghreb. Car, elles mettent sur un pied d'égalité, l'économie israélienne industrialisée et les autres économies méditerranéennes en retard permettant ainsi aux exportations israéliennes d'acquérir des positions de plus en plus solides au sein du marché européen au détriment des produits maghrébins. Ainsi, la part des agrumes israéliennes écoulées sur le marché communautaire dans l'ensemble des ventes méditerranéennes est passée de 12 % en 1948 à 18 % en 1980.

L'analyse de l'accord de 1975 entre Israël et la C.E.E. montre qu'il est défavorable aux économies arabes méditerranéennes à un double titre :

1) Parce qu'il insère Israël dans le modèle proposé par la C.E.E. aux pays du Sud de la Méditerranée lui permettant de jouir d'un certain nombre d'avantages commerciaux. Or, la supériorité de son agriculture en matière de productivité et sa grande capacité d'adaptation lui permettent de mieux profiter des possibilités offertes par le marché communautaire que les autres économies Sud-méditerranéennes et de mieux détourner les entraves des pratiques protectionnistes européennes sous forme de prix de référence, contraintes de calendrier, etc...

2) Parce que l'Europe traite Israël en partenaire mûr, différent des pays périphériques. Au niveau commercial, Israël est appelé selon les stipulations de sa convention de 1975 avec la C.E.E. à accorder à titre de réciprocité, des facilités aux produits industriels européens. Ce qui indique que le tissu industriel israélien ne craint pas la concurrence européenne et que la C.E.E. l'aide à se moderniser, à élargir son potentiel en vue d'entrer avec l'économie industrielle du centre dans une division de travail avancée, lui permettant de jouer le rôle de relais dans les échanges internationaux.

Ce traitement se concrétise aussi au niveau du volet technique et financier puisque la C.E.E. n'intervient pas en Israël pour promouvoir d'une façon classique de simples projets de développement comme elle le fait avec d'autres pays. Son apport vise à épauler l'effort de recherche scientifique et technique au service du complexe industriel israélien.

Le tableau suivant rend compte de l'évolution des échanges euro-israéliennes dans les années 70 :

	1974	1975	1976	1977	1978	1980	74/78
Exportations israéliennes	544,2	572,1	782,6	973,8	1134,1	1580,2	+ 108 %
Importations israéliennes	1429,5	1297,9	1250,9	1483,6	1635,1	1675,9	+ 14 %

En Millions UCE/ Source : C.E.E.

On constate que le déficit des échanges entre les deux parties évolue vers la diminution, tendance qu'on ne retrouve pas dans les échanges des autres pays Sud-méditerranéens avec la C.E.E. C'est dire que Israël a su tirer profit de la politique méditerranéenne de la C.E.E. au détriment des autres pays notamment le Maghreb.

Les relations euro-israéliennes constituent donc un élément de perturbations pour les exportations du monde arabe méditerranéen. Elles s'insèrent dans le processus de "banalisation" des accords de coopération de type méditerranéen prenant ici un caractère discriminatoire, car il permet à l'économie israélienne d'élargir ses positions sur le marché européen. Sa supériorité lui permet aussi de mieux se prémunir pour affronter le défi qui guette les économies sud-méditerranéennes : le deuxième élargissement de la C.E.E.

IV. LE DEUXIEME ELARGISSEMENT DE LA C.E.E. : UNE RUPTURE
DANS LA POLITIQUE MEDITERRANEENNE ET UNE DISCRIMINATION
AU DETRIMENT DU MAGHREB

Les pays arabes méditerranéens, notamment le Maghreb, sont appelés à subir les effets néfastes du deuxième élargissement de la C.E.E. dont le processus entamé en 1981 devrait s'accélérer à partir de 1985. En effet, la Grèce est devenue à partir du 1er janvier 1981 le dixième membre de la communauté européenne. Son accord d'adhésion prévoit une phase de transition de cinq ans. Les négociations avec le Portugal ont commencé en octobre 1978 et doivent aboutir en 1983 ou 1984. L'Espagne qui a déposé sa candidature en Juillet 1977 a entamé les négociations en 1982. Malgré les réticences françaises, tout démontre qu'elles doivent aboutir avant 1985.

A - La dimension du problème

L'impact de cet événement sur les pays arabes méditerranéens découle de la nouvelle configuration qui présenterait l'Europe élargie et des grandes transformations qu'il pourrait entraîner dans sa politique méditerranéenne. Deux pays seront particulièrement affectés : la Tunisie et le Maroc.

Le cadre général et historique du deuxième élargissement, au regard des intérêts Maghreb est très différent de celui qui présidait au premier élargissement. Les trois nouveaux candidats appartiennent tous au Sud de l'Europe. Leur agriculture est directement concurrente de celle des pays maghrébins. Comme ces derniers, ils exportent traditionnellement sur l'Europe des agrumes, des primeurs, des olives, des vins, du poisson..., et de la main-d'oeuvre. Leur adhésion totale leur permettra d'acquérir la préférence communautaire tant sur le plan commercial qu'au niveau du marché du travail. Ceci devrait se traduire par une amélioration de leur compétitivité.

Elle conduira la C.E.E. à renforcer son intérêt pour l'agriculture du fait de l'élargissement du poids de ce secteur dans l'économie des trois pays du Sud de l'Europe : 17 % de la P.I.B. en Grèce, 10 % en Espagne et 15,6 % au Portugal contre 4,5 % en moyenne dans la communauté des neuf. Par ailleurs, ces pourcentages en matière d'emploi sont de 17 % en Grèce, 22 % en Espagne et 28,1 % au Portugal contre 8,7 % dans la communauté des neufs.

L'Europe élargie deviendra donc plus agricole et développera d'une façon intensive sa politique agricole commune qui constitue déjà le fondement de ses pratiques protectionnistes vis-à-vis des pays méditerranéens.

Les régions dites pauvres dans les trois pays Sud-européens exigeront de la communauté des subventions accrues sous forme de "primes de pénétration" en vue d'améliorer leur productivité au détriment des pays tiers. La pratique de ses subventions contribuera à gêner la compétitivité de l'agro-exportations des autres pays méditerranéens singulièrement celles du Maghreb.

La prédominance des branches manufacturières dans le secteur industriel des trois pays Sud-européens gênera directement les industriels d'exportation installées au Maroc, Tunisie, Egypte et accentuera le néoprotectionnisme qui s'exerce depuis certaines années en Europe à l'encontre des produits industriels provenant du Tiers-Monde.

La concentration géographique des exportations sensibles du Maghreb sur la C.E.E. est similaire à celle des trois pays Sud-européens. Ainsi, si la part des ventes agricoles orientées sur la C.E.E. est de 68 % pour le Maroc, 71 % pour la Tunisie, elle est de 53 % pour la Grèce, 60 % pour l'Espagne et 42 % pour le Portugal. L'essentiel des produits agricoles maghrébins écoulés sur l'Europe a un caractère sensible au regard de la question de l'élargissement : la part de ces produits absorbés par le marché communautaire est aussi identique qu'élevée pour la moyenne maghrébine et pour la moyenne des trois pays Sud-européens : 92,7 % pour les tomates, 97,7 % pour la pomme de terre, 70 % pour les autres légumes frais, 56 % pour les agrumes, 97 % pour l'huile d'olive, 58,6 % pour le vin, 97,1 % pour les conserves de légumes.

Dans l'ensemble, l'élargissement de l'Europe vers les trois pays Sud-européens constituera une entrave majeure pour les exportations du Maghreb à l'exception des exportations énergétiques. Il constituera aussi un élément supplémentaire de blocage à tout processus d'industrialisation au sein de nos pays et remettra en cause toute évolution vers ce qu'on appelle souvent "le redéploiement industriel".

Dans le domaine de la pêche maritime, les capacités de production de la C.E.E. prendront une dimension mondiale grâce à l'apport du secteur de la pêche espagnole. Ceci devra conduire à renforcer la politique "bleue" communautaire, source d'un nouveau protectionnisme au détriment des pays méditerranéens ayant des potentialités certaines dans ce domaine et notamment le Maroc.

L'élargissement se présente comme une véritable rupture dans la politique méditerranéenne de la C.E.E. Si l'extension des accords de préférences proposés par celle-ci a rapproché les statuts des pays du Machrek de ceux du Maghreb par rapport à l'Europe, elle a permis au pays du Sud de l'Europe de transiter pour adhérer à l'Europe. Le deuxième élargissement est un phénomène discriminatoire qui contredit la tendance globaliste que les Européens prétendaient appliquer à la Méditerranée.

Parmi les trois adhésions nouvelles, c'est celle de l'Espagne qui sera plus dévastatrice pour les économies maghrébines du fait de l'importance de sa dimension économique, la progressivité de la productivité de ses secteurs, de son rapprochement par rapport aux marchés communautaires, de sa vigoureuse capacité d'adaptation et de l'énorme poids de certains vecteurs sensibles comme celui de la pêche. La Tunisie et surtout le Maroc seront gênés plus que n'importe quel autre pays arabe des conséquences de l'élargissement. Si l'adhésion de la Grèce devrait gêner surtout la Tunisie exportatrice d'huile d'olive, celle de l'Espagne affecterait surtout les produits marocains, car les deux pays (Espagne et Maroc) exportent sur la C.E.E. des produits "sensibles" similaires et se trouvent en compétition surtout du marché français qui attire l'essentiel de leurs ventes.

L'évolution de la politique méditerranéenne de la C.E.E. a permis l'extension des accords de coopération à presque tous les pays de la Méditerranée. Cette banalisation des "avantages" tarifaires a servi à intégrer des pays du Machrek dans la politique européenne, mais elle s'est effectuée au détriment des pays du Maghreb qui avaient lors de la phase coloniale et celle de "l'association" le monopole des préférences tarifaires sur les produits agricoles. Le deuxième élargissement de la C.E.E. est appelé à perturber la "cohérence" théorique de la politique méditerranéenne et à instituer des phénomènes de discrimination au détriment du monde arabe et notamment du Maghreb.

Cette situation reflète à coup sûr un élément majeur du contentieux entre la C.E.E. et le monde arabe méditerranéen dans les années 80.

B. Le Maghreb face aux propositions d'adaptation de la Commission européenne :

Certains milieux optimistes européens prétendent minimiser l'effet néfaste de l'élargissement sur les autres pays méditerranéens en tablant sur la reprise par les nouveaux pays membres des accords de coopération et leur alignement sur la réglementation communautaire concernant les importations provenant des pays qui ont adhéré à ces accords. Ils tablent par ailleurs sur l'effet d'une éventuelle diminution relative de la compétitivité des trois pays du Sud de l'Europe à la suite de leur adhésion aux dispositions européennes en matière sociale et fiscale.

Mais tout démontre que les risques de l'élargissement sont réels à court terme. Tout démontre que l'ouverture des marchés portugais, espagnol et grec aura un effet très limité pour les économies maghrébines.

La commission de la C.E.E. a pris conscience des risques de l'élargissement pour les économies méditerranéennes. Dans un rapport adressé au Conseil des Ministres européens en 1979, elle a mis en évidence les produits et les secteurs qui seraient affectés par l'élargissement à savoir : les produits agricoles (agrumes, tomates, pomme de terre, vin, huile d'olive), les produits industriels (agro-alimentaire, concentrés de tomates, jus de fruit, conserves de poissons, textiles) et enfin l'émigration.

Dans un nouveau rapport qui daté de 1982, la Commission a fait une analyse plus poussée en indiquant qu'il serait dangereux sur les plans économique et politique pour l'Europe de contribuer, à travers son élargissement, à compromettre les ventes des pays méditerranéens.

(pour la commission, cinq pays sont particulièrement exposés : le Maroc, la Tunisie, Chypre, Malte et Israël). La commission observe que la Méditerranée a une importance capitale pour l'Europe : c'est un lieu de passage pour son approvisionnement en énergie. C'est un partenaire commercial à ne pas négliger puisque l'ensemble méditerranéen absorbe 10 % des exportations européennes.

En contrepartie, la Communauté constitue le débouché indispensable aux ventes des pays méditerranéens, qui ne peuvent trouver en Afrique qu'un marché d'appoint difficile à acquérir. Par ailleurs, il faut oeuvrer pour qu'ils ne soient pas obligés de chercher l'alternative dans les marchés des pays socialistes.

La Commission observe que l'Europe a "un intérêt vital à éviter d'aggraver les difficultés économiques et sociales des pays méditerranéens qui pourraient favoriser la destabilisation de la région".

Elle appelle les responsables européens à tenir compte de leur engagement vis-à-vis des pays qui ont signé des accords de coopération et à veiller au bon fonctionnement du volet commercial des accords. Le principe de base de la politique proposée, repose sur la non diminution des exportations des pays méditerranéens par le jeu d'une meilleure complémentarité des échanges entre les deux parties.

Ceci doit se traduire pour les produits agricoles par un engagement de la communauté pour consolider les courants d'exportation de manière à permettre aux produits couverts par les accords de conserver leur accès au marché communautaire.

Ceci implique de proposer aux pays méditerranéens de programmer leur production et exportation en liaison étroite avec l'Europe à travers trois orientations :

1°) L'organisation entre les deux parties d'une concertation concernant chaque produit pour maîtriser l'équilibre entre l'offre et la demande dans l'aire méditerranéenne.

2°) La promotion de possibilités de complémentarité entre l'agriculture européenne et l'agriculture des pays méditerranéens en termes de calendrier, de production et de mise en commercialisation.

3°) La reconversion partielle de l'agriculture des pays méditerranéens en vue de développer les spéculations vivrières et diminuer la dépendance alimentaire.

Les exportations industrielles des pays exposés aux conséquences néfastes de l'élargissement sont l'objet de propositions vagues de la part des techniciens de la commission. Il s'agit ici surtout des textiles, chaussures, produits agro-alimentaires et pétro-chimiques. La règle du libre accès sur le marché européen prévue par les accords n'a pas été respectée puisque les Etats européens ont utilisé les clauses de sauvegarde pour entraver les exportations dans le secteur textile très affecté par la crise. Face à l'élargissement de la C.E.E., la commission propose de mettre en oeuvre des "mécanismes de consultations mutuelles pour échanger les informations sur l'évolution des marchés des secteurs sensibles afin de prévenir les crises et ajuster les mesures à prendre en cas de menaces de perturbations.

Dans le domaine de la coopération financière, la commission appelle à élever les crédits prévus par les protocoles financiers en vue d'orienter les actions de développement dans l'aire méditerranéenne dans un sens qui limiterait les encombrements dans certains marchés, la revalorisation locale des ressources naturelles dans les pays de la côte sud de la méditerranée et la réorientation de leur production en liaison avec les potentialités d'échanges avec la C.E.E.

Enfin, dans le domaine de l'émigration, tout démontre que les pays européens sont appelés à arrêter le flux de la main-d'oeuvre provenant des pays méditerranéens notamment du Maghreb. Les propositions de la commission ne peuvent être que limitées dans ce domaine. Elles concernent surtout la préparation des conditions de départ des immigrés puisqu'elles insistent sur la nécessité de promouvoir des programmes de formation des immigrés pour faciliter leur insertion après leur retour aux pays d'origine.

La mise en application de ces propositions implique selon la commission, la réalisation d'une politique communautaire dans deux sens :

- Au niveau purement européen, la Communauté est appelée à accorder beaucoup d'attention à ses régions méditerranéennes notamment dans les trois pays du Sud de l'Europe (Espagne, Portugal et Grèce) pour les protéger des remous qui proviendraient des politiques de concertation avec les pays méditerranéens.

- Au niveau méditerranéen, on peut prévoir l'établissement d'une convention globale sur le modèle de celle de Lomé entre la Communauté et l'ensemble des pays méditerranéens. Il s'agit d'un pacte collectif qui compléterait les accords bilatéraux et qui vise-

rait à équilibrer les relations entre les deux rives.

Parallèlement à la réalisation de cet objectif, les Européens veulent oeuvrer pour la multiplication des liens institutionnels et opérationnels au niveau des problèmes de financement et de transfert de technologie et pour la constitution d'un "forum de la Méditerranée" qui serait un lieu de rencontre entre les pays appartenant aux deux entités.

Le travail de réflexion menée par la commission considère que le dépassement des effets destabilisants du deuxième élargissement passerait par l'institutionnalisation de la division internationale de Travail entre les deux rives de la Méditerranée.

Dans le même sens, le Président Mitterand lors de sa visite au Maroc (Janvier 1983), a proposé la réunion d'une conférence de la Méditerranée occidentale qui grouperait le Maroc, l'Algérie, la Tunisie, l'Italie, la France, l'Espagne et le Portugal et qui étudierait l'ensemble du dossier de l'élargissement de la C.E.E. Cette initiative répond aux vœux du Maroc et de la Tunisie dont les économies sont les plus exposées aux conséquences de l'élargissement. L'Algérie semble prendre une position plus réservée pour une double considération : politique d'abord, puisque une telle conférence concrétiserait une institutionnalisation du rattachement du Maghreb à l'Europe et économique ensuite, puisque l'élargissement ne devrait pas avoir des effets réellement néfastes sur l'économie algérienne du fait des structures de ses échanges extérieurs.

Les pays maghrébins (notamment le Maroc et la Tunisie), sont obligés de tenir compte des propositions européennes. Mais ils devraient oeuvrer pour orienter leur application dans un sens qui servirait leur développement autonome. Ceci implique un effort de reconversion partielle de leur agro-exportation. Les limites de cette action sont cependant évidentes pour des considérations relatives à l'emploi et à l'écologie. Toute action visant à introvertir la stratégie de développement, dans le sens de l'élargissement du marché interne, l'exploitation des ressources nationales, la satisfaction des besoins fondamentaux permettrait de changer les rapports de force entre les économies maghrébines et l'Europe. Mais le dépassement des effets prévisibles de l'élargissement de la C.E.E. nécessite la diversification des courants commerciaux en les orientant vers d'autres aires : le Monde arabe oriental, l'Afrique, les pays socialistes et l'Amérique. Surtout la coopération intermaghrébine à travers le volet des échanges et celui des projets communs de développement pourrait permettre l'ouverture de débouchés à certains produits agricole et industriel qui ren-

contrent des difficultés de plus en plus insurmontables sur le marché européen.

Toutes ces actions permettraient de réaménager les relations entre le Monde arabe méditerranéen (Le Maghreb notamment) et l'Europe élargie.

Les relations entre la C.E.E. et les pays arabes méditerranéens s'inscrivent dans la dynamique contradictoire de la division internationale du travail. Elles cristallisent dans l'aire méditerranéenne, les confrontations entre le Nord et le Sud sur les conséquences dimensionnelles du renforcement de la solidarité européenne.

L'évolution de la D.I.T. au sein de la Méditerranée n'est pas linéaire. Elle devait aboutir à un mouvement de "redéploiement industriel" qui a été freiné par les effets de la crise et le réveil du protectionnisme européen. Ceci a conduit à des incohérences dans l'articulation combinée des "dépendances traditionnelles" fondées sur les instances politiques, commerciales et financières et celles plus nouvelles fondées sur les instances technologiques.

Face à l'affirmation des diversités des situations au sein de l'aire méditerranéenne du fait du développement inégal qui sépare les deux rivages, l'irruption du fait pétrolier et les phénomènes de perversion engendrés par la crise, la C.E.E. tente de construire sa politique méditerranéenne en entretenant les relations entre trois pôles qu'elle entend mettre en évidence :

- Le pôle technologique représenté par le noyau central européen et qui présente sur le marché mondial le capital productif sous forme de technologie de plus en plus avancée.

- Le pôle énergétique représenté par les nouvelles entités opulentes à population réduite et pourvues de grandes ressources pétrolières et d'énormes excédents financiers. Ce pôle offre sur le marché mondial des produits énergétiques et des capitaux-argent résultant de ses importants excédents.

- Le pôle démographique représenté au sein du monde arabe méditerranéen par le Maghreb et l'Egypte. Il offre sur le marché mondial la force de travail directement par le biais de l'émigration et indirectement par leurs exportations agricoles et manufacturières.

L'Europe tente de maîtriser ces échanges tripolaires dans le cadre de ce que certains ont appelé le trilogue en lui donnant une dimension politique intégrant l'Afrique à côté de l'Europe et du monde arabe.

Elle tend à renforcer ses relations avec les pays pétroliers pour assurer son approvisionnement en pétrole dans les meilleures conditions, y acquérir des débouchés pour sa technologie et leur permettre de jouer le rôle relais entre les pays développés et les pays sous-développés déficitaires.

Par contre, vis-à-vis du monde arabe non pétrolier, l'Europe propose de maintenir les échanges dans le cadre d'une division internationale de travail très classique. La fragilité de leur structure productive et la prédominance des produits agricoles et semi-manufacturés dans leurs exportations permet à la C.E.E. de leur imposer les charges de sa politique agricole commune, des effets de la crise et du néoprotectionnisme.

En fait, la Méditerranée arabe est appelée dans l'avenir à affronter d'importantes difficultés dans ses relations avec la C.E.E. Ces difficultés seront plus grandes pour le Maghreb et singulièrement le Maroc et la Tunisie. Elles découlent, comme nous l'avons montré de l'utilisation abusive des instruments secrétés par la politique agricole commune et du néoprotectionnisme. Elles sont appelées à s'intensifier à cause des conséquences néfastes du deuxième élargissement.

Pour affronter tous ces défis qui accentuent l'inégalité des échanges entre les deux parties, le monde arabe est appelé à assumer la responsabilité de défendre les intérêts des pays arabes méditerranéens face à la politique restrictive de l'Europe. Dans ce sens, les négociations et les débats entre monde arabe et C.E.E. (dialogue euro-arabe) doivent dépasser les seuls chapitres pétrole-technologie et intégrer la dimension humaine qui intéresse les pays à population élevée (Maghreb, Egypte) où cet échange inégal accélère les phénomènes de paupérisation. Les pays arabes méditerranéens doivent oeuvrer pour la constitution d'un front arabe face à l'Europe.

On signalera avec intérêt que pour la première fois, le conseil des ministres arabes réuni à Tunis, fin février 1981, a manifesté sa solidarité avec le Maroc et la Tunisie quand ils ont eu à défendre leurs acquis sur le Marché de la C.E.E.

Pour éviter que les pays arabes continuent à s'ignorer mutuellement, il est avant tout impérieux qu'ils développent les échanges commerciaux et économiques entre eux notamment entre le monde arabe méditerranéen exportateur de produits agricoles, manufacturiers et de main-d'oeuvre et le monde pétrolier. Dans ce sens, les pays maghrébins devraient orienter une partie de leurs exportations vers les pays arabes pétroliers dépourvus de toute production agricole et vaincre tous les obstacles qui s'y opposent. Ceci permettrait d'atténuer la pression de la C.E.E. sur les exportations agricoles maghrébines et de contribuer à détourner l'effet restrictif de la politique agricole commune.

La C.E.E. et les pays arabes méditerranéens ne peuvent pas s'ignorer. Mais les solidarités d'intérêt entre les deux rives impliquent une transformation de l'ordre économique méditerranéen dans le sens du dépassement de l'échange

inégal instauré depuis la période coloniale, renforcé par les pratiques néo-protectionnistes européennes appelées à s'approfondir au lendemain du deuxième élargissement de la C.E.E. Seule une coopération interarabe fondée sur un rapprochement des pays du Maghreb peut contribuer à réaménager les rapports de force entre les deux entités à travers le lancement d'un processus de développement solidaire maghrébin.

- Documents de la Communauté économique européenne; notamment certaines publications spécialisées : Europe Information Développement (Direction Générale de l'informations de la Commission et Télex méditerranée (Bureau d'informations européennes-Bruxelles). On peut aussi se référer à un dernier rapport de la commission des communautés européennes : Communication de la Commission au Conseil relative à la mise en oeuvre d'une politique en Méditerranée de la communauté élargie (Juin 1982).

F. OUALALOU

- L'incidence de l'association de 1969 sur l'économie marocaine (actes) du colloque du 24-25 mai 1976 sur les relations du Maroc et la C.E.E. publiés par les Editions de l'Université de Bruxelles).

- Le Maroc et la C.E.E. (publication de l'Institut affari Internatiozionali (Roma 1977).

- Réflexions sur les nouvelles formes de coopération entre le Maghreb et l'Europe (Institut Für Auslandsbeziehungen (1975).

- le Maroc, le Maghreb et la C.E.E., in Propos d'Economie marocaine (SMER. 1980-RABAT)

- Les échanges Monde arabe-C.E.E., particularités et diversités. in le Maroc et le Monde arabe face à la C.E.E. (Actes du colloque organisé par l'Association des Economistes marocains. Editions Maghrébines 1981).

- L'impact du 2e élargissement de la C.E.E. sur l'Economie marocaine. in (la Secunda empliacion de la C.E.E. Banco exterior de Espagne. (1980).

- L'Economie arabe et la Communauté Européenne - 1^{er} édition. Editions Maghrébines-Casablanca. 2^e éditions. Dar Hadatha-(Beyrouth) 1982. (en arabe).

- D'autres travaux concernant les relations entre le Maroc et la C.E.E. ont été publiés. On peut se référer à titre d'exemple aux publications suivantes :

- Le Maroc et le Monde arabe face à la C.E.E. (Association des Economistes marocains) actes du colloque 7-9 avril 1981 avec la participation de S. Amin, A. Belal, A. Belamlih, A. Belguendouz, D. Ben Ali, M. Benatia, S. Dkhissi, A. Elayachi, M. Germouni, A. Guessous, M. Kabbaj, B. Khader, A. Lahlou, F. Oualalou.

- Mellah, l'association du Maroc à la C.E.E. (éd. Maghrébines 1973).

- A. Bouabid, l'Association des pays maghrébins à la C.E.E. (in Industrialisation du Maghreb, Maspéro-1964).

- La Revue du Marché Commun (Mars 1971) articles de Mékouar, Lahbabi, Fares, Guerraoui.

- Les relations du Maroc et la C.E.E. (Editions de l'Université Libre de Bruxelles 1977 (Communication de C. Cheysson, Benkirane, Belal, Lahbabi...)

NOMADISME ET CAPITALISME PERIPHERIQUE



Abdel Wedoud OULD CHEIKH
I.M.R.S. - NOUAKCHOTT

JUIN 1983

4082

La région nord-occidentale de l'Afrique, aujourd'hui appelée "Sahel" a toujours été une zone particulièrement propice à l'élevage. Depuis le millier de zébus que l'Askia Ishaq II fit avancer en rideau de protection par cette journée mémorable de mars 1591 (Kati 1964, 264) qui vit non loin de Tondibi, l'effondrement de l'Empire Songhaï sous les coups des hommes de Djouder jusqu'aux immenses troupeaux qu'on croise aujourd'hui à travers toute cette contrée, les témoignages ne manquent pas en faveur de l'exceptionnelle richesse en bétail des pays sahéliens qui comp- taient avant 1972 quelques 21 millions de bovins (Gallais 1977, 268).

Ce n'était pas cette richesse animale qui inté- ressait les conquérants marocains. Elle ne semble pas da- vantage avoir été à l'origine de tentatives plus récentes, et notamment de l'occupation coloniale française. Pourtant l'organisation des sociétés pastorales sahéliennes, centrée pour une très large part autour du bétail et de ses ressour- ces n'allait pas manquer de se ressentir, en profondeur et de façon durable de cette occupation. Certes, d'autres facteurs - telle la récente sécheresse des années 70 - ont contribué à une accélération dangereuse du processus de desarticulation des systèmes pastoraux sahéliens, mais le facteur majeur d'évolution de ces systèmes demeure leur insertion marginale dans une économie monétaire (de)centrée sur des villes, connaissant elles-mêmes une croissance accélérée et désordonnée. Pour la Mauritanie, dont le cas sera examiné ici pour illustrer les transformations récentes du pastoralisme sahélien, deux chiffres suffisent à indiquer l'ampleur des changements survenus au cours des dernières années : alors qu'ils constituaient quelques 65 % de la population mauritanienne en 1965, les nomades n'en représen- tent plus que 36 % en 1976. Au cours de la même période la population urbaine aura plus que triplé passant de 90.000 en 1961 à 300.000 en 1977.

Laissant de côté les problèmes terminologiques -rapports entre "pastoralisme", "nomadisme", "semi-nomadisme" (Salzman 1980)- nous nous attacherons, après une brève pré- sentation des facteurs de la production pastorale à examiner les formes et les effets de l'insertion de la société pas- torale dans une économie dominée par les rapports marchands. Nous aborderons en troisième et dernier lieu les aspects sociaux et politiques de cette insertion pour tenter d'éclair- er les formes spécifiques que prennent les contradictions -de clans, de groupes, de classes- au sein d'une société pastorale en plein bouleversement.

.../...

I. LES FACTEURS DE LA PRODUCTION PASTORALE

Le complexe originaire constitué par la symbiose agriculture-élevage dans la préhistoire des sociétés humaines (Leroi-Gourhan, 1964, I, 227-237) qui se développe et se maintient au prix d'une spécialisation où la violence joue souvent un rôle essentiel, ce complexe et l'association plus ou moins volontaire qu'il implique entre agriculteurs et éleveurs a constitué un trait permanent de l'organisation des sociétés sahéliennes, singulièrement de la société maure.

Dans ce travail consacré à l'examen des problèmes de l'élevage nous nous limiterons toutefois à l'analyse de la seule composante pastorale de ce système, faisant bien sûr apparaître ici et là les connexions où se lit l'étroitesse des relations qui unissent l'élevage aux activités agricoles et commerciales.

Quelques indications sur le milieu naturel et ses ressources, sur les espèces animales et leurs productions, sur l'organisation technique et spatiale du nomadisme nous mettrons mieux à même de saisir le contexte dans lequel s'effectuent les transformations du-milieu nomade que nous aborderons dans la suite de ce travail.

I.1. Le milieu et ses ressources

Une forte aridité et des températures contrastées, tels sont les traits essentiels du climat mauritanien dominé par des vents secs (l'alizé maritime de l'anticyclone des Açores et l'alizé continental, l'Irivi du dialecte maure) souvent chargés de sables.

La pénétration en juillet-août de vents de mousson issus de la zone des hautes pressions de l'Atlantique sud fournit la majeure partie des précipitations dont le volume ne dépasse guère 600 mm dans les régions les plus arrosées du pays (l'extrême sud). Elles décroissent très rapidement vers le nord pour tomber à moins de 100 mm au-dessus d'une ligne Nouakchott-Atar-Oualata et à moins de 50 mm le long du littoral septentrional.

L'influence des alizés (maritime et continental) et des vents de mousson, jointe à l'éloignement par rapport à l'océan, permet de définir deux grandes zones climatiques, présentant elles-mêmes une double nuance littorale et continentale, le Sahara et le Sahel. Au Nord de Nouakchott le littoral, caractérisé par une humidité constante, de faibles précipitations, des températures relativement basses en hiver est, selon l'expression des géographes, un "désert côtier tropical".

.../...

Le climat saharien proprement dit couvrant l'immense majorité du territoire est marqué par d'importants écarts de températures, la faiblesse des précipitations et une forte évaporation.

On situe généralement la limite septentrionale de la Mauritanie sahélienne le long de l'isohyète 150 mm. Les écarts de température restent plus faibles dans la partie côtière de cette zone sahélienne où les températures sont en moyenne plus basses que dans le climat sahélien continental.

Les types de végétation et de pâturages varient naturellement en fonction des données climatiques qui viennent d'être sommairement esquissés.

Le cycle des plantes est lui aussi fonction de la latitude et de la nature des sols.

Du nord au sud on distinguera schématiquement :

a) une vaste zone désertique s'étendant sur des sols minéraux pauvres, caractérisée par une végétation rarefiée, en général concentrée dans les zones à fort ruissellement (escarpements des massifs, cours des oueds etc...). Le peuplement ligneux est constitué surtout d'*Acacia Raddiana* ("Attah" en hassaniyye, le dialecte maure) et la strate herbacée composée en majeure partie de graminées vivaces ("*Stipagrostis Pungens*", has: "at" ; "*Panicum Turgidum*, has: "am-rakle"), rendant possible, en dehors des brèves périodes d'apparition de pâturages frais liés à une pluviométrie très irrégulière, un élevage (camelins et ovins-caprins) ne nécessitant parfois que de petits déplacements.

En dehors de ces aires à plus ou moins forte concentration végétale (à l'échelle saharienne, bien sûr !) les pâturages sporadiques des régions sahariennes et notamment les herbes salées ("*Cornulaca Monacantha*" = "hat" , "*Nuccularia Perrini*" = "askaw") constituent d'excellents pâturages d'hiver pour les chameaux, pratiquement les seuls animaux susceptibles d'en tirer profit compte tenu de la longueur des distances à parcourir et de la rareté des points d'eau (par temps frais, les chameaux se nourrissant de ces herbes peuvent se passer de boire durant plus de deux mois) (1).

.../...

(1) sur toutes ces questions de pâturage et plus généralement d'élevage en milieu maure on pourra consulter les textes suivants où fleurissent ici et là les erreurs de transcription et de traduction :

- Francart : "Le pâturage en Haut Adrar" B. IFAN, 1940
II, 3-4, 285-278

"Note sur le vocabulaire camelin en Haute Mauritanie" B. IFAN, 1941, III, 45-52

b) une zone sahélienne à pâturages annuellement renouvelables par suite d'une relative régularité des pluies. Elle offre une végétation plus dense et plus variée à mesure qu'on avance vers le Sud. A côté d'une présence clairsemée de grands arbres ("Adansonia Digitata" = "Teydùme" ; "Combretum Glutinosum" = "Tikiffit") qui annoncent déjà la savane soudanienne, diverses variétés d'acacia ("Acacia Sénégal" = "eyrwâr" ou "awarwâr" ; "Acacia Flava" = "T-tamât" ; "Acacia Nilotica" = "âmûr"...) ainsi que d'autres arbres ou arbustes (notamment "Commiphora Africana" = "âdras" et "Zizyphus Mauritania" = Δ - Δ o ν) d'une moindre valeur fourragère dominant en taillis plus ou moins serrés, une végétation arbustive où la graminée sahélienne typique ("Cenchrus Biflorus" = "inîti") occupe à la saison des pluies une place prépondérante.

Cette zone sahélienne est le domaine par excellence du bovin mais également des ovins-caprins. Les dromadaires, par contre, ne peuvent y séjourner qu'en saison sèche, en raison de l'abondance à la saison humide des glossines vectrices de la très dangereuse trypanosomiase du chameau ("tâburît").

.../...

suite de (1) de la page 3

- V. Monteil : "Essai sur le chameau au Sahara Occidental"
IFAN, Saint-Louis du Sénégal, 1952
"Contribution à l'étude de la flore du Sahara Occidental", Paris, Larose, 1949
- A. Leriche : "Vocabulaire du chameau en Mauritanie"
B. IFAN, 1952, XIV, 3, 984-995
"Coutumes maures relatives à l'élevage"
B. IFAN, 1953, 3, 1316-1320
- Leborgne : "Vocabulaire technique du chameau en Mauritanie"
B. IFAN, 1953, XV, 1, 292-380

ainsi que la thèse de Charles Toupet : "La sédentarisation des nomades dans la Mauritanie Centrale Sahélienne", Paris, 1975

I.2. Le cheptel mauritanien

L'adaptation des espèces animales sahéliennes aux conditions naturelles rigoureuses que nous venons brièvement de rappeler, résultat d'un long processus de sélection, a été soulignée par divers observateurs (Charles Toupet 1975, 227 et 29). Les résultats médiocres obtenus jusqu'à présent par les tentatives d'acclimatation d'espèces exotiques ou par des croisements avec ces mêmes espèces des races indigènes (tentatives d'ailleurs très limitées) laissent penser que les espèces sahélo-sahariennes avec leurs défauts (faiblesse des rendements) et leurs qualités (résistance, sobriété...) ne sont pas prêtes d'être supplantées par de nouveaux spécimens.

Qu'en est-il précisément de ces espèces animales sahéliennes et en l'occurrence mauritaniennes ?

Les animaux élevés dans ces régions sont, pour l'essentiel, les ovins-caprins, les dromadaires et les bovins.

Les chèvres les plus répandues parmi les éleveurs appartiennent à l'espèce dite "sahélienne". Il s'agit d'animaux de couleurs variées, haut sur pattes et d'un poids modeste lorsqu'ils atteignent la maturité (les estimations varient pour le poids moyen entre 15-20 et 40 kg). Les femelles produisent annuellement quelques 70 litres de lait pour une durée de lactation de 120 jours.

La production en viande des individus adultes est estimée en moyenne à 10-15 kgs.

Les ovins mauritaniens relèvent quant à eux de deux espèces différentes :

. Le "mouton peul", animal de robe blanche ou blanche et noire, au poil ras, de taille élevée, pesant à l'âge adulte de 30 à 50 kgs ; d'une production en viande qui peut atteindre 30 kg. Excellent animal de boucherie.

. Le "mouton maure", d'une taille plus modeste, d'un pelage plus long. -il fournit l'essentiel de la matière première des tentes des nomades- et dont la production laitière est plus élevée : en saison des pluies une laitière peut produire 1,5 à 2 litres de lait par jour.

Les chameaux élevés en Mauritanie, relèvent de la seule espèce "Camelus Dromedarius", à une seule bosse. Utilisé comme animal de transport, et pour sa production laitière, le chameau est aussi employé comme animal de trait et de boucherie. Sa laine -surtout celle des jeunes chamelons- fournit un appoint de matière première appréciable dans la confection des tentes maures. Pesant en moyenne à l'âge adulte 450 à 550 kgs, le dromadaire peut fournir une production en viande de 150 kg. La production laitière moyenne des femelles est estimée à 400 litres par tête et par an pour une durée de lactation de 270-360 jours.

Les bovins enfin où on distingue un "zebu maure" et un "zebu peul", appartiennent, en Mauritanie, à l'espèce "Bos Indicus". La variété maure, pesant à l'âge adulte entre 320 et 360 kg, fournit annuellement 500 litres de lait pour une durée de lactation de 180 à 200 jours. Le zebu peul, plus lourd (jusqu'à 400 kg en moyenne à l'âge adulte), est moins bon producteur de lait (quelques 300 litres pour une durée de lactation de 180 à 200 jours).

La production en viande peut atteindre, en moyenne, pour les adultes mâles 150 à 250 kg.

La faible productivité de ce cheptel sahélien que traduisent les quelques chiffres que nous venons de donner trouve une forme de compensation dans le volume des troupeaux que certains observateurs jugent excessif par rapport aux maigres ressources fourragères disponibles. Nous reviendrons plus loin sur cette question de capacité de charge des pâturages sahéliens. Voyons tout d'abord ce qu'il en est de l'évolution du troupeau mauritanien.

Au niveau individuel et familial de grandes disparités existent, quant au volume du cheptel possédé, disparités qui recourent une stratification hiérarchique marquée par l'existence ancienne d'un système de pseudo-castes et considérablement accentuées par les déséquilibres récents issus de la domination de l'économie pastorale par le secteur urbain et marchand qui s'est développé dans le sillage de l'administration coloniale et post-coloniale.

On a observé en particulier depuis 1968 (début de la récente vague de sécheresse dans le Sahel) à la faveur de la chute vertigineuse des prix du bétail (une vache laitière se vendait en 1968 à 1500 F.CFA à Boutilimit alors que deux ans auparavant elle en valait 20 à 25000...) à un transfert massif de bétail des mains des éleveurs traditionnels entre celles des commerçants et des bureaucrates des villes. Nous évoquerons plus loin cette accumulation rampante du bétail par les notabilités du monde urbain et sa signification économique et sociale.

S'agissant du volume moyen des troupeaux familiaux de type traditionnel, on ne dispose pas en Mauritanie d'estimations comparables à celles établies par l'enquête INSEE de 1963 pour le Niger ("Systèmes pastoraux sahéliens", 1977) qui donnait 15 équivalents bovins (1 équivalent bovin = 0,5 camelin = 5 ovins-caprins) pour les familles peul, 6 à 12 équivalents bovins pour les Touareg ou même d'approximations du type de celles que donne Marguerite Dupire pour les Peul Bororo où le volume de propriété familiale moyenne tournerait autour de 7 à 8 équivalents bovins ("Systèmes pastoraux"). Ce qu'une connaissance empirique limitée du pastoralisme mauritanien et spécialement maure, permet toutefois d'affirmer, c'est que pour les gros ruminants les troupeaux dépassant une centaine de têtes sont exceptionnels. Pour beaucoup de familles depasteurs les ressources en bétail se limitent en fait à quelques dizaines d'ovins-caprins, rarement à plus d'une vingtaine de bovins ou de chameaux.

Citant des estimations d'avant la sécheresse, Charles Toupet avance pour 1968, le chiffre de 1,9 bovin par habitant pour une population mauritanienne globale estimée alors à 1.091.500 (Toupet, 1975, 240). L'auteur souligne l'importance de cet indice en comparaison de celui que pour la même date, la FAO donnait pour la planète toute entière (0,31).

L'évolution globale récente du cheptel mauritanien dont la croissance ordinaire annuelle était estimée à 8 % pour une population augmentant elle-même annuellement de quelque 2,5 % témoigne des effets dévastateurs de la sécheresse qui frappe les régions sahéliennes depuis le début des années 70.

EVOLUTION DU CHEPTEL MAURITANIEN
DEPUIS 1964
(en milliers)

Année	1964	1966	1967	1968	1969	1970	1971	1972	1973	1974	1975	1980
Espèces												
Bovins	2000	2000	2275	2500	2000	1850	1550	1500	1115	1150	1135	1400
Ovins-capr.	4600	5900	6650	6700	7000	6750	6500	6500	5850	6300	6800	6500
Camelins	500	700	710	720	710	705	700	670	680	680	685	750

Plus significative pour la gestion des troupeaux familiaux, en particulier pour une appréciation fondée de ce que certains observateurs considèrent comme une accumulation excessive d'un bétail pléthorique et inutile, aurait été une évaluation exacte de la composition moyenne des troupeaux dont "l'irrationalité" postulée (nombre important de jeunes mâles et d'individus âgés ...) est souvent reprochée aux éleveurs sahéliens.

Les chiffres qu'on relève ici ou là et qu'il faut manier avec prudence - la crainte du "mauvais oeil" ajoutée à celle de payer de trop lourds impôts ôte une part importante de leur crédit aux déclarations des éleveurs - ces chiffres donc, ayant trait quasi exclusivement à l'élevage bovin, restent par leur imprécision même d'une interprétation difficile. Citons-en tout de même quelques uns.

Au début des années 60, la distribution suivante était avancée pour les troupeaux de bovins de la région de

.../...

Moudjéria (Mauritanie centrale sahélienne) composés en moyenne de 120 têtes (Toupet, op cité, 249) :

5 taureaux
10 boeufs
67 vaches et génisses
38 veaux et velles .

Les estimations officielles des services de l'élevage pour la même période font toutefois ressortir une proportion de mâles nettement plus élevée dans la composition théorique du troupeau bovin mauritanien :

Mâles âgés de 4 ans et plus	:	8 %
Femelles âgées de 4 ans et plus	:	38,5 %
Mâles âgés de 1 à 3 ans	:	18 %
Veaux	:	7,5 %
Velles	:	7,5 %

Plus récemment les ordres de grandeur suivants ont été donnés pour la région mauritanienne du Tagant, celle-là même autour de laquelle étaient centrées les enquêtes de Toupet (Grosser et Ba, 1980, 30).

COMPOSITION MOYENNE DU CHEPTEL
DU TAGANT
(en %)

	! Ovins-caprins !	! Bovins !	! Camelins !
Femelles fécondes	! 40 !	! 40 !	! 30 !
Adultes mâles	! 10 !	! 10 !	! 20 !
Jeunes animaux en croissance	! 50 !	! 50 !	! 50 !
Fécondité :	! !	! !	! !
Nombre de petits/femelle/an	! 2 !	! 0,6 !	! 0,4 !

Ces chiffres doivent en fait être replacés dans le contexte économique-social d'ensemble qui seul permet réellement de rendre compte de la "rationalité" ou de "l'irrationalité" du comportement économique effectif des éleveurs sahéliens. L'évolution de ce contexte depuis la colonisation et l'insertion progressive des sociétés pastorales sahéliennes dans une économie de marché satellisée et dominée sera évoqué dans la deuxième partie de ce travail.

.../...

pour le Ministère mauritanien de l'Economie et des Finances ("RAMS", "Livestock subsector study"), la capacité de charge des 55 millions d'hectares pâturables de Mauritanie (une unité de Bétail Tropical réclamant entre 4 et 70 ha en fonction de l'état de la biomasse) sera atteinte en l'an 2000 si l'évolution actuelle se poursuit (cf annexes).

Ce type d'évaluation aussi est à prendre avec précaution car le rapport volume du bétail/superficie utile, s'il offre des grandeurs commodes pour fixer les idées, élude par contre un ensemble de paramètres dont l'interaction complexe peut seule permettre d'établir les bases d'une prévision fondée.

Indépendamment des facteurs proprement géographiques (densité et composition locale et régionale des pâturages, variations saisonnières, fluctuations climatiques, inégale accessibilité en fonction, notamment de la répartition des points d'eau ...) les contraintes sociales et techniques (systèmes fonciers, problèmes de sécurité, gestion et contrôle politique des espaces pastoraux...) infléchissent de manière décisive ce rapport qui dépend aussi dans une large mesure des formes d'intervention de l'Etat (politique de forage, de mise en dépens, etc...) et de ses choix économiques régionaux et sectoriels (Gallais, 1979, 121).

Les dimensions assignées à ce travail ne permettent pas de faire un tour d'horizon complet de ces différents facteurs. Il eut fallu en particulier consacrer des développements qui n'auraient pas été superflus aux transformations subies par le système de production pastorale, notamment à la garde du troupeau, aux techniques diverses d'acquisition et de traitement des produits de l'élevage (sevrage des jeunes, dressage des animaux pour les différents usages, techniques de traite, de tonte, d'abattage, de tannage ; conservation et usage des produits etc...) dont l'évolution, affecte directement la consommation et les revenus des éleveurs (1). Nous nous contenterons ici de mettre l'accent sur un aspect, à la vérité décisif pour l'avenir du pastoralisme, celui de la mobilité qui constitue tout à la fois le trait distinctif de la vie pastorale et un moyen permanent pour ajuster l'occupation humaine et animale aux ressources précaires et très inégalement réparties du milieu naturel sahélo-saharien.

.../...

(1) pour des indications plus complètes voir :

Ould Cheikh - Les maures "RAMS", 1980

Ould Cheikh et P. Bonte - "Nomadisme, Sédentarisation, migrations dans la société maure" UNESCO, Division de la population, 1980

J.P. Hervouet - "Types d'adaptation sahéliens" Thèse 3ème cycle, Univ. Rouen, 1975

I.3. Mobilité et élevage

Abstraction faite de sa signification culturelle en tant qu'élément nodal de la civilisation pastorale -on a parlé à ce propos d'un "espace de l'aventure" (Herwouet, 1975)- le perpétuel mouvement des nomades vise avant tout l'accès à des ressources fondamentalement rares et précaires.

A l'intérieur du mouvement d'amplitude multiséculaire, lié à la désertification progressive du Sahara qui pousse les pasteurs sahariens vers les franges (surtout méridionales) d'un territoire toujours plus dénudé, une multitude d'itinéraires annuels, saisonniers, régionaux et locaux, réguliers ou éphémères, se dessine dont il ne saurait être question ici de faire un inventaire exhaustif.

Il nous importe seulement de souligner, sur la base des contraintes naturelles précédemment évoquées (les pâturages et l'eau) et compte tenu des caractéristiques propres aux différentes espèces élevées, le rôle décisif d'une mobilité qui constitue à la fois la forme et le moyen majeur de subsistance de la communauté pastorale.

Quels sont donc les traits principaux de cette mobilité et comment ont-ils évolués ? Si l'on observe une certaine permanence quant à l'orientation et à la périodicité du mouvement des nomades étroitement conditionnées par le caractère saisonnier des pluies, on note par contre, un net rétrécissement des parcours annuels des pasteurs, traduisant l'affaiblissement du grand nomadisme au profit de la petite transhumance, qui n'est elle-même bien souvent que le prélude à une sédentarisation pure et simple.

Un des aspects les plus frappants du nomadisme mauritanien et plus généralement sahélo-saharien réside dans la permanence du mouvement pendulaire qui du sud au nord et du nord au sud épouse le rythme annuel des pluies. Dès les premières tornades sur les régions méridionales du pays (juin-juillet) une lente remontée vers le nord s'amorce qui se poursuivra selon un rythme et une amplitude variables, jusqu'à la fin de la saison froide. Un mouvement en sens inverse se dessine alors qui amènera, vers la fin de la saison sèche de nombreux nomades aux abords du fleuve Sénégal et de la boucle du Niger.

Une deuxième forme, beaucoup plus diffuse et irrégulière celle-là du mouvement nomade, correspondant au développement des pâturages exceptionnels dans les lits des oueds, dans les "gràyer" (zones d'épandage des régions montagneuses) s'oppose précisément par son irrégularité et l'instabilité de son orientation du mouvement nord-sud de la zone sahélienne. Caractéristique de la partie saharienne du pays cette forme du mouvement pastoral, correspond généralement à des déplacements de faible amplitude.

.../...

L'amplitude annuelle de la migration nord-sud, variable aussi bien pour les nomades purs que pour les semi-nomades ou les transhumants en fonction du volume et de la répartition des précipitations, connaît son extension maximale chez les nomades chameliers qui peuvent parcourir annuellement plus de 1000 km (UNESCO, 1965).

On peut citer pour illustrer ce mouvement des chameliers l'exemple des *Ḥmannāt* (fraction de la grande tribu guerrière des *Məḥūf*) du Dhar de Oualata qui passent l'hiver, généralement très frais dans cette région, aux environs de *Agweylil Nmādi* à plus de 200 km au Nord-est de Oualata sur les pâturages salés de "hāt", souvent à plusieurs jours du point d'eau le plus proche, et dont le séjour de saison sèche et de début d'hivernage se situe habituellement sur la falaise de *Tāḡurārat*, non loin du puits du même nom à quelques 250 kms au Sud-est d'Agweylil. En hiver les chameaux sont parfois laissés en complète liberté. Ils remontent alors beaucoup plus au Nord que leurs propriétaires qui les récupéreront, comme sur rendez-vous, au début de la saison chaude, à des points d'eau où ils ont coutume de s'abreuver, à moins que quelque voleur de bétail - les raptés d'animaux sont encore fréquents dans cette région - ne vienne interrompre ce mécanisme quasi-automatique de transhumance.

Lorsque les années sont mauvaises comme ce fut récemment le cas depuis 1968, il y a un très net allongement des parcours. Nous avons rencontré, en mars 1980, à l'abreuvoir de *Weynāt r-raḥlāt* à une dizaine de kilomètres au sud-est de Nema, un jeune berger *Ḥmanni* (des *Ḥmannāt*, "fraction" *D-dlakne*), descendu avec ses parents des lointaines régions du dhar où ils ont séjourné tout l'hiver et qui, au moment où nous les avons rencontrés ont déjà parcouru quelques 400 km en direction du sud. Etant donné qu'il n'a pratiquement pas plu dans la région de Oualata en 1979, ils n'avaient qu'une idée très vague du terme méridional de leur migration. Peut-être, disaient-ils, jusqu'à Ras el Me (le lac Faguibine, en territoire malien). Leur poursuite des pâturages méridionaux les aura alors menés sur plus de 800 km qu'il faudra parcourir en sens inverse dès les premières pluies, pour éviter aux chameaux les ravages de la "tāburit" (trypanosomiase).

Le mouvement des bouviers et des moutonniers, correspondant souvent à une situation de semi-nomadisme ou de transhumance, s'il présente les mêmes caractéristiques saisonnières que celui des chameliers (accélération à la saison des pluies, ralentissement à la saison sèche), s'étend en général, et sauf accident climatique grave, sur des régions beaucoup plus réduites.

.../...

Voici, par exemple, un campement de bouviers S-sxaymât (dépendants des Kante Ewlad Bušayv) que nous avons rencontré en janvier 1980 au lieudit Lemxās el wās^c, à environ 75 km au sud-est de Magta Lajar. Habituellement, quand la pluviométrie était à peu près normale, ils se déplaçaient toute l'année sur une vingtaine de kilomètres entre el Wād Lebyađ au sud-est et Wād Leyrdi au nord-ouest. Lorsque nous les avons rencontrés, ils amorçaient comme l'année précédente et par suite du déficit pluviométrique catastrophique de 1979 une descente vers le sud (deux hommes et un berger peul rémunéré accompagnant seuls le troupeau) qui devait, sur près de 300 km les conduire dans la région de Selibaby.

Il s'agit là de nomades purs n'entretenant aucune activité autre que l'élevage et qui restent apparemment capables, pour sauver leur ressource quasi-unique, d'un sursaut de grand nomadisme. Les transhumants et les semi-nomades perdent, au fur et à mesure de l'accroissement du poids de l'agriculture dans leurs activités, la possibilité de se livrer à ce genre de performance.

C'est ce qu'expliquent ces agriculteurs *Ideğmolla* qui ont eu tendance, depuis la construction du barrage de Magta Lajar (1400 ha de terrain inondé) à la fin des années 40, à se fixer aux abords des champs, créant ainsi une grosse bourgade dont la population atteignait déjà 3821 résidents en 1977.

"Au début, nous disait un notable de cette collectivité en janvier 1980, on envoyait beaucoup de monde avec les troupeaux et très peu de gens aux champs, aujourd'hui presque tout le monde cultive et on n'envoie plus que quelques personnes avec les bêtes".

On observe d'une manière générale, une nette corrélation entre la pratique de l'agriculture chez les nomades et le rétrécissement de leur parcours annuel.

Des données récentes issues des "résultats provisoires du recensement général de la population" réalisé en janvier 1977 par le Ministère mauritanien du Plan font ressortir que près de 30 % des ménages nomades pratiquent l'agriculture et que ce taux, faible dans le Nord et l'extrême Est (régions de grand nomadisme chamelier) s'accroît considérablement dans les régions méridionales du pays.

.../...

Région	% de ménages nomades présents	% de ménages nomades pratiquant l'agriculture
Hodh oriental	54,6	18,1
Hodh occidental	51,6	33
Assaba	33,5	26,2
Gorgol + Guidimakha	11,5	52
Brakna	33,7	37,1
Trarza	49,3	28,5
Adrar	32,1	46,1
Tagant	57,6	32
Nouadhibou + Inchiri + Tiris Zemmour + Tiris El Gharbia	12,4	7,5
Pourcentage national	33	29,8

Ce taux élevé que l'on constate dans l'Adrar et le Tagant malgré la relative aridité de ces régions est lié à la présence de nombreuses palmeraies que les nomades peuvent sans dommage pour leur fierté (la phéniciculture est plus "noble" que le travail des champs, généralement peu apprécié voire méprisé) pratiquer à loisir.

Les chiffres du recensement de 1977 font apparaître également la faiblesse relative de la proportion des grands nomades parmi la population non sédentaire. Seuls en effet 17 % des nomades recensés effectuent des déplacements annuels supérieurs à 200 kms. On les rencontre principalement dans les régions chamelières de l'extrême nord-ouest et du sud-est du pays.

.../...

Région	% des ménages par mi les présents	% des ménages stationnés en campements permanents	Ménages se déplaçant sur plus de 200 kms	
			% du total	% de ceux qui se déplacent
Hodh oriental	54,6	0,6	27,2	27,4
Hodh Occidental	51,6	6,4	31,3	33,4
Assaba	33,5	15,8	6	7,1
Gorgol + Guidimakha	11,1	11,3	4,3	4,9
Brakna	33,7	4,5	7,4	7,8
Trarza	49,3	3,2	6,4	6,6
Adrar	32,1	0,6	14,2	14,3
Tagant	57,6	2,9	23,2	23,9
Nouadhibou + Inchiri + Tiris Zemmour + Tiris el Gharbia	12,4	1,8	70	71,3
Total national	33	29,8	16,7	17,6

Une certaine corrélation semble également s'établir entre l'amplitude du mouvement annuel et la taille des unités de nomadisation ("vriq" pl : vraqān) même si les écarts présentés par cette dernière variable à l'échelle de l'ensemble des régions demeure modeste : dans le nord-ouest où la proportion des nomades se déplaçant annuellement sur plus de 200 km atteint 71,3 % les campements comptent en moyenne 11,9 personnes, soit à peu de chose près 2 tentes-ménages (taille moyenne des ménages nomades : 4,84), alors qu'au Gorgol-Guidimakha où on enregistre la plus faible proportion régionale de grands nomades (4,9 %) la taille des campements s'élève en moyenne à 30,2 personnes, soit environ 6 à 7 tentes-ménages.

.../...

Région	% de noma- des se dé- plaçant sur plus de 200 kms	Taille moyenne des campements (nombre de personnes)
Hodh Oriental	27,4	25,6
Hodh Occidental	33,4	21,8
Assaba	7,1	25
Gorgol + Guidimakha	4,9	30,2
Brakna	7,8	26,5
Trarza	6,6	12,8
Adrar	14,3	14,1
Tagant	23,9	25,3
Nouadhibou + Inchiri + Les deux Tiriss	71,3	11,9
national	17,6	21,4

L'importance du semi nomadisme et de la transhumance par rapport au nomadisme des grands parcours que font apparaître les précédentes indications ne sont que la manifestation la plus saillante d'un vaste mécanisme d'érosion qui affecte tous les aspects du pastoralisme mauritanien, en premier lieu les conditions et les formes de ce trait majeur de la vie pastorale qu'est la mobilité.

Nous avons souligné dans cette première partie de notre exposé le poids des contraintes naturelles dans le milieu aride et semi-aride que parcourent les pasteurs mauritaniens, faisant ressortir en particulier le rôle décisif des pâturages et de l'eau, de leur dispersion et de leur rareté dans l'orientation, la périodicité, l'amplitude du mouvement pastoral. Evoquant ensuite les espèces animales élevées dans les régions qui nous préoccupent, nous avons mis l'accent sur leur parfaite adaptation aux conditions naturelles difficiles.

Le volume démographique relativement élevé du cheptel, périodiquement corrigé avant la colonisation par les catastrophes naturelles et les razzias, pouvait apparaître comme une compensation de la médiocre productivité individuelle de ces races sahélo-sahariennes. Sa croissance rapide, surtout à partir

.../...

des années 50 (1), où certains observateurs croient voir les prémises d'un processus de saturation jouant à la fois comme cause et comme effet d'une désertification dont les conséquences deviennent particulièrement dramatiques à partir de 1968, cette croissance résulte en fait de l'interaction complexe de nombreux facteurs où l'extension hégémonique des rapports marchands tient un rôle central. La mobilité elle-même, facteur primordial de la production pastorale et de la reproduction de la société pastorale, se ressent profondément d'une évolution qui accroît progressivement le poids du semi-nomadisme et de la transhumance par rapport à celui du grand nomadisme quand elle n'mène pas les nomades à se fixer dans les bourgades rurales ou à la périphérie des nouvelles agglomérations urbaines.

.../...

- (1) En ce qui concerne par exemple l'hydraulique pastorale, un des axes principaux d'intervention des autorités administratives dans le domaine de l'élevage, le IIIème plan mauritanien de développement économique et social (1970-1973), estime à 3000 le nombre des puits cimentés qui existent en Mauritanie. Sur ce total l'administration a fait exécuter 750 ouvrages entre 1950 et 1968, dont 600 pour la seule période 1950-1960.

II. L'INSERTION DE L'UNIVERS PASTORAL DANS L'ECONOMIE DE MARCHE

Qu'il y ait des raisons internes d'ordre sociologique, culturel, économique au blocage et à la vulnérabilité des sociétés pastorales shéliennes enfermées depuis plusieurs siècles dans le dépouillement et la monotonie d'un mode de vie particulièrement spartiate, cela mérite à peine d'être souligné. Que ce blocage et ses manifestations récentes aient quelque chose à voir avec les effets de la colonisation et l'unification d'une "économie-monde", pour parler comme Vallerstein et Braudel, centrée sur l'occident capitaliste, cela paraît tout aussi évident.

La colonisation a eu en effet pour conséquence majeure -et c'était peut-être là sa vocation essentielle- la création et le développement d'un secteur marchand dominant dans des sociétés pastorales sahélo-sahariennes dont la production, l'organisation, les valeurs, étaient restées jusque là commandées par des structures pré -ou non- capitalistes même si des échanges marchands, y compris avec les traitants européens, occupaient une place souvent non négligeable au sein de ces sociétés.

Nous ne nous étendrons pas beaucoup sur les différentes étapes historiques de l'instauration en Mauritanie de l'hégémonie de l'économie marchande et monétaire. Nous nous contenterons d'un bref aperçu destiné à éclairer la situation présente à l'examen de laquelle nous consacrerons l'essentiel de cette deuxième partie de notre exposé.

II. 1. La mise en place d'un marché du bétail

Les activités commerciales ont toujours représenté une part significative de la vie économique des régions de l'ouest saharien, traversé depuis le Moyen Age par des caravanes qui acheminent vers le nord les produits soudano-sahéliens (or, esclaves, ivoire, céréales même ...) en échange des produits sahariens et maghrébins (sel, métaux, armes, tissus ...). On sait aussi le rôle que la gomme arabique a joué dans les échanges extérieurs du monde maure à partir du XVIIIème siècle et les effets de ce "commerce lointain" sur les structures économiques, sociales, politiques des groupes les plus immédiatement en contact avec ces échanges, les émirats du Trarza et du Brakna, "contrôlant" les "escâles" du fleuve Sénégal notamment (Hamès 1977).

Ni le commerce transsaharien cependant ni la traite fluviale (Sénégal) ou atlantique n'ont abouti directement à l'instauration sur une large échelle d'une sphère marchande et monétaire dominante au sein de la société pastorale maure.

Il faut attendre l'achèvement de la colonisation (1902-1934) pour que des progrès substantiels dans l'incorporation de l'économie pastorale à l'économie de marché, progrès réparables en particulier dans la mise en place et l'évolution d'un marché du bétail, puissent être observés.

Nous résumons ici quelques uns des résultats d'une recherche entreprise par Pierre Bonte sur ce thème (Bonte 1981) "La constitution d'un marché de bétail est la conséquence essentielle -et presque immédiate- de la colonisation" écrit Pierre Bonte.

Mis à part l'intérêt politico-militaire que la France avait à assurer le contrôle du territoire mauritanien, celui-ci apparaît au début du 20^e siècle, comme un complément à la fois vivrier et commercial du pôle de développement économique qu'aux yeux des autorités coloniales régionales, représentait la zone arachidière du Sénégal voisin.

"Sans se désintéresser de la mise en valeur -plutôt de l'exploitation- de la Mauritanie. (elles) lui assignent de ce fait deux fonctions principales :

1°) fournir de la force de travail pour les secteurs ruraux et urbains de production arachidière (cela concerne essentiellement les négro-africains de la vallée du Sénégal qui migreront massivement vers le Sud) ;

2°) fournir de la nourriture à bon marché et en particulier de la viande aux producteurs d'arachides et aux salariés des villes sénégalaises".

C'est cette deuxième fonction, intéressant plus directement l'évolution du pastoralisme puisqu'elle contribue à la constitution rapide d'un marché du bétail, qui nous intéresse plus directement ici.

Deux raisons majeures expliquent la rapidité avec laquelle ce marché se met en place.

La première tient au caractère central de la propriété animale parmi les ressources des nomades. C'est au cheptel que ceux-ci recourront de plus en plus pour satisfaire des besoins monétaires que la colonisation a contribué à façonner et à élargir (rôle de la "sécurité" coloniale, des marchés, des facilités accrues de communication, des modèles de consommation diffusés même à une échelle modeste, par les écoles coloniales et l'entourage du "commandant", bref de ce que Hamid El Mauritanyi (1975) appelle la "boyerie coloniale"). La seconde raison nous paraît être directement liée à la croissance accélérée de la demande urbaine, en provenance en particulier des grandes agglomérations sénégalaises qui connaissent

alors une progression démographique continue. Dès le début des années 1920, le marché de Louga canalise la part la plus importante des exportations de bétail sur pied mauritanien, devançant largement celui de Goulimine, dans le sud marocain, où les chameaux constituent la part essentielle sinon exclusive du trafic, les bovins ne pouvant pas accéder aux régions désertiques du nord de la Mauritanie.

Mais les raisons "économiques" ne sont pas les seules responsables de l'accroissement des ventes du bétail maure au cours des trente premières années du 20^e siècle. Pierre Bonte souligne à juste raison le rôle des pressions de l'administration coloniale. Ces pressions peuvent s'exprimer à travers des réquisitions d'animaux de boucherie ou de transport, payés - quand ils sont payés - au taux officiel. En 1909 déjà la "Colonne Gouraud" allant conquérir l'Adrar, imposait avec son millier d'hommes une ponction sévère en bétail à des régions auxquelles on souhaitait explicitement donner une leçon économique-militaire devant contribuer à briser durablement tout esprit de résistance. Le Colonel Gouraud ne faisait cependant qu'élargir, dans des circonstances très troubles, une razzia administrative déjà institutionnalisée dans le sud mauritanien conquis à partir de 1902.

Malgré les charges très lourdes qu'elles représentent pour les nomades, surtout au cours des mauvaises années, les réquisitions, sous des formes ouvertes ou déguisées, se maintiendront pratiquement jusqu'à l'indépendance de la Mauritanie (1960) et même au-delà ... comme impôt. "En 1926, dans l'Adrar, les réquisitions concernent 1500 chameaux (sur 9000). L'administrateur note lui-même que cette charge est trop lourde et contribue à la famine qui règne alors en Adrar. Chaque fraction doit fournir à tour de rôle des animaux de transport (1/5 des animaux imposés), au minimum 55 chameaux par mois pour le transport administratif ; ces animaux doivent être entretenus à proximité des postes, même s'il n'y a pas de pâturages ! En outre, elles doivent fournir des animaux pour le transport annuel de ravitaillement de l'Adrar à partir de Rosso et Podor" (Bonte 1981, 8). Au fur et à mesure que le marché libre se développe, les réquisitions, dont on devine sans peine l'impopularité, auront tendance à diminuer.

Le développement, même très faible, du transport automobile, jouait aussi dans ce sens. Les premières liaisons commerciales régulières entre Atar et Rosso, effectuées par les camions de la société Lacombe, ont lieu en 1935 mais le trafic est toujours resté modeste. Sur cet axe Atar-Rosso, Lacombe disposant avec ses 35 camions d'un quasi-monopole sur le territoire transporte en 1950 2770 tonnes de fret et 4782 passagers contre 2500 tonnes de marchandises et 3990 passagers en 1947 (Brechignac, 1952).

.../...

On assistera cependant au cours de la deuxième guerre mondiale à un retour momentané au transport chemelier aussi bien pour les besoins du trafic intérieur mauritanien pour lesquels les réquisitions atteignent alors 8000 chameaux par an, que pour le transport au Sénégal qui en réclamait à la même époque 11.000. Aux réquisitions de l'administration s'ajoute l'impôt sur le bétail, opportunément baptisé Zakât (dîme religieuse musulmane) par les autorités coloniales.

Perçu sur une base forfaitaire pour chaque tribu ou fraction de tribu, cet impôt, collecté par des chefs tribaux quelquefois accompagnés de gardes et percevant un pourcentage sur les sommes réalisées, a donné lieu à maints abus. Relativement facile à payer pour les éleveurs les plus aisés -la forte dissimulation aidant- il pèse lourdement sur les ressources animales des petits propriétaires, en particulier au cours des mauvaises années.

La conjugaison de "l'incitation" administrative et des motivations économiques ont eu en tout cas pour résultat d'amener sur les marchés locaux et étrangers des quantités croissantes d'animaux.

Les indications chiffrées que l'on peut donner là-dessus, ne peuvent pas prétendre être autre chose qu'un ordre de grandeur destiné à fixer les idées. En 1940, alors qu'on sort à peine des effets de la longue crise des années 1933-36 qui avait contribué à une forte chute des cours du bétail, et qu'on s'achemine vers une perturbation durable du marché liée à la guerre, on relève dans les archives les chiffres suivants pour les exportations de bétail mauritanien à destination des marchés sénégalais (Saint-Louis, Louga, Dakar) :

9 723	Chameaux
9 853	bovins
126 765	ovins et caprins.

L'évolution récente de ces exportations est tout aussi malaisée à estimer. La perméabilité des frontières, l'absence de structures de commercialisation contrôlables et de moyens administratifs de contrôle, les fluctuations enfin des politiques officielles en matière d'exportation de bétail, autant d'éléments qui expliquent l'imprécision qui caractérise inévitablement tout effort de quantification dans ce domaine.

S'agissant en particulier des politiques officielles, une prise de conscience tardive du danger que représente, pour les ressources animales nationales, la poursuite d'exportations massives de bétail sur pied se dessine à partir de la fin des années 60. C'est ainsi qu'en 1969 se crée une compagnie de commercialisation des viandes de Mauritanie (COVIMA), avec une importante participation de l'Etat mauritanien. La COVIMA, grâce notamment à ses installations frigorifiques de Kaedi (3000 tonnes de viande congelée par an) devait constituer le premier pas vers un remplacement de

l'exportation du bétail sur pied par une commercialisation de viande à une époque où les ventes annuelles à l'extérieur du territoire national mauritanien étaient estimées (pour 1968) à 52.000 bovins et 330.000 ovins-caprins. Les difficultés financières liées, entre autres, aux problèmes de transport, à la médiocre qualité d'une viande (on est en plein début de la sécheresse qui frappe depuis plus de 10 ans le Sahel) qu'on espérait placer sur des marchés très ouverts (canarien et lybien) paralysent très vite cette société. Sa complète étatisation en 1975 (elle se transforme alors en Société Nationale pour l'Industrialisation et la Commercialisation du Bétail, SONICOB), ne contribue guère à améliorer la situation d'une entreprise qui travaille aujourd'hui -à perte- pour la couverture des seuls besoins locaux de Kaedi.

Le contingentement des exportations de bétail sur pied, institué en complément des mesures visant à lui substituer progressivement l'exportation de viande a depuis été, dans le cadre des accords de la CEDEAO, abandonné. Les exportateurs n'avaient d'ailleurs certainement pas attendu la fin de ces mesures pour reprendre et intensifier un trafic encouragés par les écarts de prix avec les pays voisins et sans doute indirectement par la création d'une monnaie nationale mauritanienne non convertible (l'ouguiya créée en juin 1973) qui accentuait et bureaucratisait davantage le monopole des activités d'import-export aux mains d'une poignée d'intermédiaires nouakchottois. Les circuits d'exportation du bétail mauritanien qui ont été à l'origine des principales fortunes maures continuent donc, sur la lancée d'un mouvement largement amorcé à l'époque coloniale, à alimenter des marchés régionaux en continue expansion.

La création d'une société de commercialisation des viandes devait aussi servir de moyen régulation d'un marché intérieur que les disparités géographiques régionales (écarts pluviométriques), les distances considérables entre les zones productrices (surtout le sud-est du pays) et les villes importatrices de la façade atlantique (Nouakchott, Nouadhibou, la région minière), la faiblesse des moyens de transport enfin rendaient particulièrement instable. Avant de parler de la consommation carnée et de son évolution quelques remarques s'imposent sur la circulation marchande à l'intérieur du marché mauritanien du bétail sur pied.

Nous l'avons déjà souligné au cours de cet exposé, la répartition des ressources animales mauritaniennes, la circulation de ces ressources, s'effectuaient pour l'essentiel avant la colonisation dans un cadre non monétaire. Nous reviendrons dans la dernière partie de ce travail sur la signification globale du bétail, de ses produits et de leur circulation en tant que véhicule, support des rapports sociaux (familiaux, hiérarchiques, clientelaires) au sein de la communauté pastorale maure.

On sait le rôle que jouait la razzia -avec ses règles et ses limites- dans la circulation du bétail mauritanien à l'époque précoloniale. On insiste généralement beaucoup moins sur le rôle d'autres formes de répartition plus "volontaires" -plus ou moins liés d'ailleurs à l'insécurité permanente engendrée par l'institutionnalisation de la razzia- comme la "mniha" par exemple. Ce prêt à usufruit -"manaha" signifie offrir les produits d'un animal prêté- offrait en effet le double avantage de consolider des relations de parenté, de clientèle tout en assurant une prudente dispersion de troupeaux qui n'étaient jamais à l'abri d'un imprévisible coup de main ou de quelque épizootie.

A côté de ces formes de circulation auxquelles il faut ajouter, les "dons" divers, liés aux échanges matrimoniaux (avant la colonisation les dots étaient pour l'essentiel réglées en bétail), ou statutaires (versement de tributs, ...), ou à des circonstances cérémonielles particulières (naissance, décès, fêtes, mariages...), il faut donc noter la marginalité des échanges marchands, dans la circulation interne du bétail mauritanien à l'époque précoloniale.

Nous avons vu le rôle de l'incitation économique (accroissement des besoins monétaires des éleveurs) et de la coercition administrative dans la mise sur pied d'un marché domestique "libre" du bétail en Mauritanie.

Si les besoins, notamment en viande de boucherie, de ce marché sont restés relativement modestes tout au long de la période coloniale (le phénomène d'urbanisation ne prend son essor qu'au lendemain de l'indépendance de la Mauritanie au début des années 60) l'accroissement continu de l'offre joint à une dépréciation relative du bétail par rapport aux produits d'importation (sucre, tissus de Guinée ...) met progressivement les éleveurs traditionnels à la merci des intermédiaires (administratifs ou commerciaux) du système marchand, bénéficiant de revenus monétaires relativement stables. Ce phénomène connaît des phases paroxystiques durant les crises climatiques locales (1917, 1942-43 ...) et au cours des crises économiques ou politiques du système capitaliste dominant quand il n'y a pas une catastrophique conjonction entre les deux comme en 1940-43 ou depuis 1970. Pierre Bonte (1981, 20) a calculé que sur la base d'un indice 100 en 1949, le prix du kilogramme de mil passe officiellement à 433 en 1942 (1333 au marché noir), celui du sucre d'un indice 100 en 1939 à 1500 en 1942, le prix du mètre de "guinée" (vêtement traditionnel de la population maure) passe quant à lui de 100 en 1939 à 737 en 1946, tandis que le prix du kilo de riz importé passait d'un indice 100 en 1939 à 2533 en 1942. Au cours de cette période les prix du bétail auront tendance à stagner et il faut attendre 1948 pour voir la courbe de ces prix amorcer une remontée significative.

Tout récemment à la faveur du cycle de sécheresse qui a débuté à la fin des années 60, on a assisté, dans les zones les plus touchées par le manque de pluies à une chute vertigineuse des prix du bétail : dans certaines localités

du Trarza, des nomades se sédentarisant en catastrophe ont vendu en 1968 jusqu'à 1500 FCFA des vaches laitières qui, deux ans auparavant se seraient vendues à plus de 20.000.

Il n'est pas question de tirer de ces exemples, se référant à des périodes de crise, des conclusions hâtives sur une quelconque unilinéarité ou continuité de la détérioration des termes de l'échange entre l'économie pastorale mauritanienne et le système marchand du capitalisme mondial. L'évolution comparée des prix des produits locaux (et notamment des animaux) et des produits importés des débuts de la colonisation à la période actuelle fait apparaître une succession de mouvements qui sont loins d'être uniformément défavorables aux éleveurs. Mais l'affaiblissement de ces derniers dans leur processus d'intégration à l'économie marchande ne se mesure pas uniquement aux prix relatifs qui s'établissent sur le marché entre leurs produits et les produits importés. Celui-ci n'est qu'un élément d'une situation d'ensemble caractérisée par une érosion globale qui affecte aussi bien le système de production et des échanges que les modèles culturels et les rapports sociaux qui président à la reproduction de la société nomade.

Le passage de quantités de plus en plus importantes de bétail des mains des éleveurs traditionnels entre celles des bureaucrates et des commerçants des villes, à la faveur des situations de crise -surtout celle qui dure depuis 1969- ne renvoie pas seulement à une différence de revenus entre ces deux catégories mais également à une somme de représentations et d'attitudes différentes à l'égard du bétail et de son entretien.

Une des conditions essentielles de ce transfert résidait dans la "libération" de la force de travail (servile ou tributaire), des cadres statutaires traditionnels, libération qui constitue un préalable à l'extension du salariat devenu le rapport de production dominant dans le secteur de ce que nous avons appelé ailleurs (Bonte et Ould Cheikh, 1981 ...) les "troupeaux secondaires".

L'analogie que cette expression voulait suggérer avec les résidences secondaires à l'européenne si elle trouve quelque justification dans l'association de ces troupeaux aux loisirs et à la détente d'une bureaucratie fraîchement sédentarisée ne risque pas moins d'occulter la signification économique d'un phénomène qui est loin de se limiter à une volonté de "retour aux sources" ou à la seule recherche du pittoresque.

L'entretien des "troupeaux secondaires" nécessite en effet des dépenses telles que leur rentabilisation s'impose très vite à des propriétaires ayant en général un sens des affaires beaucoup plus développés que leurs cousins bédouins.

.../...

Si le salaire nominal des bergers reste faible (autour de 1000 ouguiya par mois, soit l'équivalent de 100 francs français) (1), divers compléments en nature (thé, sucre, vêtements) ainsi qu'une partie au moins des produits du troupeau (lait, laine...) continuent à véhiculer, dans leurs relations avec les "maîtres", une part des rapports patriarcaux traditionnels.

Les coûts d'entretien du troupeau lui-même reviennent autrement plus chers. La nécessité de prodiguer aux animaux un complément fourrager artificiel saisonnier (en saison sèche) ou permanent quand on les maintient sur place dans une région dépourvue de ressources fourragères naturelles (cas de Nouakchott dont la région présente -en corrélation avec celle des bureaucrates- la plus forte densité nationale de chameaux) explique en bonne partie l'importance des dépenses nécessaires à l'entretien d'un troupeau bureaucratique-commercial. A moins que l'on ne puisse à l'instar de ce haut responsable d'une société nationale d'assurance, réputé peu scrupuleux, entretenir ses troupeaux sur de bons pâturages dépourvus de tout point d'eau à quelques 250 km à l'est de Nouakchott et assurer leur abreuvement au moyen d'une noria de camions-citernes en provenance de la capitale...

Après les dommages causés par la sécheresse au cheptel mauritanien, et compte tenu du redressement de la pluviométrie qui semble s'amorcer depuis trois ans, on comprend que le croît de troupeaux ainsi entretenus, vendus à la bonne saison, puisse permettre de réaliser des profits intéressants.

Aucune donnée statistique n'existe malheureusement qui permette d'apprécier l'ampleur de ce transfert de bétail entre les mains des nouveaux -et moins nouveaux- riches des villes qui nous semble devoir jouer un rôle très important dans l'avenir du pastoralisme mauritanien.

Un autre aspect de la circulation marchande interne est lié aux besoins du marché local en viande. Ici aussi les données précises font défaut, leur absence tient d'abord au caractère largement privé de l'abattage y compris dans les grandes villes où les familles aisées recourent plus volontiers à l'achat d'un mouton entier qu'elles consomment sur un ou plusieurs jours plutôt qu'à l'achat de la viande au détail auprès des bouchers. On sait, par ailleurs, que les éleveurs traditionnels utilisent rarement pour leur propre consommation les animaux qu'ils élèvent.

.../...

(1) Les salaires urbains (Nouakchott, Nouadhibou, Zouérate) des employés de même catégorie (employés de maison, manoeuvre...) ne dépasse guère 3000 ouguiya par mois. Le travail des enfants sous-payés (quelques centaines d'ouguiya) comme domestiques est fréquent.

En fait le niveau élevé de consommation carnée de la population mauritanienne par rapport aux autres pays du Sahel que révèlent certaines estimations, est, selon toute vraisemblance un phénomène récent. Citons à ce propos les indications suivantes du "rapport annuel sur la production et le commerce" de la FAO pour 1977 qui donne les chiffres suivants pour la consommation en viande par habitant et par an(1)

Mauritanie	: 26,8 kg
Mali	: 13,8 kg
Sénégal	: 14 kg.

C'est surtout le développement d'agglomérations urbaines -les habitants de Nouakchott consommaient individuellement 70 kg de viande/an en 1961 (Lacrouts et autre, 1962) qui est à l'origine d'une croissance rapide de la consommation carnée à partir du début des années 60.

C'est, en effet, cette date qui marque les débuts de la construction de Nouakchott et des villes minières du nord, Zouérate et son port, Nouadhibou, regroupant -avec à partir de 1967, Akjoujt- la quasi totalité des emplois du secteur moderne de l'économie mauritanienne, et connaissant une progression démographique extrêmement rapide, au détriment parfois de centres ruraux plus anciens.

.../...

(1) Nous sommes encore loin du niveau de consommation des pays industrialisés. La moyenne individuelle annuelle des français par exemple est de 94 Kg (cf Jean Ziegler : "le scandale de la surconsommation de viande dans les pays riches" - "Monde Diplomatique" - nov. 1981, p 10)

EVOLUTION DE LA POPULATION URBAINE
(en milliers d'habitants)

Villes	Population			Taux annuel de croissance	
	1977	1975	1961/62	61/62-75	75-77
Nouakchott	134,704	104,054	5 807	23,8 %	13,8 %
Nouadhibou	21,930	22,962	5 283	11,5	- 2,3
Kaedi	20,707	19,766	9 197	6,3	2,4
Zouerate	19,473	23,074	4 659	12,8	- 8,1
Rosso	16,510	19,544	4 811	10,9	- 7,5
Atar	16,180	18,897	9 528	5,6	-21,7
Kiffa	10,266	16,729	4 359	11,4	-20,9
Aïoun	8,505	13,606	4 877	8,6	-21,4
Akjoujt	8,042	13,004	2 518	14,0	- 7,3
Néma	7,931	9,236	3 898	7,1	- 1,9
Tidjikja	7,861	8,175	3 661	6,6	-17,9
Boghé	7,836	11,620	5 867	5,2	- 2,4
Boutilimit	7,256	7,262	2 774	8,4	1,8
Sélibaby	5,993	5,779	2 737	6,2	0,9
Aleg	5,316	5,224	1 360	11,4	..
Timbedra	5,302	..	1 815	..	
Total	303,819	229,292	76 148	11,8 %	- 0,1

.../...

Les grandes agglomérations (à l'échelle mauritanienne...) de l'ouest et du nord drainent d'importantes quantités de bétail en provenance des régions d'élevage du sud-est mauritanien. Pour les ovins-caprins en particulier ce mouvement, facilité par la route goudronnée qui reliera bientôt Néma à Nouakchott, est appelé, sans doute, à prendre de l'ampleur. Déjà sur le tronçon Nouakchott-Kiffa des camions semi-remorque acheminent régulièrement vers la capitale des cargaisons d'animaux de boucherie dont une partie est ensuite acheminée vers le nord.

Faute de pouvoir donner des indications chiffrées sur le volume global de ce trafic ou de pouvoir quantifier la consommation intérieure mauritanienne en viande dont l'évolution, notamment dans le secteur urbain, aurait été extrêmement intéressante à observer, nous donnons à titre d'exemple le tableau suivant qui indique le volume de l'abattage contrôlé à Nouakchott durant l'année 1980.

Pour les petits ruminants, souvent abattus chez eux par les particuliers eux-mêmes, ces chiffres sont nettement au-dessous de la réalité.

NOMBRE D'ANIMAUX ABATTUS A NOUAKCHOTT
EN 1980

Mois	Bovins	Ovins	Caprins	Camel.	Total
Janvier	1 286	457	493	171	2 407
Février	1 226	489	480	212	2 407
Mars	1 252	376	383	308	2 319
Avril	1 184	286	298	326	2 094
Mai	1 128	216	207	418	1 969
Juin	604	199	236	599	1 638
Juillet	486	253	145	894	1 778
Août	540	385	393	983	2 301
Septembre	1 140	369	577	527	3 113
Octobre	1 219	990	597	242	3 048
Novembre	1 558	1 186	624	293	3 661
Décembre	1 650	1 532	387	244	3 813
Total	13 273	7 238	4 820	5 217	30 548
Moyenne	1 106	603	402	434	2 545

Quoi qu'il en soit du volume exact de cette consommation, les estimations, même grossières, que l'on peut en faire donnent à penser qu'elle ne pourra pas se poursuivre à son niveau actuel au cours des vingt prochaines années, compte tenu du rythme de croissance de la population mauritanienne d'une part et des limites de la capacité de charge des superficies

pâturables d'autre part (cf Annexes). Une étude récente (Ministère de l'Economie et des Finances, "RAMS Project") suggère d'ores et déjà aux autorités mauritaniennes de réduire la consommation en viande rouge de leur population dans le souci de préserver un capital animal qui se remet péniblement des dégâts de la sécheresse des premières années 70. L'auteur de ce conseil suppose d'ailleurs que se maintienne le système traditionnel d'organisation et de gestion du bétail, l'élevage nomade extensif, qu'il estime être la forme d'occupation de l'espace la mieux adaptée à la rareté et à la fragilité des ressources naturelles du milieu sahélo-saharien.

Or, ce système, nous l'avons à plusieurs reprises souligné, centré sur la mobilité spatiale et la dispersion, faisait appel à un ensemble de comportements techniques, économiques, idéologiques ; bref, relevait d'une culture qui manifeste depuis l'occupation coloniale et plus particulièrement depuis les bouleversements engendrés par le dernier cycle de sécheresse, les signes d'une érosion toujours plus étendue. Les transformations subies par le mode de vie nomade mauritanien en relation avec les progrès du secteur marchand dominant s'observent en particulier dans l'examen des revenus et des dépenses des ménages nomades.

II. 2. Evolution récente des revenus et de la consommation des nomades

Des enquêtes auxquelles nous avons pris part ont été conduites en 1979 et 1980 dans le cadre d'un projet visant à fournir les indications de base et à définir les orientations possibles des principaux projets du 4ème plan mauritanien de développement économique et social, en particulier dans le secteur rural. Une partie de ces enquêtes a porté sur les structures du revenu et de la consommation des ruraux, parmi lesquels les nomades nous intéressent ici tout spécialement. Pour de multiples raisons qui tiennent autant aux conditions matérielles et méthodologiques (étroitesse de l'échantillon enquête, brièveté de la durée d'enquête et manque de formation des enquêteurs...) qu'aux obstacles inhérents à toute enquête en milieu nomade (dispersion et mobilité des populations-cibles, méfiance à l'égard de "l'administration", crainte du "mauvais oeil" ...) les chiffres dégagés par ces enquêtes ne sauraient être envisagés comme un reflet fidèle de la réalité socio-économique du milieu nomade. Même si leur exactitude absolue était établie, ils n'en demeureraient pas moins une image partielle d'un univers nomade fortement marqué par des valeurs communautaires et hiérarchiques qui limitent encore singulièrement la portée du concept-clef - celui de "budget familial" ou "d'unité budgétaire" - de l'enquête dont nous allons brièvement examiner quelques résultats.

Parmi les conclusions auxquelles ces recherches ont permis d'aboutir notons tout d'abord la faiblesse du revenu monétaire annuel des nomades par rapport à celui des ruraux sédentaires. Il s'élève chez les premiers à 9 280 UM (\$ 206) par tête alors qu'il atteint chez les seconds 13 494 UM, soit 300 dollars US. Le revenu monétaire annuel d'un nomade ne représente donc que 65 % de celui du rural sédentaire.

L'examen des structures respectives de ces deux catégories de revenus fait apparaître une dépendance beaucoup plus grande des sédentaires à l'égard du salariat, du commerce, des dons et autres "transferts" en provenance des villes, alors que les activités productives et notamment l'élevage, concourent pour l'essentiel au revenu monétaire des nomades.

STRUCTURE DU REVENU MONETAIRE DU
SECTEUR RURAL SEDENTAIRE

Sources	Pourcentages
Salaires	26
Dons	17
Commerce	17
Elevage	14
Agriculture	6
Pensions et allocations familiales	5
Pêche	2
Prêts	4
Artisanat	1
Divers	8
Total	100

STRUCTURE DU REVENU MONETAIRE DES NOMADES

Sources	Pourcentages
Elevage	60
Artisanat	7
Agriculture	2
Commerce	7
Salaires	4
Dons	16
Prêts	4
Total	100

L'élevage continue donc à représenter pour les nomades le moyen essentiel de satisfaction des besoins domestiques mais également la source principale de revenu monétaire, les ventes de bétail représentant 60 % de ce revenu. La présence, même faible, du salariat (4 % du revenu monétaire), si elle reste, dans les indications présentées ici, en deçà de l'ampleur que nous avons cru précédemment pouvoir donner au développement du salariat dans l'élevage, n'en traduit pas moins un changement significatif dans les rapports de production traditionnels. Si l'importance que nous avons accordée au cours de ce travail, au transfert du bétail entre les mains de pseudo-managers issus du secteur bureaucratique et commercial de la société mauritanienne a quelque fondement, si ce transfert s'accompagne effectivement d'une extension du salariat, la faiblesse du pourcentage salarial du revenu monétaire des éleveurs pourrait s'expliquer par la faiblesse de la part monétaire du salaire versé par les propriétaires aux bergers qui se trouvent souvent être eux-mêmes des petits éleveurs préférant -ou subissant- un paiement en nature dans le cadre de contrats de type traditionnel (usufruit du troupeau, droit à l'un des nouveaux-nés lorsqu'une bête donne naissance à des jumeaux, droit à une bête d'un âge et d'un sexe déterminé par an en fonction d'une quantité donnée d'animaux entretenus...).

Il faut noter par ailleurs la place attribuée par le tableau de la structure des revenus monétaires des nomades aux "dons" en espèces en provenance de parents ou de clients résidents ou ayant une activité en ville. Ces transferts représentant annuellement 16 % du revenu en espèces des pasteurs, témoignent de la dépendance croissante des nomades à l'égard de leur parentèle temporairement migrante ou définitivement sédentarisée. Il ne reflète d'ailleurs que d'une manière partielle l'ampleur de l'exode rural en direction des villes et celle de la sédentarisation qui a fait passer en une douzaine d'années (de 1964 à 1976) la proportion des nomades parmi la population mauritanienne de 64 à 36 %.

L'insignifiance du profit monétaire tiré par les éleveurs de l'agriculture (2 % de leur revenu annuel) ne traduit elle aussi qu'imparfaitement le rôle du travail agricole parmi les activités des nomades. Le tableau de la page 14 faisait déjà apparaître la proportion relativement élevée de nomades s'adonnant à une activité agricole : 29,8 %.

Ce chiffre est le produit d'une évolution qui s'affirme surtout à partir de la fin des années 40. La croissance vertigineuse du prix des céréales (multipliés par 30 entre 1940 et 1949 !), le soutien de l'administration coloniale qui voit dans le développement de l'agriculture un moyen de combler le déficit alimentaire et de faciliter le règlement des impôts, l'émancipation progressive des anciens esclaves des éleveurs maures qui s'établissent massivement dans des villages indépendants ("àdwàba") où ils s'adonnent à l'agri-

culture, autant de facteurs qui expliquent le développement de la pratique agricole parmi les nomades. Les répercussions de cette évolution sur la mobilité des pasteurs a déjà été soulignée. Conjuguée avec les autres facteurs de transformation de l'environnement économique et social du nomadisme (croissance d'un secteur salarié urbain lié aux exploitations minières et aux fonctions bureaucratiques de la capitale, Nouakchott ; développement d'un début d'infrastructure routière ; conditions climatiques subissant des fluctuations catastrophiques ...) elle a conduit à la sédentarisation massive et désordonnée des nomades.

Que l'apport monétaire de cette activité agricole apparaisse aujourd'hui marginal dans la comptabilité annuelle des éleveurs, ne doit cependant pas surprendre. Les meilleures terres (cours des oueds, en particulier) bien qu'elles soient encore parfois l'objet de contestations violentes, liées aux réclamations des populations nouvellement sédentarisées, sont depuis longtemps partagées. Il ne reste plus aux nomades désireux de diversifier leurs ressources vivrières que le très aléatoire produit de la culture sous pluie, d'un rendement tel (guère plus de 300kgs de mil/ha) que l'obtention d'un surplus commercialisable ne peut être que le fait de circonstances exceptionnelles. Les récoltes ne peuvent donc pour l'essentiel produire qu'un appoint alimentaire autoconsommé.

C'est cette circonstance qui explique que la majeure partie des dépenses des unités budgétaires nomades soient consacrées à l'alimentation.

L'enquête RAMS de 1980 situe à 13 778 UM le niveau de consommation annuel individuel des nomades. Au point de vue alimentaire cette consommation se distribuerait comme suit :

REPARTITION DE LA CONSOMMATION ALIMENTAIRE
DES NOMADES

Nature des aliments	Pourcentages
Céréales	15
Fruits et légumes	6
Viande	11
Produits laitiers	57
Thé et sucre	9
Divers	2
Total	100

.../...

Les progrès de la monétarisation de la consommation des pasteurs -seuls 49 % de cette consommation passerait par le circuit monétaire- restent très inégaux. Les disparités régionales reflètent là-dessus l'inégale pénétration des rapports marchands, fonction elle-même d'une plus ou moins grande proximité à l'égard des centres de diffusion de ces rapports (la bande du fleuve Sénégal et la Côte Atlantique depuis le XVIIIe siècle, la capitale et les villes minières depuis 1960) quand ce n'est pas du rôle particulier d'une communauté régionale : dans le Hodh Oriental, la région utile la plus continentale du pays, celle aussi où le pastoralisme a gardé le plus de vigueur, seuls 17 % de la consommation des nomades passent par l'échange monétaire ; au Tagant par contre, patrie de la tribu commerçante la plus active de Mauritanie - les Idawali- 78 % de cette consommation font appel à la monnaie.

Parmi les dépenses non alimentaires des nomades, les vêtements viennent en tête pour la modeste somme de 245 UM par an (à peine 25 FFrançais) et par tête. Il faut noter que dans ce domaine des habitudes anciennes et excluant généralement toute fantaisie -le tissu dit de "guinée" et la percale conservent depuis le 18e siècle une hégémonie sans partage comme matière première des "voiles" et des "boubous" maures- limitent à un ou deux achats par an les besoins des ménages nomades.

Quelques dépenses de loisir ou de toilette, prolongeant parfois des pratiques anciennes -achat de verroteries et autres "pacotilles" de l'époque de la traite- complètent ce tableau de la consommation des ménages nomades dont les besoins énergétiques (estimés à 445 kg de bois/an/tête) trouvent à se satisfaire dans le cadre des usages traditionnels de cueillette.

Telles sont, d'après les données les plus récentes, quelques-unes des caractéristiques essentielles de la consommation et des revenus des ménages nomades de Mauritanie. Sans se faire d'illusion sur la portée réelle des indications chiffrées que l'enquête a pu fournir sur des populations très mobiles, traditionnellement méfiantes à l'égard de tout ce qui peut être une émanation du pouvoir central, vivant au demeurant dans un système encore fortement marqué par des valeurs communautaires peu compatibles avec l'individualisation d'unités budgétaires pratiquant une comptabilité rigoureusement autonome, nous avons jugé utile de passer en revue des estimations qui fournissent tout de même un éclairage significatif sur l'évolution socio-économique du milieu nomade mauritanien. Nous avons situé dans une monétarisation croissante, liée à la colonisation et à l'héritage post-colonial, le trait majeur de cette évolution. La constitution progressive d'un marché du bétail soutenue par la croissance des besoins monétaires des nomades, les réquisitions administratives et plus récemment le développement de pôles urbains et d'un début d'infrastructure moderne de transport a sans doute été l'élément moteur d'une mutation de la société pastorale mauritanienne que les crises climatiques et/ou politico-économiques ont contribué à accélérer. Les prolongements sociaux et politiques de cette mutation trahissent le caractère global et globalement contradictoire d'un changement aux allures de crise .

III. L'EVOLUTION DES CADRES SOCIAUX ET POLITIQUES DU PASTORALISME

Claude Levi-Strauss a écrit à propos du fonctionnalisme : "dire que quelque chose fonctionne dans une société est un truisme, dire que tout fonctionne est une absurdité". Avec lui nous ne reconnaitrons aux structures de la société nomade qu'une fonctionnalité relative, exprimant dans différents domaines (économique, technique, institutionnel, idéologique ...) l'ajustement d'une occupation humaine et animale nécessairement discontinue, aux ressources dispersées et souvent éphémères d'un milieu naturel pauvre. Dans les développements qui ont précédé cette troisième partie de notre exposé nous avons mis l'accent sur le rôle des contraintes naturelles et économiques qui ont pesé sur l'évolution du pastoralisme mauritanien. Ce faisant nous ne pouvions, bien sûr, éviter d'aborder par moment les composantes sociales et idéologiques d'une civilisation pastorale ordonnée autour du bétail et de ses ressources. Il nous faut à présent aller plus avant dans l'exposé de transformations sociales et idéologiques du pastoralisme mauritanien et plus spécialement maure. Nous insisterons dans cette dernière partie sur l'évolution de l'organisation politique de l'espace pastoral, nous efforçant de déterminer le rôle des structures sociales et politiques du nomadisme dans les contradictions de la société mauritanienne actuelle qui exerce bien entendu en retour des effets multiformes sur les structures du nomadisme.

III.1. Femmes, troupeaux et capitaux

L'originalité des structures sociales et politiques de la société maure précoloniale où l'apparente rigidité de positions statutaires et hiérarchiques se recoupe et se chevauche avec le contrôle politique d'un espace territorial aux limites incertaines a été soulignée par de nombreux observateurs. Quelle est la nature de cette hiérarchie et de ce contrôle politique ? En quoi l'évolution précédemment décrite du contexte économique, et notamment l'extension des rapports marchands, a-t-elle affecté cette organisation ? Que signifient pour l'avenir du pastoralisme les transformations du cadre institutionnel, juridique et idéologique de la nomadisation intervenues depuis la colonisation ?

Répetons-le : une des caractéristiques les plus nettes des sociétés pastorales africaines en général et sahéliennes en particulier, celle-là même qui leur vaut une

.../...

large part de leur fortune ethnologique, sinon métaphysique (1) réside dans l'étroitesse et la polysemie des relations qui lient les pasteurs à leurs troupeaux.

Si les liens en question conditionnent effectivement dans une large mesure les structures sociales et politiques des pasteurs maures où la nécessaire mobilité du bétail, la circulation hiérarchique des animaux et de leurs produits (dons, prêts, tributs...) jouaient un rôle central, d'autres considérations, relevant notamment de la satisfaction des besoins céréaliers et agricoles des nomades et de la spécialisation qu'elles requèrent ou de spécificités propres à la constitution du champ idéologico-politique de cette société pastorale, doivent être pris en compte.

Les travaux de nombreux anthropologues (P. Bonte, D.J. Stenning, C.E. Hopen, T. Asad, J. Galaty...) qui se sont intéressés aux sociétés nomades, soulignent par delà les fonctions immédiates du bétail comme moyen élémentaire de satisfaction de besoins élémentaires (se nourrir, se vêtir, se déplacer ...), la place que celui-ci occupe dans la reproduction de la communauté nomade en tant que telle. L'attachement des nomades à leurs animaux -les ethnologues parlent de "cattle complex", voire de "boûlatrie"- où certains observateurs croient pouvoir identifier l'obstacle essentiel à une "rationalisation" de l'exploitation des troupeaux, exprime, sous des formes plus ou moins mystifiées, le rôle privilégié du bétail dans les rapports sociaux et la vie communautaire des nomades.

Nous avons déjà évoqué à ce propos la place que tient la "mniha", le prêt à usufuit des animaux, spécialement des laitières, dans la cration et la consolidation de liens d'assistance et de clientèle dans une société où la solidarité agnatique et ses prolongements clientelaires représentaient le principal recours contre la menace constante de la razzia. Les formes de cette "mniha", la nature et le nombre des animaux qu'elle mettait en jeu, la durée des prêts, les rapports entre donneurs et receveurs étaient naturellement très variables. Un "hartani" (ancien esclave) disposant d'un troupeau de brebis peut prêter à un de ses anciens maîtres, à tel marabout ou notable nécessiteux une ou deux laitières pendant la durée de leur lactation, non sans quelque inquiétude

.../...

(1) Voir le rôle paradigmatique conféré par certains travaux (Luc de Heusch, René Girart ...) aux comportements rituels des pasteurs d'Afrique Orientale, et à ceux des royautés "sacrées" des grands lacs, faisant intervenir le bétail. Bonte et Becquemont ont donné à ces comportements "fétichistes" une analyse intéressante : cf leur : "Travail, valeur, besoins et conscience aliénée le cas des éleveurs de l'Afrique de l'Est" "La pensée n° 1980, p 99-121

pour leurs cabris bénéficiant généralement très peu de la production laitière de leurs mères quand ils ne sont pas tout bonnement égorgés avant la restitution de ces dernières. Le bénéfice religieux (recevoir la "baraka" du marabout) ou politique (au sens large), parfois simplement le rapport de force, permettront le plus souvent de faire passer ce genre "d'irrégularité". Un dépendant ou un client plus fortuné cèdera pour une durée plus longue, voire pour une échéance indéterminée, un troupeau sur lequel il se contentera d'une inspection périodique ou d'un prélèvement opéré de temps à autre. Entre parents aussi de grandes disparités dans la distribution de la richesse animale peuvent être à l'origine de *mnāyāh* (pl. de *Mnāh*) contribuant à la fois à affermir les solidarités parentales et à établir une hiérarchie entre donneurs et receveurs.

A côté des phénomènes de prêt, les tributs, allant de quelques "artāl" (sg: rṭal, équivalent d'un kilogramme) de laine ou d'une outre de beurre rance à une ou plusieurs têtes de bétail par adulte mâle, contribuaient à donner à la circulation du bétail et de ses produits un rôle permanent dans le maintien et la reproduction des rapports sociaux propres à la collectivité nomade. Ces ponctions tributaires continueront à être prélevées jusqu'en 1951, date à laquelle, sous l'égide de l'administration coloniale, les dernières redevances seront forfaitairement réglées - partie en bétail, partie en espèces (1) - par les tributaires à leurs anciens suzerains.

.../...

- (1) Sur 51 conventions de rachat de "hərma" (tribut) relevées dans les archives de Mederdra pour les années 1946-47 entre groupes dominants (Ewlād Ahmed mən Demān, Ewlād Rgeyyig, Ewlād Benyūg...) et tributaires (Rḥāḥle, Arweyjāt, Ewlād 'Abd el Wāḥd...) 36 ont donné lieu à un règlement en espèces pour la somme de 120.475 F ; 5 à un règlement "mixte", partie en argent (11.000 F) partie en bétail (29 moutons et deux chamelles dont une d'âge "ḏed'e") ; 11 conventions ont donné lieu à un paiement en bétail pour le montant suivant : 174 moutons, 7 vaches et 2 bouvillons, 10 chamelles (dont 4 suitées) et 11 chameaux (dont 1 "azuzāl" = chameau hongre de selle), 1 ânesse, enfin 1 "vliž" (bande tressée de laine de mouton servant à la confection des tentes).

Les dons enfin et les sacrifices cérémoniels et rituels, s'ils ne prennent pas dans la société nomade maure islamisée de longue date l'ampleur qu'ils ont dans d'autres groupes de pasteurs, n'en assurent pas moins un concours significatif à la reproduction d'un bon ordre des choses et du monde.

Le rôle fondamental du bétail dans le versement des compensations matrimoniales en particulier (la dote était à l'époque précoloniale quasi intégralement réglée en bétail) figure à cet égard une conjonction très nette entre le renouvellement des cellules de base de la société pastorale et la croissance des troupeaux, une étroite corrélation en somme entre la reproduction des hommes et celle des animaux. Résumant d'une manière générale la signification de la reproduction et de la circulation du bétail en tant que véhicule privilégié de rapports sociaux au sein des communautés pastorales sahéliennes, P. Bonte écrit : "C'est dans la mesure où la reproduction des groupes domestiques apparaît simultanément comme la reproduction des conditions communautaires de production pastorale au sein des unités domestiques qu'elle nécessite l'existence d'un surplus important au-delà des besoins immédiats de reproduction du travail et s'insère dans un cycle plus large de circulation du bétail, reposant sur des transformations successives de la valeur du bétail. C'est le moment où ce bétail circule comme valeur sociale qui apparaît déterminant des autres moments de la production parce qu'il s'agit de moments où il permet la reproduction simultanée de l'ensemble des groupes domestiques et de la communauté en tant que telle" (Bonte 1977, p 49).

Au-delà des familles la reproduction de la société pastorale et de ses moyens principaux de subsistance s'effectuait dans un cadre institutionnel et territorial que l'évolution qui s'amorce avec l'occupation coloniale a largement entamé.

Il y a d'abord au plan de la hiérarchie sociale l'apparente rigidité d'une structure qui fixait de manière en principe héréditaire le statut de chaque maure, affecté donc de par son ascendance à l'un des groupes suivants : guerriers ("hàssan" ou "crab"), marabouts ("t'albe" ou "zwàye"), tributaires ("fahme" ou "aznàge", artisans ("m'allmin" ou "dønnā"), griots ("iggàwən"), anciens esclaves ("hràtin") et esclaves ("bīd). Si cette répartition de la population maure ne relève pas immédiatement d'une division du travail pastoral lui-même (1) (seuls les tributaires spécialisés dans la garde des animaux paraissent directement concernés), les

.../...

(1) L'idéologie dominante, celle de la classe maraboutique en particulier prétend justifier la hiérarchie sociale maure par une décision du dirigeant almoravide Abū Bakr Ben 'Umar, mort en 1087 au Tagant. Celui-ci aurait, sur son lit demort, décidé de répartir comme suit les hommes qui composaient ses troupes : les guerriers chargés de propager l'Islam par les armes, les marabouts (ce mot comme celui d'Almoravide dérive de l'arabe "muràbitīn") auxquels revient le soin de l'enseignement et de l'éducation reli-

liens de cette structure avec le bétail, enjeu et moyen principal de toute compétition sociale, apparaissent avec netteté dans presque tous les moments de la vie et de l'activité des nomades maures.

Nous ne reviendrons pas sur la circulation hiérarchique et cérémonielle du bétail qui vient d'être sommairement décrite ni sur le rôle de la razzia, activité fondatrice du pouvoir et de la noblesse guerrière. Soulignons en revanche que le travail des artisans, rémunéré avec les produits de l'élevage, visait avant tout la satisfaction de besoins liés à la vie pastorale (harnachement, mobilier de la tente, instruments de traite, de tonte, de traitement vétérinaire, etc...). Rappelons aussi que le plus haut compliment que les griots, chantras et idéologues du pouvoir guerrier, pouvaient adresser à leur seigneur - la générosité devait être, avec le courage, la vertu cardinale des "hassân"- c'est qu'il distribue sans compter les laitières les plus productives ou les coursiers les plus fougueux (1).

.../...

suite de (1) page 37

gieuse, les tributaires enfin qui doivent entretenir les deux groupes précédents. Cf notamment "Al wasit...", le Caire et Casablanca (2ème éd.), 1958, de Ahmad ben Al Amin Al-Sinqiṭi, p 475 (en arabe)

(1) Voir là-dessus les longs dithyrambes adressés par le "père" de la poésie et de la musique populaire maure, Seddūm wāl Nārtu (qui vivait au 18e siècle), aux "princes" de la famille émirale des Idow^ciš et notamment son célèbre "ṭasm" adressé à Ahmeddeyye wāl Bakkār wāl A^cmar wāl Muḥammed mən Xūna, mort à la bataille de Awleylīg en 1200 de l'Hégire (1785) quand il dit au début de ce panegyrique :

"Wa xnadīd t-taṣmāt
Wa naḍu xarwāt
We serkūh emeyhāt
Na^cam rbā^c
Ḥandu kīv ekeyāt
Vāṭṭ levlāt
Ahmeddeyye ṣalbāt
Ḥdūh dāffā^c ..."

Traduction approximative :

(et le don) des généreuses laitières
d'un coursier fougueux,
d'un étalon élané
gras et jeune
n'est rien (pour)
son insondable générosité ;
Ahmeddeyye, éternel vainqueur
d'ennemis en fuite ...

(dans "Diwān" de Seddūm wāl Nārtu, Manuscrits arabes de
l'Institut Mauritanien de Recherche Scientifique, p.42)

Le statut des hrâtīn, nombreux à s'occuper de travaux agricoles aussi bien dans les oasis que dans les régions plus arrosées du sud mauritanien, tient davantage quant à lui de la nécessaire complémentarité entre production pastorale et production agricole à laquelle nous faisons allusion aux toutes premières lignes de cet exposé. Dans le cadre hiérarchique que nous venons d'évoquer où les hrâtīn occupent une place voisine de celle des esclaves dont ils sont issus, la spécialisation en question se maintient bien sûr et se reproduit au profit des groupes dominants qui pouvaient s'assurer un monopole du contrôle politique de la terre. Nous reviendrons dans un instant sur l'évolution des rapports entre les différents groupes constitutifs de la société maure. Auparavant quelques remarques s'imposent sur le contrôle politique de la terre dont les transformations ont largement affecté la mobilité pastorale au cours des cinquante dernières années.

L'apparente simplicité de ce qui survit aujourd'hui des institutions foncières maures précoloniales -une appropriation collective de la terre de caractère tribal- ne devrait pas faire oublier la complexité d'un contrôle de l'espace pastoral, où droits d'usage et de propriété se nouent et se chevauchent avec des liens statutaires et personnels.

Il faut d'abord préciser que l'appropriation de la terre, si elle prétend s'exercer dans une aire territoriale aux limites plus ou moins reconnues et affirmées, ne concernait en pratique que les parties les plus utiles du territoire approprié : les points d'eau et les terrains de culture.

Le contrôle des points d'eau qui commande dans une large mesure celui des circuits de transhumance obéit lui-même à des normes variées et contradictoires.

Sauf circonstances exceptionnelles, et notamment en cas de conflit armé, les sources d'eau permanentes (puits coffrés, sources naturelles, grandes mares d'hivernage...) bien que réputées appartenir à telle "tribu" ou "fraction" de tribu ("vax") sont librement accessibles à tous les nomades. Les cas sont rares et souvent fort contestés de mise sous enclos d'une mare d'hivernage ("jaye", "melzem") pour en restreindre l'usage à un groupe particulier. La réalisation de puisards saisonniers non coffrés ("arsàn" pl "iršīwān") ne semble pas non plus, dans la mesure précisément où elle ne saurait justifier une appropriation permanente du sol, poser un problème particulier, là bien sûr où la profondeur des nappes superficielles la rend possible.

Le rapport évident entre points d'eau et pâturages explique par contre l'opposition résolue que manifestent les tribus nomades dès que des éléments étrangers à la tribu prétendent forer un puits permanent sur "leurs" terres.

Au-delà d'une expression du nationalisme tribal (la tribu est, avant tout, une entité politique) cette opposition traduit la crainte chez les nomades de restrictions qui pourraient affecter la libre disposition des pâturages.

En fait la possession, si l'on ose dire, immédiate des points d'eau entraînait elle-même dans la Mauritanie précoloniale dans le jeu complexe des relations statutaires qui marquaient plus que des limites territoriales floues, le cadre institutionnel de contrôle de l'espace pastoral.

Les puits, par exemple, étaient pour l'essentiel aux mains des groupes maraboutiques, organisateurs principaux de l'économie pastorale, mais ces derniers subissaient en général l'hégémonie politique des guerriers qui pouvaient s'assurer, par leurs armes, un accès permanent aux ressources fourragères et en eau lorsque des privilèges établis ne consacraient pas de manière institutionnalisée leur hégémonie dans ce domaine. La clause dite de "šarr al-me", stipulait ainsi à la fin de la guerre de "šarr Bebbe" (2ème moitié du XVII^e s) qui vit la défaite des marabouts du Trarza et du Brakna face à une coalition de guerriers M'javre, que les vaincus offriront désormais aux vainqueurs et à leur descendance, en cas de besoin, le tiers de l'eau tirée par eux-mêmes de leurs propres puits.

Le contrôle de l'usage des pâturages revêtait en fait souvent sa forme la plus stable dans le versement de redevances individuelles ("šrəm" sg "šərme") ou collectives ("ašvār", sg "šavr"), entrant en principe dans le cadre d'un contrat de protection dans une société qui était, rappelons le, en proie à d'incessantes razzias.

Seuls les émirats (Trarza, Brakna, Adrar, Tagant) qui se constituent progressivement au XVII^e et XVIII^e s s'efforceront, malgré la précarité de leur propre autorité, de donner, à l'intérieur des frontières souvent indécises, un contour territorial précis au système politique et hiérarchique dont ils expriment et garantissent l'unité. Là aussi l'imposition aux nomades étrangers à l'émirat d'une taxe ("šərmeš temežārət"), d'une sorte de droit d'entrée en échange de leur (relative) sécurité, constituait un moyen de régulation dans l'usage des pâturages en même temps qu'un instrument d'affirmation du pouvoir hiérarchique des guerriers au sein de l'émirat puisqu'ils étaient les seuls en mesure d'imposer et de percevoir ce genre de redevances. L'instabilité du pouvoir politique émiral aussi bien dans le sens d'une précarité chronique des positions personnelles des dirigeants que dans celui de l'incertitude quant à la légitimité et à l'efficacité de ses fondements idéologico-hiérarchiques (la puissance réelle ou supposée de tel grand marabout, réputé agir sur des forces occultes peut, dans certains cas, s'opposer efficacement à celle de l'Emir), s'ajoutant à l'absence de frontières effectivement fixées et reconnues laissait en fait aux pasteurs une liberté de mouvement que limitait avant tout l'étroitesse de leur réseau d'alliance ou leurs capacités à se défendre contre d'éventuels agresseurs.

Nous venons là de présenter, dans ses grands traits, l'ordre des choses qui préexistait à la colonisation française de la Mauritanie. Les bouleversements survenus depuis lors, affectant aussi bien l'organisation territoriale et politique que les structures hiérarchiques du pastoralisme maure, n'ont pas fini de transformer un milieu social nomade rendu ainsi de plus en plus vulnérable aux écarts, parfois catastrophiques, d'un climat très irrégulier.

III. 2. Le pastoralisme et l'Etat mauritanien

Avec la colonisation, le tissu enchevêtré de relations qui caractérise avant tout n'importe quel "biḍāni" (maure) : caste, tribu, confrérie religieuse, rang, statut ... et les rapports de pouvoir qu'il fonde, étroitement imbriqués comme nous venons de le voir dans l'organisation politique de l'espace pastoral, ces rapports donc passent sous le contrôle direct de l'administration française. Aussi bien le mouvement d'ensemble du nomadisme dans une aire territoriale désormais unifiée, débarrassée au profit de la seule violence coloniale de la violence désordonnée de la razzia, que les mouvements locaux de population vont s'en trouver considérablement modifiés. La reproduction de la société nomade elle-même, intégrée à un ensemble territorial et politique plus vaste englobant des communautés d'agriculteurs sédentaires noirs et subissant les effets "niveleurs" de l'économie de marché aura de plus en plus de mal à se faire. Les choix officiels des autorités mauritaniennes depuis 1960, date de l'indépendance de la Mauritanie, s'ils ne concernent souvent qu'indirectement le pastoralisme, contribueront néanmoins à accélérer une évolution marquée au cours de ces dernières années par une très forte sédentarisation des nomades.

* * *

La "sécurité" instaurée par la paix coloniale et la "liberté des pâturages" décrétée par le colonisateur lèvent d'importants obstacles à la libre circulation des hommes et des bêtes. La création de centres administratifs, l'ouverture de quelques écoles, favorisent par le biais de l'entourage du "commandant" (petits auxiliaires administratifs, gardes, "boys", etc...) la diffusion de modes et de modèles qui soutiennent l'extension des rapports marchands dont il a déjà été question.

Cette extension suscite elle-même et appelle, sinon une dissolution, du moins un profond affaiblissement des rapports sociaux traditionnels indispensable à la "libération" du travail précédemment évoquée. Il faut entendre par là un "dénouement" au moins partiel des rapports hiérarchiques qui servaient de cadre à la production et à la reproduction de la société pastorale. Des progrès récents, mais ambigus, ont été faits ces dernières années dans ce sens.

Hier comme aujourd'hui l'enjeu principal de la "libération" du travail est constitué par le statut des groupes dominés de la société maure (sans doute plus de la moitié de la population maure totale) et la nature de leurs rapports aux groupes qui les dominent.

Avec la colonisation, nous l'avons dit, le pouvoir militaire autonome des guerriers cesse d'exister. Celui des marabouts par contre, dont la vocation essentielle réside dans la production de ce que Weber appelait "les biens de salut", aura tendance, en s'adaptant à la nouvelle situation, à se

maintenir, voire à s'accroître, pour faire face à l'extension du marché idéologique d'une société en crise.

L'administration coloniale, qui invoquait parmi les mobiles de son action la liquidation de l'exploitation mاربةutique et guerrière sur des groupes dont elle espérait par là obtenir le soutien, adopte très vite une attitude de compromis avec les classes dirigeantes de la société maure une fois mis un terme à leur résistance militaire (colonnes Coppolani et Gouraud en 1902-1905 et 1908-1909). Les "instructions Patey" (du nom du gouverneur de la Mauritanie d'alors) de février 1910 donnent les grandes lignes de la politique à suivre pour la restauration d'une chefferie tribale "fidelifiée" (ce néologisme est de Hamid El Mauritanyi, 1975). L'enrôlement direct des notables tribaux ou leur fonctionnarisation après un bref passage dans quelque "Ecole de fils de Chefs" permettront rapidement la mise en place d'une "collaboration" qui offrait l'avantage de maintenir apparemment intacte la hiérarchie sociale traditionnelle. Nous avons là les premiers jalons du processus de formation de la classe bureaucratique post-coloniale où les éléments issus des groupes, voire des familles, traditionnellement dominants conserveront une large hégémonie (1).

La même "prudence" sera observée par l'administration coloniale dans son attitude à l'égard des groupes dominés de la société maure. Les tributaires continueront longtemps, à l'ombre de son pouvoir, à s'acquitter de leurs redevances à l'égard de leurs suzerains et ce n'est que tardivement, à partir de 1946, que le rachat des tributs par les tributaires eux-mêmes, sous l'égide de l'administration, s'accélère pour que 1951 voit se conclure les dernières transactions.

En ce qui concerne l'esclavage, bien qu'officiellement supprimé, il bénéficie en fait d'une large tolérance de la part des autorités officielles jusqu'à maintenant (2). L'esclavage maure, institution probablement aussi ancienne que les maures eux-mêmes, ne provient pas pour l'essentiel, contrairement à un préjugé répandu, des raptis isolés de noirs effectués par des razzieurs. Il y a eu, sans doute, de nombreux

.../...

(1) "la quasi totalité des dirigeants de la République Islamique de Mauritanie sont issus des ordres traditionnels nobles : 162/175. On compte sur les doigts d'une main les hommes originaires de groupements tributaires ou artisanaux (10) et des catégories serviles(6). Bien plus, 90/175 sont chefs ou fils de chefs, 66 sont de familles notables" écrit F. de Chassey dans "Mauritanie 1900-1975", Anthropos Paris, 1978, p 286

(2) Nous avons recueilli là-dessus de nombreux témoignages de la part des maîtres eux-mêmes. Voir aussi celui d'un exilé dahoméen, Louis Hunkarin : "Un forfait colonial : l'esclavage en Mauritanie", Imprimerie moderne, Privas, 1931

cas de ce genre et l'insécurité entretenue par la razzia maure chez les paysans noirs sédentaires des régions limitrophes a laissé à cet égard des souvenirs encore vivants. Mais quelques brefs sondages que nous avons nous mêmes effectués montrent qu'à plus de 80 % les esclaves maures qui se souviennent encore de leurs origines ou de celles de leurs ancêtres (ils ne constituent qu'une minorité de ceux que nous avons interrogés) proviennent du pays bambara où ils ont été achetés au XIXe siècle. Utilisés dans l'élevage comme bergers et puisatiers, dans l'agriculture avec en général un statut de metayer, -il s'agit alors plus souvent de "hrâtin" (d'anciens esclaves) payant des redevances qui peuvent aller d'une quantité symbolique de grains à la quasi-totalité de leur récolte -les esclaves étaient aussi, à l'époque du commerce de traite, employés dans la collecte de la gomme. Il ne s'agit donc pas d'une masse servile employée à des travaux de peine collectifs, comme dans l'antiquité greco-romaine ou les plantations américaines, mais d'esclaves de "cases" (ou plutôt de "tentes") dont le statut et les conditions personnelles de vie variaient (en fonction en particulier du statut du maître) de l'état de bête d'essaim à celui de confident et de conseiller particulier.

L'administration coloniale, en abolissant officiellement l'esclavage, n'a engagé aucune action systématique tendant à faire passer dans les faits une telle mesure. Les cas de complicité étaient même fréquents entre certains représentants locaux des autorités et les propriétaires venant récupérer leurs esclaves en fuite. Il faut cependant noter que la crainte d'une éventuelle répression, l'appui sur lequel pouvaient parfois compter les esclaves "marrons" auprès en particulier des auxiliaires noirs de l'administration coloniale, tendaient à faire des centres administratifs des zones de refuges. Les ventes d'esclaves qui n'ont jamais concerné en Mauritanie (depuis la fin de la traite européenne et compte tenu de la faiblesse du trafic à travers le Sahara occidental) de faibles quantités de marchandise humaine, voire uniquement des individus, se feront plus rares. Les cas isolés de ventes (on en signale encore aujourd'hui ...) revêtiront donc de plus en plus le caractère d'un événement exceptionnel et plus ou moins clandestin.

Ajoutés à tous ces facteurs, les progrès de l'agriculture, encouragés par l'administration coloniale qui supervise la réalisation de quelques petits barrages comme celui de Magta Lajar à la fin des années 40, accompagnent et traduisent les progrès d'une sédentarisation des esclaves et "hrâtin" qui ne signifie pas seulement une renonciation au mode de vie pastoral mais également l'ébauche d'un mouvement d'émancipation qui se poursuit encore aujourd'hui.

L'amplification récente de ce mouvement de sédentarisation qui ne concerne pas uniquement, faut-il le dire, d'anciens dépendants, a contribué à accentuer les déséquilibres et les contradictions d'une société pastorale qui ne contrôle plus ses mécanismes de reproduction.

.../...

La sécheresse qui frappe l'ensemble de la région sahélienne depuis la fin des années 60, le développement d'un secteur salarié urbain lié en particulier aux exploitations minières et totalisant à l'heure actuelle quelques 25.000 emplois ; l'insécurité dans les campagnes liée à la guerre du Sahara qui débute en 1975 ; le développement du transport routier et notamment la construction de la route Nouakchott-Néma (commencée en 1974) dont le tracé coïncide à peu près avec la ligne de repli des nomades qui fréquentaient auparavant des zones plus septentrionales gagnées par le désert, autant d'éléments qui expliquent l'ampleur de la sédentarisation et des mouvements migratoires qui affectent directement l'organisation, les valeurs, l'existence même de la société pastorale.

Nous évoquions à l'instant les effets de cette sédentarisation sur le statut des groupes dominés, esclaves et "hrâtïn" en premier lieu. Son accélération récente dans le contexte qui vient d'être sommairement rappelé n'a fait que mettre à jour la fragilité et les contradictions d'une société pastorale, nous dirions qui fait eau de toutes parts, si cette expression ne s'appliquait pas si mal à un monde qui se meurt précisément faute d'eau.

Le recours à l'agriculture comme substitut ou complément à un revenu pastoral dangereusement amenuisé par la sécheresse (les pertes des troupeaux ont été très élevées, dépassant 80% pour de nombreuses familles d'éleveurs) ne va pas lui non plus sans quelques problèmes.

L'importance de la pression démographique engendrée par la sédentarisation sur les rares superficies cultivables entraîne une exacerbation des conflits domaniaux qui empreintent ici et là, en liaison avec les contradictions globales de la société mauritanienne et de la nature clientélaire et "raciale" des modèles idéologiques disponibles, une allure davantage "tribale" et "ethnique" qu'à proprement parler de classe.

La contestation des esclaves et "hrâtïn" maures, encouragée en ville par leur importance croissante dans certains secteurs de l'appareil d'Etat mauritanien, singulièrement la base de l'armée, et encadrée ou soutenue par les rares éléments qui occupent dans cet appareil une position de quelque importance, cette contestation donc s'inscrit elle-même dans le cadre "tribal" et "ethnique" qui lui impose ses spécificités et ses limites. Soulignons ici certains aspects contradictoires d'une évolution hautement significative non seulement pour l'avenir du pastoralisme mais également pour celui de la société mauritanienne dans son ensemble.

.../...

En se fixant aux abords de champs cultivés depuis parfois fort longtemps par leurs anciens dépendants, les nomades, ou plus précisément les groupes dominants de la société nomade, ruinés par la sécheresse et ne manifestant généralement guère d'enthousiasme pour le travail agricole, prétendent imposer à "leurs" hràtin, une situation de metayage sur des terres dont l'appartenance collective tribale est généralement admise par les deux parties, là où auparavant ils se seraient contentés, en échange de quelques produits de l'élevage, de prélèvements plus irréguliers et plus "supportables". Tout comme leurs anciens maîtres, les hràtin justifient en effet, face notamment à d'autres hràtin, leur possession du sol, par leur appartenance à la tribu propriétaire de ce sol : le lit de tel oued du Brakna par exemple, cultivé uniquement par des "hràtin, sera divisé en tronçons appartenant respectivement aux Ewlad ʿli Ntūnve, aux Idawāš, aux Torkəz, aux Ideynəb etc... du nom de différentes "tribus" ou "fractions" de tribu de la région. Mais le cadre juridique tribal, intégrant la stratification hiérarchique précédemment évoquée (guerrier, marabout, tributaire, artisan, griot, anciens esclaves et esclaves) dont les hràtin et esclaves représentent le degré zéro, implique précisément l'exclusion de ce groupe de la propriété. Les aspirations et les revendications de classe des hràtin, leur volonté d'appropriation de la terre se heurte ainsi de manière contradictoire à un cadre tribal qui les intègre à la société pastorale comme travailleurs agricoles tout en les excluant d'une propriété terrienne dont la jouissance exclusive se fonde sur le pouvoir politique des groupes dominants qu'elle contribue en retour à asseoir et à reproduire.

Le transfert massif des structures hiérarchiques de la société pastorale précoloniale dans l'ordre étatique mauritanien actuel (marabouts et guerriers occupent les emplois bureaucratiques et commerciaux, les hràtin et esclaves remplissant les tâches les plus pénibles et les moins bien rémunérées : manoeuvres, employés de maison etc...) contribue à perpétuer, voire à immortaliser, dans l'esprit aussi bien de ceux qui le subissent que de ceux qui en profitent, un ordre social dont le contenu brutalement hiérarchique (ponction tributaire, travail non rémunéré, châtement corporel...) cède progressivement la pas à une pratique clientélaire et pseudo-philanthropique où les maîtres d'hier devenant les inévitables intermédiaires bureaucratiques d'aujourd'hui (pour toutes démarches administratives, pour trouver un emploi sur un marché du travail particulièrement étroit ...) se posent en protecteurs quand ce n'est pas en victimes d'une clientèle qu'en ville il faut parfois loger et nourrir.

La perpétuation du modèle politique tribal à travers ses prolongements clientélares explique aussi, en partie, l'ambiguïté de l'expression politique du mouvement d'émancipation des "hràtin". Cette ambiguïté trahit à la fois la prégnance du modèle en question selon la logique

.../...

de la dominance de l'idéologie de la classe dominante et de l'hétérogénéité sociologique d'un mouvement à base rurale et "tribale" "dirigé" par un encadrement urbain issu de la sphère moyenne de la bureaucratie et aspirant à convertir en notabilisme clientelaire une "représentativité" qui ne saurait autrement prendre pleinement effet. La "voie" tribale, fondant son prestige et sa légitimité sur une (re)construction généalogique qui excluait les esclaves et hràtin, n'étant pas praticable pour ces derniers, il restait à l'horizon des identifications communautaires disponibles, la "voie" ethnique. D'autant plus tentante qu'elle permettait à leurs "représentants" de jouer des rivalités ethniques ambiantes -une des marques fondamentales du paysage politique mauritanien- en s'y insérant tout en (re)valorisant une origine ethnique (les hràtin et esclaves sont de souche négro-africaine) qui était dans l'ordre tribal une marque permanente de leur infériorité. On a vu ainsi au lendemain du coup d'Etat de juillet 1978 des tracts exprimant dans le sens d'un appel au partage du pouvoir sur une base ethnique, les revendications des "hràtin" assimilés à une "ethnie".



Ces propos sur les hràtin et leurs efforts d'émancipation (les esclaves maures viennent d'être solennellement "libérés" pour la troisième fois en un demi-siècle par un décret gouvernemental), sur l'insertion de ce phénomène dans le champ plus vaste des contradictions et des rivalités politiques à caractère clientelaire ("tribal" ou "ethnique") qui animent la société mauritanienne actuelle, ne nous ont éloignés qu'en apparence du pastoralisme et de son devenir. Ce qui se joue, en réalité, dans ses rivalités et contractions surdéterminées bien sûr par un contexte régional et international marqué par la compétition entre micro-hégémonismes locaux et entre les intérêts commerciaux et stratégiques des grandes puissances que la guerre du Sahara et ses éventuelles retombées "tribalo-ethniques" ne peuvent laisser indifférents, ce qui se joue donc dans cet enchevêtrement de liens et d'oppositions entre différentes couches sociales de la société pastorale, entre "tribus", entre "ethnies", entre sédentaires et nomades, c'est bel et bien l'avenir du pastoralisme. Nous avons ici mis l'accent sur un aspect particulier et à la vérité décisif du réseau de contradictions qui enserre et qui meut la société mauritanienne, celui de la condition servile et quasi-servile parce qu'il offre dans un raccourci saisissant un lieu privilégié où s'articulent et s'expriment dans l'idiôme politique dominant, le langage d'un clientélisme à coloration "tribale" et "ethnique", les problèmes et les contradictions d'une société pastorale que la domination coloniale et marchande a profondément bouleversée. Il eut fallu s'étendre sur ces notions de "tribu", d'"ethnie", sur leurs effets spécifiques à la fois comme représentations et comme réalités dans les pratiques politiques et administratives mauritaniennes, sur les

.../...

marques particulières qu'elles impriment aux actions (ou absence d'action) de l'Etat mauritanien en direction du monde pastoral ... Les ambitions -et les dimensions- limitées de ce travail ne nous ont pas permis d'aller plus loin que la position de quelques jalons destinés seulement à faire entrevoir la complexité d'un problème dont les multiples ramifications n'ont pu être que sommairement esquissées.



CONCLUSION

Que dire en conclusion de ces quelques pages consacrées pour l'essentiel à l'impact de la domination capitaliste sur une économie et une société pastorales qui étaient centrées, antérieurement à la colonisation, sur des formes de production, d'échange, d'organisation où les lois du marché ne s'exerçaient que de façon marginale ?

Corrigeons d'abord l'impression d'une présentation peut-être exagérément contrastée entre la "fonctionnalité" de l'ordre précolonial des choses et la disfonctionnalité de l'ordre devenu, l'opposition en somme de la "bonne misère" passée à la "mauvaise misère" actuelle. Il n'entraîne nullement dans nos intentions d'exalter ni la razzia, ni l'esclavage, ni les épidémies et épizooties qui marquaient périodiquement de leurs cicatrices profondes une société nomade qui a toujours vécu dans la plus extrême précarité. Encore convenait-il de souligner l'étonnante résistance d'un mode de vie reposant sur un équilibre fragile entre un seuil bio-climatique marqué par la rareté (de l'eau, des pâturages) et un ensemble de comportements techniques, économiques, institutionnels, idéologiques ...

On met souvent en avant par exemple -et non sans quelques bonnes raisons- le rôle de la sécheresse dévastatrice de ces quinze dernières années dans le déferlement de l'exode rural et la sédentarisation massive des nomades dont la proportion au sein de la population mauritanienne passe en moins de quinze ans de deux tiers à un tiers. Mais il faut alors rappeler que les sécheresses et les famines ne sont pas, dans ces contrées sahélo-sahariennes des phénomènes nouveaux. La chronique de Oualata, par exemple, ne mentionne pas moins de cinq grandes famines entre 1249 H (1830-31) et 1311 H (1893-94), une demi-douzaine d'épidémies -dont celle particulièrement grave de 1286 H (1869-70) qui emporte plus de 300 personnes- sans compter les innombrables razzias (1).

.../...

(1) "Chronique de Oualata et de Néma", Trad. Paul Marty. Revue des Etudes Islamiques. 1927, III, pp 355-426

Celle de Tichitt (1) fait état de la même récurrence du cycle infernal sécheresse-razzia-famine-épidémie qui semble avoir marqué toute l'histoire de cette localité. Soulignons encore que ces perturbations, aussi graves qu'elles aient pu être, n'ont jamais occasionné une remise en cause véritable, une cassure du mode de vie pastoral comparable à celle à laquelle on assiste depuis une quinzaine d'années. Les vicissitudes du climat n'ont jamais conduit, antérieurement à la colonisation, à la constitution d'une ville, pas plus qu'elles n'ont contribué de façon significative à un accroissement de la population des cités caravanières que la multiplication des tributs et des razzias rendait particulièrement inhospitalières en ces temps de crise. Une fois brisés les ressorts économiques et idéologiques des sociétés pastorales dans un processus où la violence et la coercition se conjuguent aux effets dissolvants des rapports marchands, les conditions se trouvent par contre réunies pour qu'une catastrophe climatique de l'ampleur de celle que le Sahel a connu récemment puisse engendrer des conséquences mortelles pour le pastoralisme.

Le rôle de l'Etat -machine à administrer la violence légitime, comme le définissait Weber- dans ce processus, doit être à la fois souligné et nuancé.

Nous avons montré le rôle du contrôle politique de l'espace pastoral dans la nécessaire mobilité qui caractérise le mode de vie et de production nomade. D'aucuns voudraient que ce contrôle s'exerçât exclusivement à travers des structures tribales segmentaires régies par la parenté et excluant l'apparition d'une autorité politique centralisée, d'un Etat. C'est l'avis notamment de C.C. Stewart (2) qui, reprenant la théorie fonctionnaliste de la segmentarité développée par Evans-Pritchard et ses disciples, assimile la société maure précoloniale à une société "anarchique", "acéphale", "sans Etat" où l'Emir, à l'instar de tout autre chef de tribu, ne serait qu'un "primus inter pares", dénué de toute autorité véritable. Conçu comme corrélat de la structure généalogique des groupes de filiation unilinéaires (mariage "arabe" avec la cousine parallèle patrilatérale) génératrice à la fois d'une très forte solidarité agnatique (3) et d'une tendance

.../...

(1) Vincent Monteil (trad.) "Chronique de Tichitt"
Bulletin IFAN, n° 1, 1939, pp 283-312

(2) C.C. Stewart "Political authority and social stratification in Mauritania", in E. Gellner and A. (eds),
Arabs and Berbers, Ducworth, London, 1972, pp

(3) Qu'on songe ici à la Casabiyya d'Ibn Khaldūn, ressort de la solidarité et de l'unité d'action des groupes, des conquérants nomades et concept-clef de la conception cyclique de l'histoire développée par le grand écrivain maghrébin. cf Al-Muqaddima.

non moins forte à la fission, l'opposition entre segments (équivalents) de lignage, à la fois antagoniques et complémentaires (1), s'opposerait, selon Evans-Pritchard et ses émules, à l'émergence de structures politiques autonomes au sein des sociétés tribales segmentaires perpétuellement vouées à "l'anarchie" et à la guerre. S'il y a incontestablement dans cette représentation des éléments qui rendent partiellement compte de la réalité sociale et historique maure, cette théorie présente l'inconvénient de ne pouvoir expliquer l'émergence, même sous une forme embryonnaire, de structures politiques en voie d'autonomisation, celles des émirats. Car même si ces structures subissent les effets de la segmentarité, de la parenté (rôle du *feud* et de la vendetta dans les crises de succession émiraies, les "guerres civiles tribales" et les conflits externes) elles ne s'en présentent pas moins comme l'ébauche d'un pouvoir politique, d'un Etat en voie de constitution. Associé à une stratification sociale (guerriers, marabouts, tributaires, artisans, grots, anciens esclaves, esclaves) qui ne peut s'expliquer dans le seul cadre de la problématique fonctionnaliste de la théorie de la segmentarité, par la prise en considération donc des seules structures de parenté, l'émergence de formations proto-étatiques émiraies, ne semble pas non plus, dans la ligne de pensée des théoriciens du "contrat social" (Locke, Hobbes, Rousseau ...) et de leur descendance moderne, pouvoir s'expliquer par la seule volonté de légitimation d'une domination issue d'une différenciation, d'une polarisation entre richesse et pauvreté, entre exploités et exploités dont l'Etat naissant ne serait que l'instrument à peine voilé.

Au-delà de cette alternative qui oppose l'impossible émergence de l'Etat dans les sociétés tribales segmentaires régies par la parenté à une théorie exclusivement instrumentale de l'Etat (l'Etat comme outil d'une domination de classe) se dessine une réalité intermédiaire, une aire de passage, où parenté et politique se nouent dans une articulation complexe où l'idéologie, le langage (et la réalité) de la parenté continuent à fournir un champ de représentation à des structures politiques exprimant autant une domination de classe -celle des aristocraties guerrières et maraboutiques- que la perpétuation du principe généalogique qui est supposé régir l'unité des tribus.

.../...

(1) A propos du modèle de "tribe without rulers" des Nuer, Evans-Pritchard écrit : "Chaque segment est lui-même segmenté et il y a opposition entre ses parties. Les membres d'un segment quelconque s'unissent pour guerroyer contre les segments adjacents du même ordre et s'unissent avec ces segments adjacents contre des sections plus larges". Les Nuer, Gallimard, Paris, 1968, p. 169

Dans la situation héritée du commerce de traite et de la colonisation et quels que soient les malentendus qui ont entouré durant cette période la nature réelle du pouvoir tribal et émiral, les effets des structures de parenté sur la distribution et l'exercice du pouvoir politique continueront à s'exercer mais à travers les formes nouvelles du clientélisme et du notabilisme.

Que ce soit sous le régime de la liberté (très surveillée) de concurrence entre producteurs de représentations politiques et leurs produits de la fin des années 1950 ("loi-cadre"), ou sous le régime post-colonial dont la verticalisation progressive culmine aujourd'hui en une militarisation qui ne s'embarrasse plus guère des formes ordinaires de la représentativité liées à des élections (Assemblée Nationale, conseils régionaux, municipalités ...), on observe en effet que le jeu politique mauritanien n'a pas cessé de puiser dans les réseaux de la parenté les moyens d'asseoir une légitimité qui n'a pas su trouver ailleurs des racines suffisamment crédibles.

Je parle ici de clientélisme pour signifier le processus de conversion du capital économique accumulé bureaucratiquement -les prébendes versées depuis l'époque des "coutumes" aux intermédiaires politiques locaux- ou "économiquement" -par le biais d'une forme quelconque de prélèvement sur la diffusion locale des produits industriels ou agricoles du capitalisme central ("représentation exclusive", commission sur des marchés, etc...), pour signifier donc cette conversion du capital économique en capital politique, en "représentativité" sans laquelle l'expansion de la richesse et du prestige trouverait rapidement une limite infranchissable.

L'imbrication entre prospérité économique privée et gestion bureaucratique, étatique, de la dépendance, même si on laisse de côté ce que Hamid El Mauritanyi appelle le "tronçon illégal du revenu" (1) de la bureaucratie (produit de la corruption, des détournements de fonds publics, etc...) apparaît dans l'intense circulation fiduciaire et en hommes qui conduit de l'une à l'autre et réciproquement.

Tout concessionnaire de quelque importance (2) doit, en effet, avoir ses entrées à la Commission des Marchés d'Etat et des sociétés semi-publiques, seuls clients nationaux d'envergure, et la "concession" est le terrain de chute quasi-inévitable de toute politicien qui "se retire".

.../...

(1) Hamid El Mauritanyi. L'indépendance néo-coloniale, op cité

(2) Peut-être y a-t-il lieu d'ailleurs de distinguer "concession réelle" et "concession fictive", les "représentants" qui vendent réellement quelque chose (produits alimentaires de grande consommation, textile, automobile, etc...) et toute la camarilla des prospecteurs de marché et autres prête-noms pour des licences (pêche, etc...), les purs commissionnaires, les purs intermédiaires que certains appellent ironiquement: "Messieurs 10%". Il y a, cela va sans dire, des liens enchevêtrés entre ces deux branches de "la concession".

Il se dessine ainsi une réciprocité nécessaire, une complémentarité inévitable entre "représentation" au sens commercial du terme et "représentativité" au sens politique et social dont le terrain obligé de conjonction, dans une société encore très fortement marquée par ses structures tribales et où le secteur capitaliste-bureaucratique emploie à peine 2 % des actifs, est le terrain de la parenté.

Un homme qui s'enrichit, un professionnel de la politique ou un candidat à la professionnalisation, pour faire fructifier et perdurer leur capital de "représentativité", devront (pas toujours de bon gré) "arroser" la clientèle la plus large possible, en commençant d'abord par les proches parents, les groupes dépendants (anciens esclaves, griots, artisans, etc...), les gens de la même tribu, etc... dont la solidarité, générée autant par la redistribution des avantages économiques acquis dans la "concession" capitaliste que par les liens de parenté (au sens large), fondera en retour la "représentativité" des "représentants" ("politiciens" ou "concessionnaires") du secteur étatique et capitaliste de la société et de l'économie nationales.

Peut-on, de ces remarques, bien sûr très schématiques et partielles, conclure, pour reprendre le terme employé par Samir Amin, à une "transnationalisation" de l'Etat mauritanien, à l'instar des autres états africains dominés par le capitalisme central ?

Si l'on veut signifier par cette expression le rôle massivement dominant de gestion de la dépendance, la cause est entendue. Mais on peut reprocher à cette vision des choses - d'être exagérément reductrice si elle conduit à ne voir dans les Etats des pays dépendants d'Afrique qu'un instrument, un outil de la domination impérialiste. Solidaire de la représentation étroitement instrumentale de l'Etat que Lénine, invoquant Marx et Engels, a contribué à populariser - l'Etat comme outil d'une dictature de classe(s) -, qui devait conduire d'après les auteurs de "L'Etat et la Révolution" à un "dépérissement", aujourd'hui plus éloigné que jamais, de l'Etat dans la future société communiste, cette vision ne semble pas pouvoir rendre compte d'une situation mauritanienne marquée, comme nous l'avons vu, par une profonde interpénétration de la parenté et du politique, du jeu tribal et du jeu étatique, et où des facteurs d'ordre symbolique et religieux exercent une influence décisive que nous n'avons pas pris le temps de développer. (1)

.../...

(1) On trouvera des remarques plus complètes sur ce thème dans : A.W. Ould Cheikh, "Comment prêcher dans le désert. Fonction cléricale, fonction guerrière et émergence de l'Etat dans la société maure" in P. Bonte et J. Galaty (eds) African Pastoralism and the State, London, Sage (à paraître).

Exprimant tout autant le dualisme présent de l'économie mauritanienne que la pregnance ancienne des structures (économiques, idéologiques, symboliques) de la parenté, la nature hybride de l'Etat mauritanien, à la fois outil de centralisation et enjeu central de stratégies centrifuges, ne se laisse pas réduire au simple rôle d'administrateur, de gestionnaire de la dépendance.

Même si la tentation est grande de ne voir en cet Etat qu'un instrument au service de la domination multinationale, doublée d'une sorte d'autophagie, d'anthropophagie domestique où l'administration de populations indigènes miséreuses, l'organisation des aides à elles destinées, enrichissent les franges les moins scrupuleuses d'une bureaucratie dont la collecte des revenus n'a aucune raison de s'arrêter au seuil de l'intégrité physique (déjà bien entamée par des conditions alimentaires catastrophiques) des populations qu'elle administre. Il n'y a pas de ce point de vue à regretter que nous n'en soyons pas, en Afrique, là où, semble-t-il, une partie des "tontons macoutes" de l'Etat haïtien sont parvenus, commercialisant, dit-on, vers les U.S.A., le sang de leurs compatriotes. Prenons garde toutefois à ce qui pourrait être un cannibalisme essentiel de tout Etat -les africains en premier lieu- car gouverner des hommes n'est-ce-pas nécessairement, comme le suggère un dicton Tiv (1), "dévorer leur substance"?

(1) Rapporté par P. Bohannan et cité par G. Balandier
Anthropologie politique, PUF, Paris, 1969 (2ème édition),
p. 72

BIBLIOGRAPHIEAnonymes :

- . F.A.O., 1977 "Les systèmes pastoraux sahéliens" - Rome
- . Ministère Mauritanien de l'Economie et des Finances :
 - "IIIe plan de développement Economique et Social"
 - "Second résultats provisoires du recensement général de la population" 1977
 - "RAMS Project" 1981
- . UNESCO, 1963 "Nomades et nomadisme au Sahara" - Paris

Auteurs

- . P. Bonte, 1977 - "Troupeaux et familles chez les éleveurs sahéliens"
 - "Systèmes Pastoraux Sahéliens" FAO, Rome, 1977, Annexe II, p 43-87
- . P. Bonte et Daniel Becquemont 1980 "Travail, valeur, besoins et conscience aliénée : le cas des éleveurs de l'Afrique de l'Est". La Pensée n° , 1980, p 99-121
- . P. Bonte 1981 "Production pastorale et production marchande dans la société maure" Communication, IUAES Intercongress, Amsterdam, avril 1981, à paraître
- . P. Bonte et A.W. Ould Cheikh, 1981 "Nomadisme, sédentarisation, migrations dans la société maure" UNESCO, Division de la Population, Paris, 1981
- . P. Brechignac, 1952 "L'économie mauritanienne et la route" Mémoire de l'Ecole Nationale de la France d'Outre Mer, Paris
- . H. El Mauritanyi, 1975 "L'indépendance néo-coloniale...", Six continents, Paris
- . J. Gallais, 1977 "Stratégies sahéliennes et avenir du Sahel". Dans : "Stratégies pastorales et agricoles des sahéliens durant la sécheresse de 1969-1974" sous la direction de J. Gallais
 - "Travaux et documents de géographie tropicale" n° 30, 1977, CNRS, Paris
- 1979 "La situation de l'élevage bovin et le problème des éleveurs en Afrique Occidentale et Centrale"
 - "Les cahiers d'Outre Mer" n° 162, avril-juin 1979, p 113-138

- . A. Grosser et
A. BA (ed) 1980 "La région du Tagant"
Technische Universität Berlin

- . C. Hamès, 1979 "L'évolution des Emirats maures sous
l'effet du capitalisme marchand" dans
"Production pastorale et société"
Actes du colloque International sur
le pastoralisme nomade, Paris
1-3 décembre 1976.
Cambridge University Press, Cambridge
et Editions de la Maison des Sciences
de l'Homme, Paris, 1979, p 375-398.

- . J.P. Hervouet,
1975 "Types d'adaptation sahéliens"
thèse de 3ème cycle, Université de
Rouen, 1975

- . M. Kati "Tarin el Fettach"
Maisonneuve et Larose, Paris

- . Lacrouts et
autres 1962 "L'exploitation des viandes
de Mauritanie, Nouakchott"

- . Cpne Leborgne
1953 "Vocabulaire du chameau en Mauritanie"
Bull IFAN, 1953, XV, 1, p 292-380

- . A. Leriche, 1952 "Vocabulaire du Chameau en Mauritanie"
Bull. IFAN, 1952, XIV, 3, p 984-995

- 1953 "Coutumes maures relatives à l'élevage"
Bull. IFAN, 1953, XV, 3, p 1316-1320

- . A. Leroi-Gourhan
1964 "Le geste et la parole"
Paris, Albin Michel

- . Vincent Monteil
1949 "Contribution à l'étude de la flore
au Sahara Occidental"
Paris - Larose

- Vincent Monteil
1952 "essai sur le chameau au Sahara
Occidental"
IFAN - Saint-Louis du Sénégal

- . A.W. Ould Cheikh
1981 "Les maures. Profil sociologique"
Ministère de l'Economie et des Finances
RAMS Project, Nouakchott

- . P.C. Salzman, 1980 "Is nomadism a useful concept ?"
"Nomadic Peoples", number 6, June 1980
p 1-7

- . Ch. Toupet, 1975 "La sédentarisation des nomades dans
la Mauritanie Centrale Sahélienne"
Thèse pour le Doctorat d'Etat, Paris

ANNEXE I

Projections de l'accroissement du cheptel mauritanien d'ici à l'an 2000. Trois scénarii ont été envisagés en fonction notamment de trois hypothèses pluviométriques différentes, de trois évolutions possibles de la population ainsi que de trois niveaux possibles de reproduction des différentes espèces animales.

SOURCE : "RAMS PROJECT"

Mauritania forecast of Cattle Production

Scenario A
(in thousands)

<u>Year</u>	<u>Average Rainfall mm</u>	<u>Human Population</u>	<u>Gross Produc- tion</u>	<u>Offtake</u>	<u>End of Year Herd</u>
1980	192	1453	-2	141	1,060
1981	230	1488	174	140	1,094
1982	256	1524	187	140	1,141
1983	241	1560	79	135	1,085
1984	267	1598	187	135	1,136
1985	256	1636	97	132	1,101
1986	241	1675	57	127	1,032
1987	253	1715	183	127	1,088
1988	277	1757	190	128	1,150
1989	259	1799	92	124	1,118
1990	244	1842	52	120	1,050
1991	280	1886	180	120	1,109
1992	171	1931	118	119	1,109
1993	244	1978	52	115	1,046
1994	232	2025	40	111	975
1995	252	2074	173	111	1,036
1996	224	2124	66	108	994
1997	182	2175	54	102	837
1998	220	2227	141	102	876
1999	253	2290	152	102	926
2000	270	2336	166	103	990

Mauritania : Forecast of Cattle Production

Scénario C
(in thousands)

<u>Year</u>	<u>Average rainfall mm</u>	<u>Human population</u>	<u>Gross Produc- tion</u>	<u>Offtake</u>	<u>End of year Herd</u>
1980	192	1453	- 2	141	1,060
1981	230	1488	174	140	1,094
1982	236	1524	194	142	1,146
1983	244	1560	203	143	1,206
1984	240	1598	118	140	1,184
1985	266	1636	204	142	1,246
1986	292	1675	216	143	1,319
1987	308	1715	234	145	1,408
1988	282	1757	91	143	1,356
1989	281	1799	84	140	1,300
1990	308	1842	234	142	1,392
1991	322	1886	250	144	1,498
1992	310	1931	155	144	1,509
1993	295	1978	115	142	1,482
1994	275	2025	89	139	1,432
1995	254	2074	63	134	1,361
1996	238	2124	67	130	1,298
1997	224	2175	80	127	1,251
1998	216	2227	101	125	1,227
1999	230	2280	225	128	1,324
2000	244	2336	233	132	1,425

Mauritania : Forecast of sheep production

Scenario A
(in thousands)

<u>Year</u>	<u>Average rainfall mm</u>	<u>Human population</u>	<u>Gross Produc- tion</u>	<u>Offtake</u>	<u>End of year Herd</u>
1980	192	1453	481	736	2,634
1981	230	1488	1,048	770	2,912
1982	256	1524	1,121	807	3,226
1983	241	1560	799	819	3,206
1984	267	1598	1,231	860	3,577
1985	256	1636	939	879	3,637
1986	241	1675	631	875	3,393
1987	253	1715	1,270	917	3,746
1988	277	1757	1,430	967	4,209
1989	259	1799	1,034	986	4,257
1990	244	1842	658	978	3,937
1991	280	1886	1,534	1,032	4,438
1992	271	1951	1,212	1,060	4,590
1993	244	1978	669	1,049	4,211
1994	232	2025	558	1,031	3,738
1995	252	2074	1,420	1,075	4,083
1996	224	2124	862	1,077	3,868
1997	182	2175	39	1,022	2,885
1998	220	2227	1,149	1,049	2,985
1999	253	2280	1,162	1,075	3,073
2000	270	2336	1,156	1,099	3,130

Mauritania : Forecast of sheep production

Scenario B
(in thousands)

<u>Year</u>	<u>Average rainfall mm</u>	<u>Human Population</u>	<u>Gross Produc- tion</u>	<u>Offtake</u>	<u>End of year Herd</u>
1980	192	1453	481	736	2,634
1981	230	1488	1,048	770	2,912
1982	271	1524	1,239	814	3,337
1983	244	1560	715	821	3,232
1984	232	1598	635	820	3,047
1985	252	1636	1,203	860	3,390
1986	224	1675	699	863	3,226
1987	182	1715	235	833	2,629
1988	220	1757	1,087	865	2,851
1989	253	1799	1,154	899	3,106
1990	270	1842	1,217	936	3,387
1991	237	1886	675	933	3,129
1992	236	1931	664	930	2,862
1993	244	1978	1,106	958	3,010
1994	240	2025	862	968	2,904
1995	266	2074	1,137	998	3,064
1996	292	2124	1,216	1,030	3,249
1997	308	2175	1,267	1,064	3,451
1998	282	2227	808	1,064	3,195
1999	281	2280	780	1,063	2,912
2000	308	2336	1,155	1,080	2,979

Mauritania : Forecast of sheep production

Scenario C
(in thousands)

<u>Year</u>	<u>Average rainfall mm</u>	<u>Human population</u>	<u>Gross produc- tion</u>	<u>Offtake</u>	<u>End of year Herd</u>
1980	192	1453	481	736	2,634
1981	230	1488	1,048	770	2,912
1982	236	1524	930	800	3,042
1983	244	1560	1,133	829	3,346
1984	240	1598	799	840	3,305
1985	266	1636	1,269	883	3,691
1986	292	1675	1,409	933	4,166
1987	308	1715	1,560	991	4,735
1988	282	1757	850	995	4,590
1989	281	1799	805	997	4,399
1990	308	1842	1,672	1,059	5,012
1991	322	1886	1,862	1,130	5,744
1992	310	1931	1,210	1,151	5,803
1993	295	1978	1,000	1,157	5,647
1994	275	2025	831	1,150	5,327
1995	254	2074	660	1,133	4,855
1996	238	2124	612	1,113	4,353
1997	224	2175	601	1,095	3,859
1998	216	2227	608	1,079	3,388
1999	230	2280	1,260	1,110	3,538
2000	244	2336	1,312	1,143	3,707

Mauritania : Forecast of Goat Production

Scenario A
(in thousands)

<u>Year</u>	<u>Average rainfall mm</u>	<u>Human Population</u>	<u>Gross produc- tion</u>	<u>Offtake</u>	<u>End of year Herd</u>
1980	192	1453	589	727	2,513
1981	230	1488	930	752	2,691
1982	256	1524	979	779	2,891
1983	241	1560	757	789	2,859
1984	267	1598	1,040	818	3,080
1985	256	1636	827	831	3,077
1986	241	1675	758	838	2,996
1987	253	1715	1,077	867	3,206
1988	277	1757	1,163	901	3,468
1989	259	1799	899	914	3,453
1990	244	1842	820	920	3,353
1991	280	1886	1,229	956	3,626
1992	271	1931	986	972	3,641
1993	244	1978	850	977	3,513
1994	232	2025	797	979	3,331
1995	252	2074	1,206	1,010	3,526
1996	224	2124	849	1,014	3,361
1997	182	2175	555	997	2,919
1998	220	2227	1,082	1,019	2,982
1999	253	2280	1,093	1,041	3,035
2000	270	2336	1,094	1,061	3,068

Mauritania : Forecast of Goat production

Scenario B
(in thousands)

<u>Year</u>	<u>Average rainfall mm</u>	<u>Human Population</u>	<u>Gross Produc- tion</u>	<u>Offtake</u>	<u>End of year Herd</u>
1980	192	1453	589	727	2,513
1981	230	1488	930	752	2,691
1982	271	1524	1,068	780	2,979
1983	244	1560	784	797	2,966
1984	232	1598	685	801	2,850
1985	252	1636	1,034	829	3,055
1986	224	1675	790	839	3,006
1987	182	1715	509	828	2,687
1988	220	1757	999	853	2,833
1989	253	1799	1,041	879	2,995
1990	270	1842	1,083	907	3,173
1991	237	1886	805	913	3,063
1992	236	1931	731	914	2,880
1993	244	1978	1,034	937	2,977
1994	240	2025	881	948	2,910
1995	266	2074	1,061	970	3,001
1996	292	2124	1,092	994	3,099
1997	308	2175	1,117	1,018	3,198
1998	282	2227	861	1,023	2,036
1999	281	2280	772	1,022	2,786
2000	308	2336	1,013	1,038	2,762

Mauritania : Forecast of Goat Production

Scenario C
(in thousands)

<u>Year</u>	<u>Average Rainfall mm</u>	<u>Human Population</u>	<u>Gross Produc- tion</u>	<u>Offtake</u>	<u>End of year Herd</u>
1980	192	1453	589	727	2,513
1981	230	1488	930	752	2,691
1982	236	1524	931	780	2,842
1983	244	1560	988	802	2,982
1984	240	1598	791	814	2,959
1985	266	1636	1,062	844	3,177
1986	292	1675	1,138	878	3,437
1987	308	1715	1,220	916	3,740
1988	282	1759	893	929	3,705
1989	281	1799	839	938	3,616
1990	308	1842	1,295	978	3,933
1991	322	1886	1,393	1,022	4,305
1992	310	1931	1,108	1,043	4,369
1993	295	1978	1,008	1,057	4,320
1994	275	2025	945	1,065	4,200
1995	254	2074	873	1,069	4,004
1996	238	2124	840	1,070	3,775
1997	224	2175	818	1,070	3,523
1998	216	2227	800	1,069	3,254
1999	230	2280	1,158	1,093	3,318
2000	244	2336	1,179	1,118	3,380

Mauritania : Forecast of Camel production

Scenario A
(in thousands)

<u>Year</u>	<u>Average rainfall</u> <u>mm</u>	<u>Human population</u>	<u>Gross produc- tion</u>	<u>Offtake</u>	<u>End of year Herd</u>
1980	192	1453	11	63	656
1981	230	1488	83	64	675
1982	256	1524	85	64	695
1983	241	1560	51	64	681
1984	267	1598	85	65	702
1985	256	1636	58	65	695
1986	241	1675	62	65	691
1987	253	1715	86	66	710
1988	277	1757	89	66	733
1989	259	1799	51	67	717
1990	244	1842	64	67	714
1991	280	1886	90	67	736
1992	271	1931	64	68	733
1993	244	1978	56	68	722
1994	232	2025	66	68	720
1995	252	2074	90	69	741
1996	224	2124	31	69	703
1997	182	2175	35	69	669
1998	220	2227	85	69	685
1999	253	2280	86	70	701
2000	270	2336	87	70	718

Mauritania : Forecast of Camel Production

Scenario B
(in thousands)

<u>Year</u>	<u>Average Rainfall mm</u>	<u>Human population</u>	<u>Gross produc- tion</u>	<u>Offtake</u>	<u>End of year Herd</u>
1980	192	1453	11	63	656
1981	230	1488	83	64	675
1982	271	1524	86	64	700
1983	244	1560	34	63	671
1984	232	1598	61	63	669
1985	252	1636	83	64	689
1986	244	1675	29	63	655
1987	182	1715	32	62	625
1988	220	1757	80	63	642
1989	253	1799	81	64	660
1990	270	1842	82	64	678
1991	237	1886	24	63	638
1992	236	1931	66	63	641
1993	244	1978	79	64	656
1994	240	2025	63	64	655
1995	266	2074	82	65	672
1996	292	2124	84	66	690
1997	308	2175	86	67	709
1998	282	2227	40	66	683
1999	281	2280	72	67	688
2000	308	2336	86	67	706

Mauritania : Forecast of Camel Production

Scenario C
(in thousands)

<u>Year</u>	<u>Average rainfall mm</u>	<u>Human population</u>	<u>Gross produc- tion</u>	<u>offtake</u>	<u>End of year herd</u>
1980	192	1453	11	63	656
1981	230	1488	83	64	675
1982	236	1524	83	64	684
1983	244	1560	84	65	704
1984	240	1598	58	65	697
1985	266	1636	87	66	719
1986	292	1675	90	67	741
1987	308	1715	92	68	765
1988	282	1757	34	67	732
1989	281	1799	66	67	731
1990	308	1842	91	68	754
1991	322	1886	93	70	777
1992	310	1931	55	69	763
1993	295	1978	60	69	754
1994	275	2025	58	69	743
1995	254	2074	57	68	732
1996	238	2124	56	68	720
1997	224	2175	55	67	708
1998	216	2227	54	67	695
1999	230	2280	85	69	711
2000	244	2336	87	70	728

ANNEXE II

QUELQUES DONNEES SUR LE CHEPTEL SAHELIEEN

Source : Dr Moulaye Ibrahim DIALLO

"Adéquation lutte contre la désertification et
développement sylvo-pastoral dans le polygone de
la sécheresse (Sahel)"

1. Effectifs présumés en 1980 et estimation croit en %

(source CEAO : Approvisionnement en viande Afrique Ouest)

CILSS : Equipe Elevage

°° estimation croit en %

PAYS	Bovins		Ovins-caprins		Camelins		Porcins	
	Nombre	°°	Nombre	°°	Nombre	°°	Nombre	°°
HAUTE VOLTA	2.760.000	2	4.698.000	3	-	-	180.000	4
MALI	4.606.000	4	14.179.000	6	200.000	1	-	-
MAURITANIE	11.476.000	3	9.828.000	9	1802.000	1	-	-
NIGER	13.437.000	6	11.720.000	9	294.000	1	-	-
SENEGAL	2.760.000	2 à 3	3.186.000	4	-	-	236.000	4
GAMBIE	330.000	2,1	220.000	4	-	-	12.000	3
CAP-VERT	15.000	1,8	60.000	5	-	-	20.000	4
TCHAD	13.500.000	3,5	6.000.000	5	400.000	1	7.000	?

2. Paramètres

Troupeau zébu sahélien

Troupeau sédentaire (Taurin)

Composition du Troupeau

<u>Femelles</u>		<u>Mâles</u>		<u>Femelles</u>		<u>Mâles</u>	
.Vaches	38%	Mâles adultes	6%	.Vaches	36,5%	Taureau	3,8%
.Génisses	23%	Taurillons 1/2/3 ans	14%	.Génisses 1/2 ans	16,1%	Boeufs	7,6%
.Velles	9,5%	Veaux	9,5%	.Velles	11,7%	Taurillons	12,6%
						Veaux	11,7%
	<u>70,5%</u>		<u>29,5%</u>		<u>64,3%</u>		<u>35,7%</u>

Disponible théorique annuel troupeau en expansion

Troupeau zebu sahélien	!	Troupeau sédentaire	
12 % environ se répartissent comme suit :	!	13 % en moyenne	
Vaches réformées	4,2	Vaches réformées	4,5
Vaches stériles	0,8	Vaches stériles	0,9
Mâles adultes	4,1	Mâles adultes	2,9
Taurillons	2,9	Taurillons	4,7

Mortalité

Veaux	30 %	!	Jeunes 40 % en première année	
Elevés	5 - 10 %	!	Elevés 1 - 2 ans	5 %
Adultes au-delà de deux ans	3 %	!	Adultes	4 %

Normes de précocité

Camelins	:	50 mois
Zebu sahélien élevage extensif	:	48 mois
Zébu sahélien élevage intensif	:	42 mois
Taurin N'Dama élevage intensif	:	36 mois
Ovins	:	18 mois
Caprins sahéliens	:	17 mois
Caprins soudaniens	:	13 mois
Porcins traditionnels	:	16-18 mois
Porcins modernes	:	9-12 mois

La fécondité : $\frac{\text{nombre réel de naissance}}{\text{nombre femelles en \u00e2ge de reproduction}}$

Elle est caract\u00e9ris\u00e9e par deux facteurs : l'\u00e2ge au 1er velage et le taux de f\u00e9condit\u00e9 :

$$F = \frac{12 \text{ MOIS}}{\text{Intervalle entre velage (18-20-22 mois moyenne)}} \times 100$$

Pour les z\u00e9bus sahéliens elle varie entre 60 et 66 % et pour les taurins elle se situe entre 60 et 63 %.

Taux de reproduction

Zébu sahélien en élevage traditionnel	: 60 à 87 %
Taurin en élevage traditionnel	: 70 à 75 %
Taurin en élevage amélioré	: 80 %
Caprins sahéliens	: 110 à 130 %
Caprins soudaniens	: 70 %
Equins et Aḡins	: 50 %

Calcul rentabilité probable

- en moyenne, en une vie (15 ans) une vache met bat 7 fois.
- La mortalité par ascendance est estimée à 39-42 %
- On compte en moyenne 50 % de chaque sexe (50 % masculin et 50 % féminin).
- En 15 ans, en général, un animal rapporte 18,2 % d'intérêt par an.

The Economy of Turkey
Within the International Division of Labor :
A Historical Perspective

by Şevket Pamuk
July 1983
Ankara

17082

This paper examines the structure of Turkey's foreign trade and the characteristics of foreign investment in that country in an attempt to assess Turkey's position in the international division of labor during the post World War II period. As the strategy of import substituting industrialization (ISI) constituted the most important aspect of economic development in Turkey during the last three decades, we will start with an overview of the identifying features of that process.

In the second section, the paper deals with one aspect of Turkey's external trade and industrialization : the persistence of large trade deficits. It will be emphasized that these deficits and the particular forms of their finance, official aid and borrowing from international banks created for Turkey the most important forms of economic and political dependence in the post War period. The third section examines the structure of Turkey's foreign trade : the size of its exports and imports relative to the GNP, their commodity composition and country distribution. The argument will stress that the key characteristics of Turkey's foreign trade were closely related to the particular form of ISI that was followed in the post War period.

The financing of trade deficits brings us to another dimension of Turkey's ties to the world economy : foreign investment. The fourth section will emphasize and attempt to explain why direct foreign investment has played a limited role in Turkey's ISI and why very little foreign investment can be observed in export oriented manufacturing and in agriculture. Turkey's industrialization proceeded primarily under the ownership of local capital; external borrowing was preferred over joint ventures with foreign capital.

I- Some Features of Turkey's Industrialization

Theoretically speaking, in the aftermath of World War II three alternative strategies were available to a country at the level of economic development attained by Turkey, with each alternative implying a different position in the international division of labor :

a) emphasis on agriculture and agricultural exports as a means of financing the importation of consumer goods

b) export oriented industrialization, with emphasis on labor intensive sectors

c) import substituting industrialization oriented towards the domestic market.

For a variety of reasons, the third path was ultimately adopted in Turkey during the 1950's. The fact that the state led industrialization attempt led to economic growth during the world depression of the 1930's, undoubtedly facilitated this outcome. Secondly, the size of the population ensured that the domestic market could not be easily exhausted as long as some segments of the popular masses remained incorporated to the market for manufactures. Thirdly, the world economic conjuncture did not preclude the adoption of this strategy. In fact, a large number of underdeveloped countries around the world and in the Mediterranean region embarked on or proceeded with ISI during the 1950's.

Nonetheless, it needs to be emphasized that the adoption of ISI under the control of private capital was not automatic in Turkey. Between 1946 and 1954, in part under American pressure, governments in Turkey considered less reliance on domestic market oriented industrialization and

greater emphasis on agriculture as the engine of economic development. However, as the world economic conjuncture associated with the Korean War, with high demand and favorable terms of trade for primary commodities began to fade, a severe balance of payments crisis set in. It was under these circumstances that Turkey's ISI gained new momentum. This strategy remained the central characteristic of the economy of Turkey at least until 1980.

The ISI processes that have been undertaken in underdeveloped countries have many characteristics in common. Perhaps most importantly, they have been subject to one or more of the three basic constraints at one time or another. First, capital accumulation in the hands of the bourgeoisie and/or the state may not be sufficient for the increasingly larger scale of investments necessary to maintain high rates of industrial growth. This is frequently referred to as the savings constraint. Secondly, the industrialization process may run into a market crisis, particularly if consumer durables constitute a large share of the industrial production. The more unequal the income distribution, the narrower will be the domestic market and the sooner it will be saturated. If exports markets are not accessible, the crisis of ISI will emerge as a market crisis. Thirdly, the availability of foreign exchange may present itself as the critical factor determining the rate of industrial growth and accumulation.

As the experiences of many underdeveloped countries indicate, the consumer nondurables and consumer durables phases of ISI provide relatively favorable conditions for growth. In Turkey during the post War period, the emerging industrial bourgeoisie enjoyed a captive market behind protectionist barriers erected by the state. State intervention on behalf of industrial capital was not limited to

protectionism but included overvalued exchange rates, cheap credit and tax exemptions. The state economic enterprises also made critical contributions to the accumulation process. They provided infrastructure investment and the key intermediate goods such as steel, aluminum and petrochemicals at prices below costs of production. The scale of these investments, essential for sustaining ISI, would have been beyond the nascent bourgeoisie themselves.

Partly because of the active support of the state, scarcity of capital was not a major constraint in the way of industrial growth in Turkey during the 1960's and 1970's. Moreover, for several reasons industrialization never came to a halt by a full-blown market crisis. First, despite military interventions in 1960 and 1971, the political regime in Turkey had been a restrictive form of parliamentary democracy. In a country where the peasantry still constitutes more than half the population, the rural vote had been very important for political parties in power. Agricultural price support policies were used by the governments to increase the incomes particularly of middle and rich peasants, thereby incorporating them to the national market for manufactures. Contrary to trends in many other industrializing countries, terms of trade between agriculture and industry moved in favor of the former in Turkey since the early 1950's, with particularly sharp movements in election years.

Second, under the 1961 constitution, the labor union movement was successful in increasing and maintaining relatively high levels of wages for unionized workers. Real wages declined during the military regime of 1971-72 and more recently since 1977 as high rates of inflation and the recent elimination of the collective bargaining process have brought about a dramatic shift in the distribution of income against the working classes in general. Nonetheless, the relatively high levels of wages that characterized industrialization in Turkey served to expand the domestic market for consumer goods.

Third, during the 1960's and early 1970's over one million workers from Turkey emigrated to Germany and elsewhere in Europe. This mass movement helped ease the pressure of domestic unemployment, and the remittances sent by the workers to their families in Turkey created substantial amount of purchasing power for domestically produced consumer durables. Between 1971 and 1974, when the relative importance of the remittances both as a form of external finance and as domestic purchasing power was at its peak, they averaged close to 5 percent of Turkey's GNP.

II- Trade Deficits and Forms of their Finance

If ISI constituted the central strategy of economic development for Turkey in the post War period, one identifying characteristic of this process has been the persistence of large trade deficits. This section will examine the reasons underlying these deficits, the specific means by which they were financed and their consequences.

We have identified scarcity of foreign exchange as the most important constraint in Turkey's ISI. In other words, more often than not, the capacity to import capital and intermediate goods determined the volume of industrial production and the rate of growth of the economy. Underlying this tendency has been the failure of the industrial sector to earn the foreign exchange it consumes. High tariff protection, the oligopolistic market structure and various forms of state intervention on behalf of the bourgeoisie had led to rates of profit in the domestic market much higher than those that could be obtained in the international markets. Moreover, until late 1970's, the industrial sector did not feel the pressure to export, because it had

been able to use the foreign exchange that became available through the exportation of primary products and more importantly, through other channels. For example in 1975-76, exports of manufactures could finance only 15 to 20 percent of the capital goods and intermediate goods imported for the needs of the industrial sector. During the same years, total exports could finance only thirty five percent of total imports. Similarly, the availability of foreign exchange through channels other than exports ensured that Turkey did not experience a single year with a trade surplus since 1946.

In Table 1 we offer a periodization of Turkey's industrialization and growth in the post War period according to changing forms of external finance. The indicators given in the columns on the left provide information on rates of growth and show the extent to which overall growth rate of the economy was led by agriculture or industry. The columns in the middle indicate the extent of the world market orientation of the economy and the size of the trade deficit relative to the GNP. Finally, the indicators in the columns on the right provide a simple way of assessing the extent to which trade deficits were financed by earnings of the economy such as tourism revenues and more importantly remittances from workers abroad and the extent to which the deficits were financed by external borrowing and direct foreign investment both of which created long term obligations.

On the basis of information summarized in Table 1, the post War years can be divided into five sub-periods. A detailed examination of the economy of Turkey during each of these sub-periods falls outside the scope of this paper. Here we will emphasize the manner in which overall economic growth was financed and the links to the world economy.

Table 1

A Periodization of Growth, Trade and External Finance in Turkey, 1947-1979
(all figures are annual averages given in percent)

Periods	Growth				Trade and the Deficit			Financing of the Deficit	
	Agri- culture	Manufac- turing industry	GNP	Share of Manuf. in GNP	Imports	Exports	(M-X)	Earnings from invisibles ¹	Net capital inflows ²
					GNP	GNP	GNP	(M-X)	(M-X)
I-1947-53	11.5	6.5	8.7	8.8	9.3	7.4	1.9	0.8	86.3
II-1954-62	2.1	7.6	4.0	12.0	6.0	4.2	1.8	18.2	97.4
III-1963-70	2.6	10.4	6.4	16.0	6.8	4.7	2.1	31.5	62.7
IV-1971-74	3.2	10.0	7.6	17.1	9.8	5.1	4.7	101.9	19.7
V-1975-79	3.5 ³	4.9	4.7	17.5	11.2	4.1	7.1	48.5	54.1

- Notes : 1- Includes revenues from workers' remittances, tourism and other invisibles.
 2- Official aid, different forms of external borrowing and direct foreign investment net of debt payments and profit transfers. Figures should be accepted only as good approximations due to the nature of available data.
 3- Official figure deflated to take into account overestimation of cereal production.

Source : State Statistics Institute, Statistical Yearbook of Turkey, various years.

1947 to 1953, and especially 1950-53 represent a period of rapid economic growth led by the agricultural sector. Opening up of new land, good weather conditions and high world market demand for primary products during the Korean War facilitated both a rapid expansion of agricultural production and exports of wheat and chrome. Still, trade deficits were not insignificant, averaging close to 2 percent of the GNP and they were financed primarily by bilateral aid and loans from the United States as part of the Marshall program.

Starting in 1954, the decline in world market demand for raw materials and the decline in agricultural production led to a foreign exchange crisis. The more liberal import policies were abandoned, quantity restrictions and exchange controls were instituted. In 1958, a large devaluation was undertaken; a stabilization package pressed by the Western creditor countries was accepted as a condition for restructuring the bilateral and multilateral debt and obtaining new credit from the same sources. The rapid decline in the ratio of exports and imports to GNP, that is the closing of the economy to world trade during 1954-62, is an unmistakable indicator of the severity of the balance of payments crisis. ISI resumed under these circumstances. One might hypothesize that while growth of industrial output during 1947-53 was due to the expansion of the volume of final output without reducing their average import content, scarcity of foreign exchange led to import substitution in the true sense of the term during the late 1950's and throughout the 1960's.

The years 1963-70 represent perhaps the most successful sub-period of domestic market oriented ISI in post War Turkey. The volume of official external borrowing, which was always

related to the strategic geopolitical position of Turkey within the West, and direct foreign investment remained limited. About one third of the trade deficit which was rather small in comparison with the 1970's was financed by the invisible earnings, mostly by remittances from workers abroad. As a result ISI, proceeding under a moderate level of scarcity of foreign exchange, benefited from a large and heavily protected domestic market, and at the same time diversified production into intermediate goods. Rates of growth of manufacturing industry averaged above 10 percent per annum (see Table 1).

After the devaluation of 1970, workers remittances emerged as a major source of foreign exchange. The years 1971-74 constitute a distinct sub-period as the size of the trade deficit more than doubled in real terms and it was financed almost entirely by the remittances. However, this easy source of external finance was not without adverse consequences for the economy. The income from remittances accruing to the families in Turkey created a large volume of domestic demand for consumer durables. At the same time, remittances represented a hitherto unexpected capacity to import. The result was a shift in the composition of industrial production towards consumer durables, a temporary and illusionary lifting of the foreign exchange constraint and the importation of increasingly larger volumes of industrial inputs. Studies indicate that ISI as measured by the average domestic content on industrial production, actually declined in the early 1970's.

When the effects of the rise in oil prices began to be felt, the industrial sector had travelled far too long on this highly profitable and highly import dependent path. In the mid-1970's, governments chose the worst alternative for dealing with what was essentially a medium term problem. Rather than borrowing medium and long term in the international markets and expanding exports of manufactures, they borrowed

short term from the international banks under very unfavorable conditions and attempted to continue the existing pattern of import dependence and production for the domestic market. As a result, the crisis of ISI which had been delayed by the appearance of remittances, was delayed once again by several years; but the inevitable crisis of foreign exchange was extremely severe. By 1978, an external debt of approximately \$ 18 billion had been accumulated, mostly within a period of three years, creating by far the most powerful forms of economic as well as political dependence towards the countries of Western Europe and the United States witnessed in the post War period.

In short, contrary to original expectations, and paralling the experiences of many other underdeveloped countries, the domestic market oriented ISI did not alleviate the foreign exchange constraint in Turkey. It may seem paradoxical in retrospect that this was due to the periodic availability of foreign exchange through means other than exports. As a result, the industrial bourgeoisie remained content with oligopolistic profits in a heavily protected domestic market. They did not have to expand exports under more competitive conditions in the world markets.

For the last three years, a stabilization program is being implemented under military rule. Inflation has been reduced from over 100 percent to more than 30 percent per annum as tight money policies sharply reduced investment and as domestic market collapsed with the severe reductions in workers' wages, in salaries of government employees and in agricultural incomes. The rate of unemployment is approaching twenty percent of a labor force of close to twenty million people. These severe measures coupled with the increasingly prevalent prac-

tice of subsidies to exports have so far managed to reorient a larger part of industrial production towards international markets. It is highly unlikely that in the near future the volume of exports will go back to their low levels of the 1970's. What remains to be seen are the extent to which Turkey's exports of manufactures will be based on low wage goods rather than reflecting the diversified nature of industrial production and more importantly, the economic and social costs of this new drive for exports.

III- The Structure of Foreign Trade

The trends emerging emerging from Tables 2 and 3 which summarize the evolution of the commodity composition of Turkey's imports and exports in the post War period, reflect closely the stages and features of the ISI process. Parallel-ling relatively high rates of industrial growth and investment, capital goods maintained a large share in total imports, above forty percent until the early 1980's. In recent years, the implementation of the stabilization program with high rates of depreciation of the currency and high rates of interest, sharply reduced the rate of investment, particularly in construction and domestic market oriented manufacturing industry.

Consumption goods made up approximately 20 percent of total imports in the early 1950's when the range of domestic industrial production was quite narrow and when commercial policy was relatively liberal. After the mid-1950's, the share of consumption goods steadily declined to as low as 2 percent in 1980-81 as protectionism expanded and domestic production flourished behind tariff walls. Perhaps the most important and at the same time troublesome aspect of the composition

Table 2

Commodity Composition of Turkey's Imports
(annual averages)

	<u>1953-54</u>		<u>1963-64</u>	
	<u>In million \$</u>	<u>%</u>	<u>In million \$</u>	<u>%</u>
Raw materials and intermediate goods including fuels	141	27.8	301	49.1
Consumption goods	100	19.7	31	5.1
Capital goods (Construction materials, machinery and equipment)	265	52.5	280	45.8
Total	506	100.0	612	100.0
Imports as % of GNP	9.0		8.1	

	<u>1975-76</u>		<u>1980-81</u>	
	<u>In million \$</u>	<u>%</u>	<u>In million \$</u>	<u>%</u>
Raw materials and intermediate goods including fuels	2624	54.5	6352	75.4
Consumption goods	191	4.0	175	2.1
Capital goods (Construction materials, machinery and equipment)	2002	41.5	1894	22.5
Total	4817	100.0	8421	100.0
Imports as % of GNP	12.7		14.5	

Source : Statistical Yearbook of Turkey , various years

Table 3

Commodity Composition of Turkey's Exports

	<u>1953-54</u>		<u>1963-64</u>	
	<u>In million \$</u>	<u>%</u>	<u>In million \$</u>	<u>%</u>
Primary commodities	355	97.1	355	91.1
Manufactures and semi-manufactures	11	2.9	35	8.9
Total	366	100.0	390	100.0
Share of exports in GNP in percent)	6.5		5.1	

	<u>1975-76</u>		<u>1980-81</u>	
	<u>In million \$</u>	<u>%</u>	<u>In million \$</u>	<u>%</u>
Primary commodities	1271	75.6	2521	66.3
Manufactures	409	24.4	1284	33.7
Total	1680	100.0	3805	100.0
Share of exports in GNP(in percent)	4.2		6.5	

Source : Statistical Yearbook of Turkey , various years.

of imports has been the steadily rising share of raw materials and intermediate goods including fuels from less than 30 percent in the early 1950's to 75 percent of the total in 1980-81. Crude petroleum made up more than half of the imports in this category during the latter years. Clearly, Turkey shares this burden with many of the oil importing countries at similar levels of industrialization. Still, one wonders whether Turkey's reliance and use of oil as a source of energy was greater than comparable industrializing economies. In addition, domestic prices of oil did not fully reflect world price levels until 1980 and the shift to other sources of energy has been very slow. Moreover, the growing share of intermediate goods in total imports also reflects the limited success of the import substitution process in establishing backward linkages and reducing further the import content of industrial production.

The most striking aspect of the structure and performance of Turkey's exports in the last three decades has been their low volume. As a result of the domestic market oriented ISI policies, share of exports in GNP averaged less than 4.5 percent during 1954-1979. Only in one year (1961) did this share rise above 6 percent. After 1980, when a considerable part of the economy's resources began to be allocated towards subsidizing the export drive, their volume began to rise towards 10 percent of the GNP.

This trend of the last three decades suggests the obvious regarding the commodity composition of exports : despite the fact that industrial production expanded and diversified considerably, exports continued to consist mostly of the traditional agricultural commodities. As shown in Table 3, as late as 1975-76, the share of manufactures in total exports did not exceed 25 percent. To put it in another way,

only about six percent of total industrial production was being exported during 1975-76. Exports of manufactures consisted primarily of low technology, labor intensive products. Textiles made up 40 percent of the industrial exports or close to 10 percent of the total exports during 1975-76. Whether the export drive of recent years will bring the commodity composition of exports more in line with the broader pattern of domestic industrial production is an important issue that remains to be resolved.

The country distribution of Turkey's external trade follows directly from its position within the world capitalist system and the commodity composition of its trade. As an exporter of agricultural commodities and textiles, and an importer of capital goods and petroleum, most of Turkey's trade until recent years has been conducted with the industrialized economies of Central and Western Europe and the United States (see Table 4). From the end of the War until the mid-1960's, the share of the United States in Turkey's external trade remained, on the whole, ahead of that of Germany. This trend reflects the hegemonic position of the U.S. and the ongoing recovery of the economies of Europe during that period. American aid and loans to Turkey ensured that as much as 30 percent of Turkey's imports would originate from that country. Table 4 also shows that from the mid-1960's to the late 1970's, the commercial importance of the U.S. declined steadily and its position was filled by European economies, particularly by Germany.

As the U.S. and Germany maintained the largest shares in exports and imports, Turkey's trade with the Northern Mediterranean countries remained relatively limited during the post War period. In part because Turkey's exports did not diversify beyond the traditional agricultural commodities, trade with France and Italy did not expand. On the other hand, the economies of Spain, Yugoslavia and Greece were too similar in structure and at relatively early stages

Table 4

Country Distribution of Turkey's External Trade
(shares in percent)

Exports

	<u>1953-54</u>	<u>1963-64</u>	<u>1975-76</u>	<u>1980-81</u>
Europe (market economies)	55.1	63.4	61.4	45.6
of which Germany	16.5	16.8	20.3	16.4
United States	19.0	15.6	10.1	5.2
Northern Mediterranean	22.5	16.6	14.5	12.6
Southern Mediterranean	8.3	8.1	2.3	11.8
Middle East (excluding Mediterranean)	1.0	1.2	0.6	18.2
Eastern Europe	11.7	9.4	9.4	10.6
Total	100.0	100.0	100.0	100.0

Imports

	<u>1953-54</u>	<u>1963-64</u>	<u>1975-76</u>	<u>1980-81</u>
Europe (market economies)	64.3	45.8	58.2	38.7
of which Germany	19.2	15.0	20.3	10.6
United States	13.0	29.8	8.7	6.1
Northern Mediterranean	20.5	11.3	14.8	10.9
Southern Mediterranean	3.0	1.6	4.1	10.3
Middle East (excluding Mediterranean)	2.9	5.9	14.3	27.8
Eastern Europe	11.9	6.6	5.8	9.1
Total	100.0	100.0	100.0	100.0

Note : Northern Mediterranean countries, with the exception of Yugoslavia, are also included in the first category, capitalist market economies of Europe. There are no other overlaps between different categories.

Source : Statistical Yearbook of Turkey , various years.

of industrialization to allow greater specialization and expansion of trade. A similar explanation can be offered for the low level of trade until recent years between Turkey and the economies of the Southern Mediterranean.

However, after the rise in oil prices, Turkey's trade with the Southern Mediterranean and the Middle East began to expand. Given Turkey's dependence on oil, it was only natural that an increasing share of its exports, measured in current prices, would come from major oil exporting countries such as Iraq, Iran and Libya. At the same time, the emergence of substantial purchasing power in these and other oil exporting countries of the region have begun to alter significantly both the volume and country distribution of Turkey's exports, particularly since 1980.

In the longer term, as the industrialization processes in the less developed economies of the Mediterranean and the Middle East advance, patterns of trade should be expected to change. In the earlier stages of industrialization, the structure of production in the less developed economies of the region resembled each other closely, offering limited potential for specialization and trade. As exporters of similar primary commodities and importers of capital goods, their trade was conducted overwhelmingly with the most developed countries. As patterns of industrial production in the less developed economies begin to get more complex, one would expect that the potential for regional specialization within manufactures will develop. A greater share of the exports of manufactures from the industrializing economies of the region will be directed towards countries with comparable levels of development. The developing economies of the Mediterranean and the Middle East need not search very far for the most important historical example of such regional specialization. In Europe,

a large number of industrial countries at comparable levels of development have succeeded in integrating their economies on the basis of trade in manufactures.

With respect to long term trends in its external terms of trade, Turkey's experience in the post War period has been quite unfavorable. From the end of the Korean War to the late 1960's, Turkey was adversely affected by the deterioration of the relative prices against primary commodities. Taking their levels in 1950 as 100, its external terms of trade declined from their peak of 122 in 1951 to 88 in 1967. After a rise to 95 until 1973, the 1970's witnessed a further deterioration of the terms of trade due to the rise in oil prices and in the prices of imported manufactures. In 1979, they stood at 70. After 1980, the external terms of trade continued to decline as a large part of government subsidies to exporters were transferred abroad in the form of lower prices. One should add that overinvoicing of imports and underinvoicing of exports have become an increasingly prevalent mechanism for transferring abroad private wealth from Turkey. Many observers agree that part of the deterioration in the official indices of external terms of trade in recent years has been due to this practice.

IV- Direct Foreign Investment

Section II has stressed the importance of external borrowing for Turkey not only in the aftermath of the rise in oil prices which led to the foreign exchange crisis of the late 1970's, but also in the earlier periods when Turkey's geopolitical position enabled her to obtain bilateral and multilateral aid from the West. The availability of foreign exchange from these sources, together with workers' remittances

have adversely affected the industrialization process in the last three decades. Presently, the country's outstanding external debt stands at around \$ 18 billion. After a major restructuring of their schedule, Turkey is expected to make large amounts of principal and interest payments towards this debt in the second half of the 1980's. Unless Turkey's exports expand and the balance of trade shows substantial improvement in a recession ridden world economy, debt payments should emerge, once again, as a major strain for the balance of payments and for the economy. In the remainder of this section we will be dealing with the characteristics of another form, direct foreign investment which, measured in dollar terms, has remained limited in comparison to external borrowing.

The availability of domestic means of finance through the banking system and the periodic availability of foreign exchange have made Turkey's industrial bourgeoisie reluctant to share the heavily protected domestic market with foreign capital. On the other hand, technological dependence on advanced capitalist countries did not decline, it has increased over the course of the industrialization process. As a result, industrial capital in Turkey attempted, wherever possible, to pay for technology directly in the form of license agreements and royalties rather than enter joint ownership with foreign firms. The share of foreign capital in joint ventures has been highest in sectors where technology plays a more critical role.

The limited volume of direct foreign investment can not be explained solely on the basis of the unwillingness of the absence of enthusiasm on the part of local capital. Historically, the state and the bureaucracy have played an important role in the direction of Turkey's economy. Despite the legislation of liberal laws pertaining to the activities of foreign capital, the existence, until recently, of a rela-

tively autonomous bureaucracy has limited the volume of direct foreign investment. It should be added that the bureaucracy's function in this respect has not been entirely independent of the attitude of local capital towards foreign investment. On the other hand, from the perspective of foreign capital, Turkey can not be considered one of the most attractive countries in the world in terms of its mining and agricultural resources. In addition, the relatively high level of wages and the strength of labor unions until recent years did not make Turkey an ideal location for the world market oriented activities of multinationals. The current absence of free zones of production in Turkey is a simple but meaningful indicator of the economic and political environment for the purposes of foreign investment.

If we exclude the fictitious re-entry of local capital in the form of foreign investment in recent years, the net worth of direct foreign investment in Turkey can be estimated at somewhere less than \$ 0.5 billion. This is indeed a small amount compared to the level of Turkey's outstanding external debt, but this sum does not adequately reflect the role of foreign capital in the post War industrialization process.

Direct foreign investments in the last three decades have been undertaken, above all, for the purpose of crossing over the tariff barriers for final goods and producing locally for the domestic market. Most of this investment has been made by American firms which were relatively more active until the 1960's and by Western European firms, primarily from Germany, France, Italy and Switzerland. Studies indicate that in 1973 industrial firms partly foreign owned imported, on the average, 60 percent of their inputs. The oligopolistic if not monopolistic market position arising from technological superiority was then exploited to the full extent. Currently, sectors

such as automotives, tires, chemicals, electrical machinery where largest volumes of foreign investment are observed are also areas where exports have remained limited. In short, technological edge, high dependence on imports and production for the domestic market continue to be the identifying features of direct foreign investment in Turkey.

The relatively low level of this investment might be taken to imply that profit transfers abroad did not create pressures on the balance of payments. However, outflows of funds arising from direct foreign investment have not been limited to transfers of profits. Transfer pricing, higher pricing of imports from the parent company, is a prevalent form of profit transfer abroad, as is the case in most other countries. There is no way of assessing the net volume of funds outflows via this mechanism, but the high import content of industrial production by partly foreign owned firms points to the importance of this channel. We might add that the price the economy of Turkey has had to pay for acquiring the technology for its industrial production included, in addition to the above, a considerable part of the prices of import of capital goods which have maintained a large share in total imports and direct payments in the form of license agreements and royalty payments.

This study attempted to assess the patterns of specialization of Turkey within the world economy during the post War period. In closing, we might single out the following characteristics of the economy of Turkey as those contributing most to its specificity within the Mediterranean region and amongst the underdeveloped countries in general during the last three decades : ISI for a large and protected domestic market , relatively high levels of wages , low level of exports , large trade deficits , periodic availability of foreign exchange through means other than exports and limited volume of direct foreign investment

SELECTED BIBLIOGRAPHY

- A.S.Akat, "Observations on the Foreign Trade of Turkey", (in Turkish), Toplum ve Bilim , No.12, Winter 1980, Istanbul.
- C.Alpar, Multinational Firms and Economic Development , (in Turkish), Ankara, 1977.
- T.Bulutay, "Reflections on the Economic Growth of Turkey in the Period 1950-1980", (in Turkish), METU Studies in Development , 1981 Special Issue on Twenty Years of Planning in Turkey, Ankara.
- U.Korum, Turkish Manufacturing Industry and Import Substitution : An Evaluation , Ankara, 1977.
- A.Hirschman, "The Political Economy of Import Substituting Industrialization in Latin America", Quarterly Journal of Economics, Vol. 82, 1968.
- F.I.Nikson, "State Intervention , Economic Planning and and Import Substitution Industrialization : The Experience of Less Developed Countries", METU Studies in Development , 1981 Special Issue, Ankara.
- Ş.Pamuk, "Political Economy of Turkey's Industrialization", MERIP (Middle East Research Information Project) Reports, NO.93, January 1981, Washington,D.C.



46

FACOLTÀ DI ARCHITETTURA
DIPARTIMENTO DI SCIENZE DEL TERRITORIO
Laboratorio di ricerca
TERRITORIO MULTINAZIONALE

Augusto Perelli
Franca Flematti
Guido Ruivenkamp

Agrobusiness multinational et région méditerranéenne

Rapport présenté au Congrès des groupes engagés dans le programme de recherche
UNITAR: Stratégies alternatives pour le futur de la région méditerranéenne.

Octobre 1983

24087

1. Avant-propos

Ce rapport représente une synthèse d'une recherche plus vaste sur le cycle agro-alimentaire effectuée dans le Laboratoire "Territorio Multinazionale" du Département des Sciences du Territoire à la Faculté d'Architecture de Milan.

L'intérêt pour l'agrobusiness dérive de différentes considérations: les effets "spectaculaires" que la chaîne agro-alimentaire provoque sur le territoire méditerranéen, l'incidence des transformations amorcées sur la structure productive, sur l'agriculture, sur les conditions mêmes de vie des masses, les inquiétudes qui affleurent dès aujourd'hui à propos de la sécurité alimentaire et de l'environnement de bien des régions, le caractère paradigmatique des processus en cours dans l'agrobusiness par rapport aux tendances plus générales de l'économie-monde capitaliste; mais, par dessus tout, la considération sur l'urgence et la nécessité d'identifier, justement à partir de la question alimentaire, un terrain décisif pour des politiques alternatives dont l'importance semble directement proportionnelle au caractère stratégique de la chaîne alimentaire à l'intérieur des équilibres déterminés par la nouvelle division internationale du travail.

C'est pour ces raisons que ce rapport contient aussi quelques indications pour des recherches à venir, directement finalisées à la perspective et à l'exigence de politiques alternatives, à vérifier non seulement par rapport au cadre social et politique de chaque contexte national, mais aussi par rapport aux ressources, matérielles et humaines, disponibles à l'intérieur de la région méditerranéenne elle-même; en effet cette dernière apparaît désormais comme étant la seule dimension en mesure d'attribuer consistance et valeur à des hypothèses de transformation des modèles de développement, dont la modification profonde est la condition décisive pour toute perspective alimentaire réellement alternative.

2. L'agrobusiness multinational: caractéristiques et tendances

A l'intérieur du système agro-industriel, les firmes multinationales

représentent, comme on sait, le sujet déterminant, et leur développement comporte une transformation radicale de la structure du cycle productif, de l'appareil technologique, de l'organisation du secteur rural et, par conséquent, de l'aménagement global du territoire et de l'environnement.

Le contrôle du commerce mondial, de l'articulation et de la spécialisation territoriale de la production, permet aux entreprises de modifier, accroître ou réduire les quote-parts de production de chaque pays, par rapport à certaines phases du cycle, sur la base de décisions qui échappent à toute possibilité d'intervention de la part des gouvernements des pays intéressés. Ceci donne aux entreprises des rôles et des fonctions de "planification" du territoire, désormais interdites aux institutions politiques locales.

L'accélération du processus de multinationalisation du cycle, désormais étendu des phases directement productives aux secteurs de la recherche, de la distribution, de la commercialisation, représente pour les entreprises l'instrument le plus efficace pour tenter de surmonter les goulots d'étranglement dérivant de l'arrêt du cycle d'expansion survenu après la deuxième guerre mondiale, et met en marche un processus de transformation radicale de tout le cadre mondial de la division internationale du travail, à l'intérieur duquel le secteur agro-alimentaire a désormais acquis un poids et une dimension stratégiques.

Un "poids" qui dérive de la quantité croissante des investissements liés au cycle agro-alimentaire, à la rapidité des processus d'innovation, à l'exceptionnelle dynamique de substitution des technologies de pointe et des niveaux d'intégration structurelle en cours; une "dimension" qui dérive du caractère typiquement politique de l'agrobusiness, dont le contrôle permet de récupérer des niveaux plus efficaces de gestion de la périphérie et, en même temps, de remettre en cause les équilibres qui existent à l'échelle mondiale.

Le contrôle, de la part des entreprises, sur les "nouvelles marchandises" de la chaîne agro-industrielle (semences, bio-technologies, etc.) qui introduisent une variation dans les systèmes de production actuels, exalte l'hégémonie de la firme multinationale sur le système agro-alimentaire tout entier, au centre aussi bien que dans la périphérie, en augmentant surtout la dépendance de cette dernière.

L'extension de la multinationalisation aux différentes phases du cycle a provoqué la formation de la chaîne alimentaire, dont l'effet le plus éclatant est l'intégration de l'agriculture à l'agro-industrie, selon des entrecroisements complexes qui concernent les phases suivantes:

- a) la production "en amont" des moyens de production pour l'agriculture (semences, machines, engrais, insecticides, pesticides, etc.)
- b) la production agricole-forestière proprement dite;
- c) le traitement et la transformation agro-industrielle (agro-industrie alimentaires, aussi bien que les textiles, le cuir, etc.)
- d) distribution des produits jusqu'à la consommation (services de stockage, de transport, commercialisation en gros et au détail, gestion des marchés, formation des prix, etc.)

Ceci comporte, en première instance, la nécessité d'une orientation différente de l'attention politique et de la recherche scientifique, afin qu'elles renoncent à la conception traditionnelle d'agriculture comme secteur de production indépendant - encore doté des caractères d'autonomie qu'il avait quand il produisait essentiellement pour le marché - et se tournent vers l'analyse des mécanismes d'intégration de l'agriculture à l'agro-industrie, à partir de la transformation fondamentale des produits agricoles de bien de consommation en productions intermédiaires.

L'intégration de l'agriculture à l'agro-industrie produit de considérables changements dans la composition et la structure du marché du travail, dont les tendances apparaissent compréhensibles seulement si on les conduit à l'intérieur du cadre global de la "chaîne alimentaire"; la dynamique elle-même de la désintégration de l'agriculture paysanne, au centre comme à la périphérie, les effets du processus de modernisation, dépendent toujours plus étroitement des processus de spécialisation productive que l'agrobusiness introduit dans les différentes régions de fonctionnement du cycle, plutôt que de processus de transformation qui ont lieu à l'intérieur d'un cadre national, sur la base de changements structurels "internes" aux différentes régions économiques.

Une analyse de certains processus de transformation introduits par l'agrobusiness dans la région méditerranéenne sera tracée plus loin; ici nous avons jugé utile d'anticiper quelques notes de caractère théorique, parce qu'elles inspirent tout le travail de recherche.

La formation de la chaîne alimentaire ne développe pas seulement des processus d'intégration productive entre les contextes nationaux et/ou régionaux; la dimension désormais mondiale de la chaîne dérive de la structure multinationale des firmes, dont l'organisation permet une division internationale du travail accentuée, souvent gérée directement à l'intérieur des activités de chaque filiale des groupes ou par des entreprises liées à ceux-ci; il en découle un rôle hégémonique de l'entreprise sur l'organisation de la chaîne alimentaire, d'autant plus au moment où le caractère stratégique de ce secteur dépend du niveau de la recherche technique et scientifique à certaines phases cruciales, de l'introduction de nouvelles technologies, de la capacité d'exercer un contrôle sur les "nouvelles marchandises", de la substitution rapide de nouveaux systèmes de production aux précédents: des processus que seule la vaste dimension opérative et financière de l'entreprise est en mesure d'assurer.

A titre d'exemple, nous examinerons la dynamique des processus de concentration en cours dans certains secteurs fondamentaux de la chaîne:

2.1 Agro-chimie

En 1980, le chiffre d'affaire mondial a été de 12 milliards de dollars, contre 3 milliards en 1972, dont 40% d'herbicides, 30% d'insecticides, 20% de fongicides, 10% de phytorégulateurs, etc. La hausse annuelle des ventes a été, entre 1972 et 1980, de 5% en moyenne par année, avec une expansion prévue de 6/8% au cours de la présente décennie.

Les quotes-parts du marché sont les suivantes: pays industrialisés 70%, pays à économie planifiée 10%, Tiers Monde 20%. Ce dernier marché est destiné à s'accroître rapidement dans les années prochaines, soit comme effet de la tendance à la saturation du marché des pays industrialisés, soit en raison des sollicitations à la "modernisation" de l'agriculture périphérique.

Dix grands groupes contrôlent 60% du marché mondial: Bayer, Ciba Geigy, Monsanto, Shell, ICI, Rhône Poulenc, Basf, Eli Lilly, Du Pont, Hoechst. Cette part augmente au 80% si l'on considère les 24 premiers groupes.

L'espansione la piú accentuata è stata registrata nei settori produttivi (erbicidi e fitoregolatori) dove l'impiego massivo non ha avuto effetti diretti sulla quantità e sulla qualità della produzione, ma che permettono, tuttavia, una forte economia di manodopera, per la meccanizzazione di attività tradizionalmente effettuate a mano, come il diserbo e il raccolto.

Ces produzioni chimiche s'inseriscono dunque in questa corsa all'aumento della produttività per ettaro e per lavoratore che rappresenta la nuova frontiera della "modernizzazione" dell'agricoltura.

2.2 Semences

A partire de l'entrée en vigueur de la loi sur la protection jusqu'en mars 1979, le Bureau de la Protection de la Qualité des Plantes a délivré 562 nouveaux certificats de brevet. La moitié environ d'entre eux avait été requise par les 17 premiers groupes actifs dans ce secteur, qui représentent désormais une structure oligopoliste mondiale.

72% des brevets n'était relatif qu'à 6 types de plantes, celles qui entrent dans la composition fondamentale de l'alimentation animale et humaine, et à travers lesquelles il est possible de contrôler le marché de l'alimentation tout entier.

Le tableau qui suit montre les quotes-parts du marché des semences contrôlées par les principales firmes à travers le mécanisme des brevets.

CONTROLLO SUI BREVETTI DELLE PIANTE NEGLI STATI UNITI

Prodotta Agricola	Imprese dominanti coinvolte nell'acquisizione di aziende di semi	Percentuale controllata
Pagioli	4. Sandoz, Union Carbide, Upjohn, Purex	79%
Cotone	4. KWS, Pioneer, Southwide, Anderson Clayton	44%
Lattuga	6. Union Carbide, FMC, ITT, Upjohn, Purex, Celanese	66%
Piselli	2. Sandoz, Upjohn	43%
Semi di soia	8. Sandoz, Upjohn, Purex, Shell-Olin, Pfizer, Kent, KWS, Pioneer	42%
Grano	8. KWS, Ciba-Geigy, Dekalb, Sandoz, Cargill, FMC, Shell-Olin, Pioneer	34%

2.3 L'industrie agro-alimentaire.

En 1947 il existait plus de 40.000 entreprises de transformation alimentaire; en 1974 elles n'étaient plus que 22.000: il s'agit donc d'un taux de décroissement de 3,2% par an qui, s'il restait constant, porterait leur nombre à moins de 11.000 d'ici 1985.

La diminution est distribuée de façon assez homogène dans tous les secteurs productifs; le processus de concentration qui était à la base de cette tendance a, par contre, provoqué d'importants phénomènes d'intervention des grandes entreprises dans chaque secteur, phénomènes bien illustrés par les tableaux ci-dessous qui décrivent les quotes des 4 entreprises principales dans les productions suivantes: lait et dérivés, viande, farine et céréales, graisses et huiles alimentaires.

Table 12. Dairy products: concentration ratios, a/ selected countries, 1970s

Country/year	Dried, evaporated, condensed milk							Fluid milk product			
	All dairy	Butter	Cheese	All products	Dried milk	Condensed milk	Evaporated milk	Infant formula	Ice cream	All fluid	Yoghurt
United States of America (1975)	-	78	32	32	-	-	-	99(3)	31	29	-
Canada (1972)	23	-	-	-	-	-	-	-	99	-	-
United Kingdom (1974)	-	62	54	-	70(1)89.....	-	99(3)	84	61	72
Ireland (1971)	-	-	-	-	-	-	-	-	99	-	100
France (1971)	40	28	-	-	100	88	75(1)	95(3)	89	-	63
Netherlands (1973)	-	-	-	-	-	-	-	-	-	51	-
Italy (1973)	-	-	26	-	-	-	-	-	16	-	-
Germany, Federal Republic (1974)	-	-	12	16	-	...60(2)....	-	95(3)	59	-	-
Denmark (1971/1975)	-	40	-	-	-	-	-	90(2)	96(1)	-	-
Sweden	-	45	47	57	-	-	-	-	89	58	-
Australia	58(5)	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Japan (1974)	-	80	80	90	-	-	-	90(3)	52	58	-
Brazil (1972)	94 b/	-	-	100	75(1)	100(1)	100(1)	95(1)	30(1)	-	40(1)
Colombia (1968)	47(3)	-	-	100(2)	-	-	-	100(2)	-	-	-
Costa Rica (1975)	90	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Dominican Republic (1975)	-	-	-	100(1)	-	-	-	-	-	-	-
Hungary (1979)	60 g/	-	-	97(2)	-	100(1)	100(1)	100(3)	-	-	99
Peru (1973)	84	-	-	100(2)	-	100(1)	100(2)	99(3)	-	-	-
Venezuela (1975)	-	60(2)	60(2)	99(2)	100(1)	-	-	-	-	67	-
Kenya (1968)	-	-	-	100(3)	-	-	-	-	100(1)	-	-
Malaysia (1971)	50	-	-	-	-	-	-	-	73	-	-
Philippines	-	-	-	-	-	...100.....	-	-	-	-	-
Thailand (1975)	-	-	-	80	-	-	-	-	-	-	-

Source: Estimates by United Nations Centre on Transnational Corporations.

a/ Proportion of sales by four leading firms of defined industry or product. Concentration of one, two, three or five firms indicated by notation (1), (2), (3) or (5).

b/ Two 5-digit products.

g/ Three 5-digit products.

Table 26. Fats and oils industries: concentration ratios a/ in selected countries, 1970s

Country/region	All oils and fats	Cooking oils and margarine		
		All products	Cooking oil	Margarine
United States of America (1975)	-	54	-	-
Canada (1972)	82	-	-	-
United Kingdom (1972)	-	86	-	75(3)
Ireland (1973)	-	-	-	100(3)
Italy (1975)	-	60	-	58(2)
France (1972)	-	-	88	95
Germany, Federal Republic of (1974)	-	-	-	86
Sweden (1967)	-	-	-	99
Australia (1972)	86(5)	-	-	-
Japan (1967)	60	-	-	86
South Africa (1969)	-	-	-	62(1)
Argentina (1975)	-	-	-	80
Brazil (1973)	-	-	-	77
Colombia (1971)	50	-	-	-
Costa Rica (1975)	-	90(1)	-	-
Guatemala (1971)	70(3)	-	-	-
Peru (1973)	65	-	-	-
Venezuela (1975)	-	80	-	-
Dominican Republic (1975)	-	80	-	-
Pakistan (1968)	72	-	-	-
Thailand (1979)	-	80	-	-

Source: United Nations Centre on Transnational Corporations, based upon sources cited in Technical Annex III.

a/ Proportion of sales by four leading firms of defined industry or product. Concentration of one, two, three or five firms

Table 9. Meat-processing industries: concentration ratios, a/ selected countries, 1970s

Country/year	Preserved and processed meats				
	Fresh meat	All products	Sausage	Canned meat	Poultry
United States of America (1975)	21	38	-	-	20
Canada (1972)	55 b/	50+	-	-	33
United Kingdom (1974/5)	-	44	42	-	55
France (1972)	20	24	41	-	8 ^{1/2}
Belgium (1972)	-	80	-	-	-
Netherlands (1973)	-	36	48	-	-
Italy (1973)	-	93	-	60 ^{1/2}	-
Germany, Federal Republic of (1974)	13	13	-	-	-
Denmark (1974/5)	-	-	41	78	-
Sweden (1967)	47	23	17	60	-
Japan (1974)	-	-	67	64	-
Costa Rica (1975)	-	90	-	-	-
Honduras (1975)	-	90	-	-	-
Guatemala (1975)	-	83	-	-	-
Mexico (1970) c/	54	40	-	-	-
Peru (1973)	-	40	-	-	-
Venezuela (1975)	-	50	-	-	83

Source: Estimates by United Nations Centre on Transnational Corporations.

a/ Proportion of sales by four leading firms of defined industry or product. Concentration of one, two or three firms indicated by notation 1, 2 or 3.

b/ Refers to both fresh and preserved-processed meats.

c/ Four plant concentration ratio.

Table 15. Flour and cereal related products: concentration ratios, a/ selected countries, 1970s

	Flour	Flour mixes	Breakfast cereals	Bread and pastry	Cookies, crackers	Pasta	Animal feed
United States of America (1975)	25	78	74	24	46	13	-
Canada (1972)	77	-	95	31	67	-	29
United Kingdom (1972)	72 (3)	-	84	65	82	-	50
France (1972)	40	-	-	-	51	78	57
Germany, Fed. Rep. of (1974)	-	-	-	15	-	-	-
Italy (1972)	-	-	-	-	95	27	-
Netherlands	96	-	-	49	-	-	51
Ireland (1974)	87	-	-	-	89	-	-
Sweden (1967)	90	-	-	28	82	-	57
Japan (1974)	70	86	-	-	49	66	-
South Africa (1970)	-	-	85	-	-	-	-
Brazil (1972)	67 c/	-	-20 b/.....	-	-	64
Mexico (1972)	81 b/	-	-100.....	-	-	60
Venezuela (1975)	85 (3)	-	-	-	-	-	90
Peru (1975)	50	-	-	-	-	-	90
Dominican Republic (1975)	100 (2)	-	-95.....	-	-	100
Guatemala (1971)	50 (3)	-	-20 (3).....	-	-	-
Costa Rica (1975)	75	-	-95.....	-	-	90
Malaysia (1970)	-	-	-	51	-	-	30
Thailand	-	-	-	-	-	-	68
Kenya (1961)	43	-	-38.....	-	-	-
Ghana (1965)	-	-	-65.....	-	-	-

Source: United Nations Centre on Transnational Corporations, based upon sources indicated in technical annex III.

a/ Proportion of sales by four leading firms of defined industry or product. Concentration of one, two or three firms indicated by notation (1), (2) or (3).

b/ Two 5-digit products.

c/ Three 5-digit products.

Sur le marché américain, 29 classes de produits montrent une concentration de 50% et plus entre les mains des 4 groupes plus importants, ce qui correspond à un contrôle sur la toute commercialisation des produits alimentaires égal à un quart du total.

La concentration varie considérablement selon les secteurs de la production, mais la comparaison entre ceux-ci doit être faite en tenant compte de la structure des groupes multinationaux et de leur politique d'expansion.

Par exemple, un des secteurs qui présente un taux de concentration moindre est celui des boissons sans alcool, où les quatre entreprises principales ne contrôlent que 14% du marché. Cependant elles contrôlent 66% de la production d'aromatisants; en outre - et ceci apparaît comme étant l'aspect décisif de la question - les grandes entreprises de production de boissons sans alcool agissent à travers la concession de licences de production à des centaines de moyennes et petites entreprises "indépendantes".

Ceci permet la réduction des coûts de transport, mais permet aussi un haut niveau de contrôle sur le secteur, aussi bien à travers le contrôle de la production de substances aromatiques, qu'à travers la politique des licences, contrôle qui toutefois n'apparaît pas à la lecture des statistiques officielles.

Il y a plus; le processus de concentration de beaucoup d'entreprises se développe au niveau régional et local, tout particulièrement à l'intérieur de zones de marché de grandes dimensions et fondamentalement non-homogènes.

Aux Etats-Unis, par exemple, les quatre entreprises principales de transformation de la viande, qui contrôlent 20% de tout le marché bovin américain, contrôlent plus de 60% du marché intérieur des 25 Etats qui produisent la quasi-totalité du bétail. La concentration est beaucoup plus évidente dans les lignes de production une par une à l'intérieur de chaque groupe: dans le même secteur des conserves, où les quatre entreprises principales ne contrôlent que 20% du marché total, leur quote-part s'élève à 56% pour les jus de tomate et à 35% pour les légumes conservés et pour les fruits en boîte.

A côté de ces processus de concentration à l'intérieur de sec=

teurs de production homogènes aux domaines d'activité de la firme multinationale, on a assisté à un processus important de concentration dans des secteurs différents des principaux. Ceci a provoqué un processus ultérieur d'intégration de toutes les phases de l'agrobusiness à l'intérieur du rayon d'action des entreprises; il n'est pas rare aujourd'hui de trouver les mêmes entreprises de transformation actives également dans les phases du transport, de l'emballage, du stockage, de la commercialisation et souvent aussi dans la phase des ventes directes destinées au marché, soit sous forme de produits agricoles conservés ou transformés, soit à travers le réseau de restauration collective ou les technologies du pré-cuit.

Même là où cette pénétration laisse intacte la structure de l'entreprise précédente - et où donc l'approche conventionnelle, ou les statistiques officielles, enregistreraient la permanence de beaucoup d'entreprises "indépendantes" - on doit, au contraire, enregistrer un fort processus d'intégration subalterne de ces secteurs à l'intérieur de la verticalisation croissante de la chaîne multinationale de l'agrobusiness.

Le même processus s'est vérifié, bien que sous d'autres formes, dans les phases de production "en amont"; étant donné le niveau croissant de l'intervention de l'industrie dans les productions de base, la politique des grands groupes s'est vite orientée vers l'acquisition de positions toujours plus consistantes de contrôle sur le secteur, soit à travers l'intervention directe, soit à travers la politique de l'incorporation d'entreprises déjà agissantes, ce qui représente le cas plus fréquent.

Le mécanisme s'est rapidement étendu au secteur agricole proprement dit, donnant lieu à cette forme de contract farming qui représente la nouvelle frontière de l'intégration dépendante de l'agriculture à l'agro-industrie; l'entreprise fixe les techniques de production, fournit les semences, souvent elle octroie des prêts à court terme et, en générale, contrôle la dynamique de la production qui représente une composante décisive pour la détermination du niveau des prix.

En 1970, aux Etats-Unis, la production "à contrat" concernait plus de 10% de la production agricole et presque le tiers de la zootechnique.

L'agriculture à contrat représente désormais la forme dominante de production dans certains secteurs du cycle alimentaire et s'étend rapidement à toute la zone des pays industrialisés et à certaines régions de la semi-périphérie, où sont en cours des processus de "modernisation" de l'agriculture.

98% des betteraves à sucre, 55% des citrons et 95% du blé et des tomates sont sous contrat; les industries de transformation elles-mêmes fournissent 10% de la production globale de fruits et légumes auquel il faut ajouter environ 85% sous contrat.

Il s'agit, évidemment, d'un processus fortement en expansion, à tel point que l'American Agricultural Marketing Association a estimé qu'en 1985 75% de la production des Etats-Unis s'effectuera sous cette forme.

En bref, les tendances les plus évidentes du processus de concentration semblent être les suivantes:

- a) une centralisation des activités et des quote-parts de marché entre les mains d'un nombre toujours plus restreint de firmes;
- b) une tendance à la diversification, à caractère pour la plupart intra-sectoriel, mais avec des ouvertures inter-sectorielles toujours plus nettes (transports, restauration, chimie, etc.)
- c) la diversification inter-sectorielle a impliqué, ces dernières années, l'abandon relatif de l'activité de première transformation des produits agricoles, en faveur d'un intérêt croissant envers des activités de transformation différenciées, mais dotées d'une haute valeur ajoutée et avec une forte capacité de pénétration commerciale sur les nouveaux marchés (boissons, fromages, surgelés, etc.)
- d) en outre, une donnée importante est représentée par l'orientation des principales firmes vers des modèles et des systèmes de production dont les caractères principaux sont l'élasticité (c'est à dire la polyvalence) et la grande capacité productive.

Nous avons dit, ailleurs, qu'une des caractéristiques innovatrices du processus de concentration est la tendance au contrôle des "nouvelles marchandises", auxquelles correspondent de nouveaux systèmes de production et de nouvelles technologies de pointe.

La tendance à conquérir des positions oligopolistes dans le secteur des semences, par exemple, n'est pas limitée aux firmes agro-alimentaires, mais voit au premier plan des groupes dont l'activité de base réside autre part, souvent dans des secteurs radi-

calement différents de celui de l'alimentation, comme l'industrie chimique (Ciba-Geigy, Union Carbide, Monsanto, Olin), pharmaceutique (Sandoz, Upjohn, Pfizer) ou l'industrie pétrolière (Shell, Occidental Petroleum, Diamond Shamrock).

Le phénomène le plus remarquable dans ce secteur, concerne justement la Shell qui, à travers ses filiales Nickerson Seed Co. et Shell Petroleum, contrôle 8 grandes entreprises de semences en Grande Bretagne et 3 en Hollande. En outre, la Nickerson est propriétaire à 100% de la International Plant Breeders qui, aux Etats-Unis, avec la Olin (secteur chimique) contrôle la North America Plant Breeders, une entreprise de culture de semences avec des filiales au Canada, au Mexique, au Brésil, au Japon et des participations aux bénéfiques en France et dans d'autres pays européens. Tout ceci fait de Shell le leader actuel mondial des semences.

Outre les conséquences connues que le monopole des semences provoque sur l'environnement, sur l'agriculture, sur l'emploi, sur le territoire (non plus seulement de la périphérie) nous voulons signaler ici la gravité de l'appauvrissement génétique du Tiers Monde, et de l'humanité, provoqué par le système des brevets.

La question des semences est en effet, à l'heure actuelle, au centre d'un vaste mouvement d'intérêts, aussi bien de la part des grandes firmes agro-chimiques que, par conséquent, de la part des gouvernements du Tiers Monde et des organismes internationaux.

L'on sait qu'à la suite des conditions de climat et du très long travail de diversification effectué par les paysans au cours des millénaires, la majorité presque absolue des variétés génétiques des graines se concentre dans le Tiers Monde. Malgré les 11.000 variétés de produits alimentaires qui se vendent au jourd'hui dans les supermarchés et les 7.000 nouveaux produits qu'on enregistre chaque année, 95% du spectre alimentaire total de l'humanité dérive de 30 types de plantes et, parmi celles-ci, 8 seulement fournissent les trois quarts de nos besoins en calories.

Toutes ces trente variétés de plantes sont originaires du Tiers Monde, et la grande diversité génétique qui représente la matière première pour les futures spécialisations, reste dans cette zone. Les pays développés peuvent être riches en blé, mais ils restent pauvres génétiquement parlant, et la richesse des agriculteurs du

Nord dépend de l'importation de "matière première génétique" du Sud, d'autant plus face à la nécessité de trouver et créer des espèces plus résistantes aux attaques des insectes et des maladies.

Sans ces hybridations constantes avec les "matières premières génétiques", toutes les productions des pays riches connaîtraient une rapide déchéance.

Grâce à la "révolution verte", les agriculteurs "mangent" les vieilles graines et en sèment de nouvelles. Dix mille ans de diversification génétique peuvent ainsi disparaître en peu de temps, comme si l'on continuait à construire un bâtiment avec les pierres enlevées aux fondations. Le rythme de l'appauvrissement est impressionnant: les experts calculent que la diversification génétique de la plupart des céréales pourrait terminer d'ici à la fin des années 80 et, en outre, que d'ici la même échéance, on assisterait au transfert total des variétés restantes de leur zone d'origine aux pays industrialisés.

Comme on le sait, préoccupés par le processus rapide d'appauvrissement, certains experts des pays industrialisés ont suggéré la création de banques génétiques où les matériaux génétiques de base (en général des semences) sont conservés même pendant de longues périodes.

Le résultat "involontaire" de cette opération a été un drainage massif de variétés génétiques du Sud vers le Nord, que les Nations Unies évaluent autour de 90% de toute la matière première génétique possédée par le Tiers Monde.

Il faut en outre considérer le fait que, face à la perspective du haut niveau des profits qu'on peut tirer des semences, beaucoup des banques génétiques du Nord ont été constituées par les grandes firmes multinationales: on évalue aujourd'hui que plus des deux tiers des variétés génétiques de bananes sont de propriété de la United Brands, tandis que la Campbell Soups aurait le contrôle de la plus vaste collection de variétés génétiques de tomates.

La concentration des variétés génétiques dans le Nord a d'évidents effets politiques; récemment un gouvernement d'un pays industrialisé a exprimé l'opinion que les pays du Nord devraient se réserver la possibilité de refuser l'accès aux banques génétiques à certains pays pour des raisons politiques.

De toute façon, même sans arriver à ces positions extrêmes, la nature politique du processus est évidente; il y a dix ans déjà Shell aurait affirmé que la question des semences serait devenue "stratégique", et elle avait proposé la formation d'un système de PBR (Plant Breeders Rights) c'est-à-dire de brevets des espèces génétiques produites par les plus importantes firmes multinationales à travers l'hybridation des espèces existantes. Ceci créerait une sorte de monopole des semences de certaines variétés de plantes, et c'est dans cette perspective que Shell a agi depuis lors jusqu'à devenir, actuellement, la plus grande entreprise de semences du monde.

Au cours des dix-douze dernières années, des centaines de petites entreprises actives dans le secteur des semences ont été incorporées dans les plus grands groupes multinationaux pétroliers, chimiques, pharmaceutiques, comme Ciba-Geigy, Sandoz, Elf-Aquitaine, Occidental Petroleum, Pfizer, Upjohn et Atlantic Richfield.

Au fur et à mesure que le système des PBR s'étend au Tiers Monde, toute une série d'organisations et d'institutions internationales a été créée, ou orientée, à l'appui de ce choix, dans le sens que les gouvernements ont dû accepter une législation adéquate pour "défendre leurs propres semences", entendant par "propres", naturellement, celles qu'on vend aux Pays du Tiers Monde à l'intérieur de l'éventail des brevets multinationaux.

La colonisation et le partage du monde a ainsi sa prolongation naturelle à travers la formation d'un monopole mondial des semences, en cours actuellement.

L'introduction du système des brevets avait été sollicité, il y a quelque temps, en raison de facteurs tels que l'encouragement au développement de la recherche dans le secteur, à la diversification des espèces, à la compétitivité entre les entreprises, à la réduction des coûts de production, etc.

En réalité, les effets ont été exactement contraires à l'hypothèse de départ: le système PBR a réduit le nombre des entreprises sur le marché des semences, accru la concentration de l'investissement dans le secteur de la culture des plantes; il a relégué la recherche aux espèces les plus rentables au niveau commercial et a probablement réduit la variété des espèces existantes.

L'Académie Nationale des Sciences des Etats-Unis a écrit que le PBR a accru l'uniformité génétique des plantes et développé les risques d'une expulsion considérable de nombreuses variétés du spectre génétique de l'humanité.

Un autre aspect, non moins inquiétant, du système des brevets génétiques, dérive de l'absence d'un "tableau" des variétés, de sorte que les entreprises peuvent faire breveter tout ce qu'elles veulent, y compris les espèces les plus traditionnelles, ce qui amène à l'élargissement des brevets à toutes les espèces que les firmes importent directement du Tiers Monde et sur lesquelles il n'y a eu probablement aucun travail de recherche ou d'hybridation. De même, les entreprises tendent maintenant à demander le brevet pour des gènes végétaux spécifiques (souvent un type de gène est commun à toutes les variétés de la même espèce) et l'extension de la durée des brevets jusqu'à trente ans.

Un exemple qui illustre assez bien le fonctionnement du mécanisme de contrôle et du commerce des semences nous est offert par les récents accords entre Ciba-Geigy et le gouvernement du Soudan pour une certaine quantité de graines de sorgho, brevetés par la grande firme suisse.

Quand les graines sont arrivées au Soudan, elles étaient "protégées" par une triple "ceinture" de productions chimiques de la Ciba-Geigy elle-même. Les deux premières servaient à protéger les graines contre les maladies et les insectes, tandis que le dernier servait à protéger les graines contre les agressions du Dual, un puissant herbicide produit par Ciba-Geigy elle-même.

Pour ajouter une note paradoxale à cet épisode, il faut seulement rappeler que les graines de sorgho dérivent du Centre Africain pour la Diversification Génétique, dont le Soudan est un des pays membres.

Evidemment Ciba-Geigy ne paie aucune royalty pour les matières premières génétiques d'origine africaine; la valeur ajoutée des productions chimiques - la "protection" - représente la base du profit de la grande entreprise qui, dans le cas cité, n'a effectué aucun travail d'enrichissement génétique ni de diversification.

Une autre préoccupation dérivant du monopole des grandes firmes sur certains types de semences consiste dans le fait que les entreprises elles-mêmes n'ont aucun intérêt à faire avancer la recherche sur la façon d'éliminer la pathologie des plantes, tant

qu'elles possèdent les technologies de "protection" nécessaires; à la rigueur, une grande entreprise pourrait tirer d'énormes bénéfices de la destruction de récoltes entières sans intervenir en aucune façon.

3. Agrobusiness et Méditerranée

Le processus de multinationalisation de l'économie apparaît comme une tendance fondamentale du système capitaliste tout au long de la phase impérialiste; la crise ne représente, tout au plus, qu'un puissant moyen d'accélération.

Dans la région méditerranéenne il assume toutefois des formes et des caractères complexes, par rapport à l'impact différent qu'il subit face à une profonde articulation des espaces socio-économiques nationaux et régionaux.

Ceci est d'autant plus facile à observer dans le secteur agricole et alimentaire, où la diversification est le résultat de long processus historiques, à l'intérieur desquels les régions socio-économiques, les zones productives, les formations historiques et sociales ont peu à peu fixé des caractères et des structures de type "individuel".

La dynamique mise en mouvement par la division internationale du travail n'a introduit, dans la région, des processus d'unification qu'à partir de la tendance à la formation du marché capitaliste mondiale, à la suite de la dernière guerre.

Il y a toutefois une différence: tout au long de la phase du développement et de l'expansion, l'intégration des espaces économiques dans le marché mondiale s'est réalisée comme un processus tendant à la valorisation des caractères spécifiques, des "vocations productives" de chaque zone et de leur particulière combinaison des facteurs de production.

A partir de la fin des années 60, le processus s'est lentement arrêté, jusqu'à se renverser complètement dans un cadre de multinationalisation rapide, à l'intérieur duquel ressort la tendance vers une phase d'homogénéisation essentielle des différences.

Il n'est pas nécessaire de s'attarder sur les raisons pour lesquelles l'homogénéisation des différences ne doit pas être prise pour un processus de réduction des déséquilibres économiques et sociaux

actuels, d'autant plus face à une accentuation évidente des disparités sociales, résultat du processus d'homogénéisation multinationale en cours.

Dans le secteur agro-alimentaire, l'évidence des processus d'homogénéisation est presque exemplaire.

Peut-être parce qu'il s'agit là d'un secteur late comer par rapport aux cycles historiques de l'accumulation, la formation de l'agrobusiness, et ses effets sur les espaces socio-économiques régionaux, ont pris des dimensions quasi "spectaculaires".

La réduction drastique des différences génétiques, l'urbanisation massive et accélérée, l'introduction de nouvelles technologies de la transformation alimentaire, la concentration des processus productifs entre les mains d'un nombre toujours plus restreint d'entreprises, la tendance à une attribution plus accentuée de valeur ajoutée à chaque unité de produit, l'intégration internationale des marchés et des structures de distribution et commercialisation, ont provoqué une forte homogénéisation de la consommation de masse, à l'intérieur de laquelle l'alimentation représente un paradigme en même temps qu'un symbole.

Dans ce cadre, la diversification apparente des produits ne représente pas une contradiction par rapport à l'homogénéité de la consommation de masse, la première représentant le résultat d'une "multiplication éphémère", purement sémantique, d'une contraction substantielle de la variété alimentaire.

La contradiction se trouve, au contraire, ailleurs: à l'intérieur d'un processus de multinationalisation qui crée à la fois homogénéité et marginalisation, et d'une tendance à l'uniformité structurelle et sociale qui masque un profond processus de "périphérisation" économique de la région toute entière, d'une chaîne alimentaire qui s'accompagne à l'expropriation systématique de ressources matérielles et humaines, à l'altération complète de l'agriculture non seulement en tant que secteur productif, mais comme processus historique témoin d'une précise identité entre "communauté" et "lieu".

Dans la région méditerranéenne, la structure de ce vaste éventail de contradictions montre, probablement, son polymorphisme le plus ample; d'une part, la tendance à la formation de la chaîne alimentaire présente un aspect extrêmement diversifié reflétant les formes et les modes de pénétration des firmes et du capital multinational; d'autre part, les impacts du processus de concentration

multinational de l'agrobusiness sur chaque région provoquent une extension tout aussi vaste d'effets sociaux, économiques et sur l'environnement.

Ce rapport ne peut certainement pas fournir un panorama complet d'une situation aussi complexe, que nous avons, pour le moment, à peine esquissé.

La définition précise de ces processus devra toutefois représenter un des objectifs certains de la recherche future. Pour le moment, nous illustrerons simplement les résultats de notre travail qui représente une première approche du problème: ces résultats sont principalement tirés d'une observation de cas spécifiques, au centre desquels se trouve la réalité italienne.

L'hypothèse générale qui est à la base de la recherche sur les caractères de la transformation en cours dans la région méditerranéenne est centrée sur l'intégration profonde d'un processus général de multinationalisation de l'économie, d'une part, et l'"explosion de l'usine sociale", d'autre part, à l'intérieur d'un nouveau modèle d'accumulation dominé par la grande entreprise.

Cycle multinational et "usine diffuse", en tant que moments liés de façon organique à l'intérieur d'un unique processus de transformation, caractérisent en effet l'organisation sociale de la production dans bien des régions de la zone méditerranéenne, au nord comme au sud.

Le développement de technologies de contrôle du cycle - ici de toutes façons non moins stratégiques que dans le centre, bien que peut-être moins "de pointe" - accompagne le processus de diffusion de l'"usine sociale" et croît avec elle; la réorganisation sociale et territoriale elle-même qui en dérive, s'exprime à travers un processus de "méridionalisation généralisée" de la région, entendu comme une combinaison de "périphérisation politique" et "marginalisation structurelle".

Ce que nous voulons affirmer n'est pas qu'il existe un processus de multinationalisation de l'économie, d'une part, et une offre croissante de force de travail précaire, saisonnière, "au noir" de l'autre, mais que les deux processus sont profondément intégrés et que leur combinaison structurelle indique l'apparition d'un mode de production post-industrielle, pour autant que ses contenus puis

sent paraître, aujourd'hui, incertains. Il est toutefois certain que cette nouvelle combinaison des facteurs de production ne peut plus être interprétée en termes de "marginalité" ou de "particularité", tels qu'elle les manifestait dans la phase de mise en marche du processus, à la fin des années soixante.

Non seulement ce "mode de production" apparaît toujours plus étendu à toute la région méditerranéenne, mais il concerne, maintenant, également de vastes régions productives du centre et des zones de nouvelle industrialisation, à en juger d'après de récentes études sur les zones périphériques des Etats-Unis ou de l'Asie sud-orientale. Il tend donc à assumer la forme d'un véritable "mode d'accumulation" à l'échelle mondiale.

Mais il y a plus: dans les régions méditerranéennes cette nouvelle combinaison entre le processus de multinationalisation et l'usine diffuse, ne se réalise pas toujours à travers une rencontre directe entre les firmes multinationales et l'offre de travail précaire, mais elle se fait à travers la médiation d'une nouvelle forme d'activité d'entrepreneur, "diffuse" à son tour, souvent gérée par les "nouveaux sujets" de la métropole postindustrielle. Si le passage d'une société agricole à une société industrielle avait dessiné une géographie de la région méditerranéenne fondée sur une forte mobilité de la force de travail et une "fixité" relative du capital, le passage d'une société industrielle à une société postindustrielle redessine, non seulement dans la région méditerranéenne mais au niveau mondial, une géographie fondée sur la mobilité du capital et sur une certaine "fixité" du travail. Cette tendance, qui apparaît comme le processus fondamentale dans la phase actuelle, bouleverse les équilibres territoriaux de la division internationale du travail, en général et dans les principales régions productives du système.

Ce passage a été interprété, d'après nous improprement, vers la fin des années 70, en termes de "décentralisation productive à l'échelle internationale", dans le cadre d'une division du travail qui assumait peu à peu des tendances définies par des processus structurels de longue période, alors déjà clairement reconnaissables.

Toutefois, la crise cachait, au delà des aspects de simple relocalisation, une profonde reconversion multinationale des activités productives, à l'intérieur de laquelle on ne sut pas reconnaître immédiatement le passage vers une transformation du mode capitaliste de production, dont les résultats apparaissaient, et apparaissent, encore incertains, bien que ses effets soient tout à fait évidents sur le plan social et territorial.

Comme on sait, dans la région méditerranéenne la dynamique de la reconversion redessina au fur et à mesure une géographie de l'organisation sociale de la production fondée sur deux processus concomitants: la multinationalisation accélérée des cycles productifs les plus importants dans un cadre de périphérisation économique générale de la région.

Cet aspect est, d'après nous, décisif: se référer à un cadre de périphérisation se révèle indispensable pour comprendre aussi bien les modifications du rôle de l'Etat, de l'assistance, de la dépense publique, leur nouveau rapport avec les processus économiques dominants, l'augmentation des tensions entre les intérêts d'entreprise et les intérêts collectifs, que le développement de comportements "anormaux" et répandus des "nouveaux sujets", incompréhensible hors d'un cadre de ressources économiques toujours plus rares. Le rapport étroit entre la multinationalisation des cycles productifs, l'extension de l'usine diffuse et l'intervention de l'Etat ne ressemble en rien à l'ancienne subordination du pouvoir politique au pouvoir économique. A l'intérieur d'une situation caractérisée par la rareté des ressources, les finalités de tous les sujets de l'organisation sociale sont apparemment identiques, bien qu'à l'intérieur d'un contexte profondément contradictoire: la recherche d'espaces de productivité résiduelle et diffuse, individuelle et collective, capable d'intégrer le cadre de ressources rares à des fractions productives finalisées à une contre-tendance improbable par rapport au processus de périphérisation. En dehors d'un cadre de "stagnation assistée", on ne pourrait même pas expliquer les nouveaux courants de migration postindustriel - le "au noir et clandestins", à l'intérieur même des régions les plus périphériques (la Sicile, les provinces intérieures de l'Emilia-Romagna, les régions du Midi de la France, la banlieue d'Athènes, etc.): ce qui se passe - et il s'agit là d'une hypothèse de

travail qu'il faudra vérifier sur place, bien que nos premiers résultat de la recherche sur l'agrobusiness semblent la confirmer - c'est que l'offre de force de travail "au noir" paraît trouver un point de rencontre avec l'activité d'entrepreneur diffuse, justement dans le modèle d'accumulation postindustrielle qui caractérise la sémipériphérie méditerranéenne.

Tandis que le caractère structurel de la combinaison des facteurs de production n'enlève rien à son caractère marginal, sa marginalité, par contre, se révèle parfaitement fonctionnelle à la croissance des processus d'intégration multinationale du cycle économique dominant.

La qualité des processus qui concernent l'agrobusiness méditerranéen offre, à cet égard, un point de repère utile. La pénétration des grandes firmes agro-alimentaire a donné lieu, en quelques années, à des phénomènes de transformation profonde tant des secteurs agricoles régionaux que de toutes les productions mécaniques, chimiques etc. intégrées dans la chaîne alimentaire.

Ce processus est, dans ses lignes générales bien connu; ce qui est peut-être moins connu, c'est le fait que justement dans les régions méditerranéennes ayant une agriculture plus développée (Lombardie, Rhône-Alpes, Catalogne, mais aussi dans l'Angleterre du sud-est) la multinationalisation a provoqué un double phénomène de transformation: d'une part la formation et l'extension du modèle contract farming, qui a effacé toute autonomie résiduelle de l'agriculture, en la réduisant à un secteur open air de l'agro-alimentaire, et, d'autre part, le développement, sur la base des exigences-mêmes de l'agriculture à contrat, d'un réseau d'entreprises de services à l'agriculture, dominé par la création d'"entreprises invisibles" et par l'emploi incontrôlé du travail saisonnier et précaire, souvent immigré du Tiers Monde.

La verticalisation du cycle multinational élargit et étend la base productive des activités labour intensive, en les intégrant, sous une forme de direction centralisée et unifiée, dans la chaîne alimentaire globale.

Que le modèle d'organisation sociale de l'"usine méditerranéenne" soit destiné à s'étendre, il n'y a pas de doute; il croît parallèlement au développement du processus de multinationalisation des cycles de production, et exprime la tendance historique du système vers de plus hauts niveaux de concentration du capital, aujourd'hui

accentuée par les goulots d'étranglement de la crise.

Cependant sa nature de "modèle de production sociale" ne veut pas dire qu'il assume la même forme dans tous les espaces économiques du cycle multinational; pour en rester au domaine de notre recherche, celle-ci a montré, par exemple, que dans les régions développées du Sud de la France, l'industrie agro-chimique multinational (l'exemple est celui de Rhône-Poulenc à Lyon) emploie le modèle postindustriel directement à l'intérieur de ses propres structures de production; dans le secteur de la recherche de pointe de l'entreprise, plus de deux tiers de la force de travail est embauché avec contrat à terme, liés au cycle complexe de la recherche innovatrice dans le domaine des pesticides.

Que cette condition soit rendue possible également grâce au bas niveau de capacité contractuelle de la force de travail, cela est certain; toutefois le "modèle Rhône-Poulenc" ne semble, ni structurellement ni politiquement, très différent du "modèle Montedison" qui, pour se soustraire à une confrontation avec une classe ouvrière beaucoup plus aguerrie, syndicalisée et organisée, récupère la flexibilité de la force de travail à travers le réseau diffus et différencié des productions à l'extérieur de l'usine principale, dans les petites et moyennes usines colleguées au groupe multinational. Dans ce modèle, la firme multinational utilise une vaste poche de travail précaire et de marginalisation structurelle, sur laquelle on décharge le poids des effets politiques et sociaux de l'organisation productive globale.

En effet si l'on examine de près la pénétration directe du capital multinational dans le secteur agro-alimentaire des pays européens en général, il serait même possible d'affirmer que, à part quelque secteur et quelques productions restreintes, il apparaît partout de dimension assez réduite et limité comme présence.

C'est là ce qui apparaît à une observation superficielle, fondée principalement sur la dimension des entreprises d'une part et sur les rapports de propriété de l'autre.

Il est vrai, en effet, que la production agricole européenne (et, en Italie, une partie de la production alimentaire aussi) semble dominée par la moyenne entreprise, par la propriété fractionnée et souvent pulvérisée, par un secteur productif souvent traditionnel où les phénomènes de concentration sont peu apparents.

Cependant ceci est ce qui apparaît du processus; en réalité le phénomène de concentration du capital et la multinationalisation de la chaîne alimentaire, justement à cause de la structure de production particulière de la région, se fait par le biais de la construction de nouveaux rapports qui laissent souvent intacte l'ancienne structure ou qu'en changent que marginalement l'organisation. Cependant la formation de l'agribusiness procède à travers deux processus, tous deux "invisibles", mais qui agissent profondément sur le cadre productif tout entier: l'intégration financière, d'une part, et l'expropriation de l'autonomie de gestion des exploitations agricoles, et des petites et moyennes entreprises alimentaires, de l'autre.

Même dans les secteurs où la pénétration du capital multinational apparaît moins marqué - et "objectivement" moins importante - l'effet produit par l'agrobusiness se présente semblable à celui des secteurs plus lourdement concernés; il s'agit d'une série d'effets de rétroaction, pour les secteurs en amont, et de dérivation, pour les secteurs en aval, où la fonction directrice de l'entreprise motrice amorce des mécanismes d'intégration indirecte tout aussi précis que les mécanismes dominants.

La concentration d'investissements multinationaux dans le secteur food processing a constitué, ces dernières années, le point d'attaque pour le départ d'une pénétration successive, bien qu'à des rythmes et sous des formes différents, dans d'autres phases du cycle agro-alimentaire, suivant un mécanisme largement éprouvé qui permet au sujet qui contrôle les technologies stratégiques dans un point fondamental de la chaîne, d'orienter la chaîne toute entière vers un fonctionnement avantageux pour lui, à commencer par les maillons faibles.

4. Agro-alimentaire et monde arabe

Malgré la croissance du secteur industriel, l'agriculture reste le secteur productif fondamental du monde arabe, tant pour le nombre de personnes employées que pour le rôle économique qu'il joue dans la satisfaction des besoins alimentaires.

Cependant, à l'intérieur d'un cadre d'exportations croissantes, dans lequel les exportations pétrolières ont joué un rôle fondamental, non seulement l'objectif de l'autosuffisance alimentaire

reste lointain, mais il semble s'éloigner de plus en plus face à une croissance constante de la dépendance alimentaire, un phénomène celui-ci d'autant plus grave qu'il se présente en termes croissants justement au moment-même de l'expansion maximale des exportations arabes, particulièrement des énergétiques.

A la longue, l'aggravation de la situation peut non seulement accroître et élargir la dépendance vis à vis de l'extérieur du monde arabe en matière agro-alimentaire, mais aussi compromettre l'espoir-même d'un développement futur de la région.

Ceci est illustré de façon très évidente par les auteurs les plus attentifs, d'autant plus en ce moment où la crise de l'OPEP et la diminution du prix du pétrole rendent encore plus grinçante la contradiction inhérente au mécanisme des échanges internationaux.

Un fait est connu, c'est que si la demande énergétique peut encore être considérée comme étant élastique, la demande alimentaire elle se présente toujours plus rigide, étant liée non seulement à la croissance démographique, mais aussi au processus d'urbanisation, à la modification de la consommation et au développement du revenu monétaire de la population.

Le deuxième aspect, tout autant inquiétant, de la question, consiste dans la croissance "spectaculaire" des rendements par hectare de la production céréalière, qui semble marcher au pas avec la croissance, tout autant spectaculaire, du déficit céréalier de la région.

Tous les pays arabes sont devenus importateurs de céréales; la production intérieure, qui couvrait 85% de la demande en 1960, est tombée à 60% en 1979. Ceci est particulièrement évident pour le blé, dont la consommation apparaît de plus en plus colliguée au modèle d'urbanisation de la région: le déficit, qui était à 33% en 1960, est devenu 60% en 1979.

L'importation de maïs a été tout aussi "spectaculaire", et rendue plus grave par la demande supplémentaire créée par le secteur zootechnique, où l'élevage avicole industriel a peu à peu assumé un rôle central: l'accroissement moyen des importations varie entre 22% par an pour la Tunisie, 33% pour l'Algérie et les pays du Golfe, 59% pour la Lybie et 68% pour l'Irak.

Mais le développement-même de la zootechnie non seulement n'a pas enrayé l'importation de viande, mais, au contraire, en a accompagné l'accroissement vertigineux qui, au cours des 5 dernières années, s'est maintenu à un taux moyen de 35% par an dans toute la

région. Il en a été de même pour le lait et ses dérivés. La production laitière de l'Algérie, de la Lybie, de la Jordanie, du Liban, de l'Arabie Séoudite et du Yemen du sud ne dépasse pas 68% des besoins, à tel point que, pendant les cinq années 1975-79, les pays arabes dans leur ensemble ont importé du lait pour 451 millions de dollar, du beurre pour 191 millions, du fromage pour 148 millions.

Une contradiction analogue est présente dans le secteur sucrier - que nous citons parce qu'il représente un des secteurs de plus fort investissement de certains gouvernements arabes, précisément en vue de réduire le déficit alimentaire - et dans lequel, malgré la politique d'investissement et les croissances "explosives" qui en ont résulté dans certains pays (Maroc, + 27,7%, Irak + 21,5%, Soudan + 20,3%, avec une moyenne générale de 7,7% par an), l'importation de sucre atteint, chaque année, 2,6 millions de tonnes, l'équivalent de plus des 2/3 des besoins.

L'étude de cette dynamique soulève, aux yeux-mêmes des spécialistes arabes du problème, des questions inquiétantes.

Ils remarquent que le commerce extérieur agricole et alimentaire de l'ensemble des pays arabes a connu une forte croissance et des transformations structurelles importantes, notamment à partir de l'année 1972 où les échanges se sont particulièrement intensifiés. Ainsi, entre les périodes 1970/72 et 1978/80, le taux de croissance annuel moyen a atteint 27% pour les importations et 7% pour les exportations. Cette évolution traduit l'intégration croissante des pays arabes au marché international, ainsi que le renforcement du déficit agro-alimentaire de toute la région. Ce déficit a été multiplié par 27, passant de 428,7 millions de dollar en 1970/72 à plus de 12,64 milliards de dollar en 1978/80.

Et ils ajoutent aussi, pour corriger partiellement l'opinion courante, qu'il faut toutefois souligner que la relative stagnation de la production agricole, et d'une manière générale la précarité de la situation alimentaire, sont antérieures à l'injection des revenus pétroliers. La rente pétrolière a contribué, dans une large mesure, à approfondir la crise agricole et l'extraversion du modèle de consommation alimentaire et à accélérer le processus de dépendance.

Il s'agit d'un processus de dépendance qui révèle son caractère structurel, si l'on pense que les seuls pays qui figurent encore

en tant qu'exportateurs de produits alimentaires (la Somalie et la Mauritanie) sont aussi ceux où la production alimentaire s'est le plus dégradée, et montre une chute de l'index de la production par habitant (prena 1969-71=100) à 77 pour la Mauritanie et à 65 pour la Somalie dix ans plus tard.

Nous nous trouvons ici face à l'aspect le plus dramatique de l'échange inégal, dont les mécanismes obligent les pays de la périphérie à choisir entre la faim et l'aggravation de la dépendance. Dans la région méditerranéenne, face à un cadre progressivement détérioré et à l'inefficacité des mécanismes d'"aide" pratiqués par les pays du centre et de la politique de la CEE elle-même, les gouvernements des pays arabes ont essayé de mettre en oeuvre des stratégies agricoles et alimentaires destinées à modifier cette situation. En général, il s'est agi de mécanismes dont la philosophie s'inspire au processus de modernisation qui a marqué les sociétés européennes elles-mêmes dans les années 50, fondées sur l'extension des superficies cultivées, surtout irriguées, ou sur l'amélioration de la productivité, par hectare et par travailleur, ou bien encore, sur une politique combinée entre ces deux tendances.

Cependant de telles stratégies ont déjà mis en évidence, du moins en partie, leurs limites; l'extension des cultures ne pourra de toute façon pas dépasser 10% de la dimension actuelle, d'ici l'an 2000, en comptant le Soudan qui, à lui seul, possède 90% des terres cultivées de tout le monde arabe.

De toute façon, même en admettant qu'une telle expansion soit réalisée, à la fin du siècle - si les taux de croissance de la population et de l'urbanisation resteront les mêmes - chaque hectare de la région arabe devra nourrir 5 personnes, contre 3 en 1975, avec un taux maximum de 13 personnes pour l'Egypte.

La modernisation elle-même, réalisée au moyen de l'augmentation de la productivité, semble peu praticable, tant à cause du taux élevé de l'investissement nécessaire, que parce qu'elle est destinée à porter une nouvelle et grave atteinte à la situation de l'emploi rural, qui se traduira par une accélération de l'urbanisation et, par conséquent, de la consommation alimentaire; et encore parce que la modernisation, à l'intérieur d'un cadre de dépendance économique comme l'actuel, sera plutôt orientée par les firmes multinationales que par les gouvernements des Etats de la périphérie, et enfin parce que la modernisation peut produire quelques résultats seulement si elle est "organique",

c'est-à-dire répartie sur toutes les phases de la chaîne alimentaire, de la production de base à la commercialisation.

Face aux goulots d'étranglement évidents d'un processus de modernisation qui risque de peser encore davantage sur le déficit alimentaire de la région, certains pays sont en train d'élaborer une stratégie différente, que nous pourrions appeler de "modernisation assistée", où les autorités publiques centrales et régionales jouent un rôle de premier plan, et où l'intervention des institutions internationales, réclamée de façon prioritaire par les gouvernements méditerranéens, est placée au centre d'une nouvelle conception de l'"aide" au développement.

Evidemment tout ceci exige une profonde transformation de la politique méditerranéenne de la CEE, surtout dans le domaine agricole et alimentaire, en mesure de renverser les tendances actuelles au "libre échange", qui trouvent une adhésion croissante, liées aux nouvelles politiques commerciales des pays arabes, inspirées au principe du "chacun pour soi".

Mais la demande qui émane aujourd'hui des secteurs les plus avancés du monde arabe s'adresse à une politique agricole de la CEE, elle-même submergée par la marée montante de ses propres contradictions, dont les querelles fréquentes sur les prix ne sont que le signe le plus évident; des contradictions vouées, il nous semble, à augmenter et non pas à diminuer, sous les effets de l'entrée prochaine de l'Espagne et du Portugal dans l'espace communautaire. Des contradictions toujours plus complexes entre les anciennes et difficiles "compatibilités" entre les intérêts nationaux des pays-membres, dans le domaine agricole, et les nouvelles tensions créées par un système d'intérêts multinationaux produit par l'agrobusiness.

Or, si jusqu'à ces dernières années, les premières pouvaient encore être réduites à l'intérieur d'un certain cadre de compatibilités sur la base d'une politique fondée principalement sur la manœuvre des prix, les secondes apparaissent aujourd'hui de plus en plus explosives, étant donné l'impossibilité de rétablir un cadre de compatibilités sur la base des économies nationales, des tarifs protectionnistes, des ajustements monétaires ou des compensations par le biais du mécanisme des montants.

Non seulement les nouvelles contradictions s'inscrivent dans un cadre de tensions historiques entre Etats et entreprises, qui ressortent comme une constante de toute la phase impérialiste, mais l'hégémonie de l'entreprise et la croissance de son rôle de contrôle politique sur le processus d'accumulation, sont destinées, à la longue, à bouleverser toute hypothèse de "marché internationale", toute tentative d'accord inter-étatique pour une stratégie qui ait au centre les besoins des masses et non pas les intérêts du profit.

La Méditerranée connaîtrait-elle un processus semblable à celui qui s'est vérifié en Amérique latine, où l'intervention des firmes multinationales a rapidement mis en crise toute hypothèse de "marché commun" entre les différents pays de la région?

Bien qu'une réponse à cette question ne paraisse pas possible, aujourd'hui, en termes définitifs, l'orientation des politiques méditerranéennes de la CEE laisse croire que la "nuovelle demande" qui émane du monde arabe, aussi incertaine et contradictoire qu'elle soit, est destinée à créer une situation encore plus tendue à l'intérieur de la Communauté Européenne, ce qui ne permet pas de prévoir une politique méditerranéenne cohérente et coordonnée. Mais, paradoxalement, cette situation permettra peut-être, plus que d'autres, que de nouvelles attitudes envers les pays arabes s'affirment de la part de certains pays européens; attitudes fondées sur une vision politique méditerranéenne d'ensemble, plutôt que sur la poursuite à outrance de la politique d'intégration européenne.

5. Les effets de l'agrobusiness sur le cadre économique, sociale et sur l'environnement.

Par rapport aux tendances de l'agrobusiness méditerranéen et à ses perspectives d'unification, il existe toute une série de réactions sur le plan social, économique, de l'environnement et du territoire, profondément différenciés, résultat de l'impact des processus multinationaux sur l'hétérogénéité régionale de cette zone.

Il nous semble cependant, qu'au delà de ces diversifications, le caractère dominant du processus de multinationalisation s'exprime

au contraire, sous forme d'unification des processus socio-économiques, y compris dans le secteur agricole, où les aspects structurels esquissés plus haut semblent de toute façon introduire les transformations générales suivantes:

- 5.1 L'accélération du processus de modernisation, désormais non plus tourné vers l'accroissement de la production, mais vers l'accroissement de la productivité par hectare et par travailleur. Ceci s'obtient, en général, à travers deux mécanismes précis de type structurel: l'augmentation des technologies d'une part (où par technologies on n'entend plus seulement la mécanisation, mais aussi la "chimisation" de l'agriculture) - et la réduction de l'emploi d'autre part (obtenue elle aussi non seulement à travers le remplacement de travail humaine par les machines, mais aussi à travers l'élimination d'activités effectuées auparavant à la main - comme le désherbage et la récolte - remplacées par des produits chimiques)
- 5.2 La croissance de la dimension des entreprises, soit sous la forme du système d'entreprises collectives (coopératives) soit à travers l'acquisition de propriétés fractionnées de la part des grandes sociétés. Ce processus ne donne pas seulement lieu à l'accroissement de la quantité physique des terrains cultivés par chaque entreprise, mais il comporte l'abandon des terres moins productive, dans le cadre des nouvelles dimensions de l'entreprise.
- 5.3 L'extension de la forme d'exploitation agricole à contrat, où la production agricole se révèle ouvertement comme un secteur en plein air de la chaîne alimentaire. Dans les régions à agriculture développée, où le processus est plus avancé, les activités liées au cycle de production agricole (du labourage, aux semailles, à la récolte) sont entièrement attribuées à des entreprises de service à l'agriculture, extérieures à la ferme, qui réalisent des hauts profits grâce à l'emploi massif de main d'œuvre saisonnière et précaire.
- 5.4 La subordination progressive de l'agriculture à l'agro-industrie, qui se révèle à travers une série d'interventions des grandes entreprises de transformation dans les différentes phases du cycle de production agricole, dont le résultat est représenté par la disparition de toute marge d'autonomie productive résiduelle dans le secteur agricole.

Cette subordination s'exprime en général sous trois formes

principales de rapports:

a) l'intégration verticale directe des activités agricoles à l'intérieur de l'entreprise multinationale. Cette forme, qui voit souvent au premier plan les grandes entreprises publiques, dont la verticalisation est souvent une nécessité vitale pour maintenir un certain niveau de compétitivité avec les TN, se réalise à travers un processus de "technologisation" constante des activités agricoles et leur insertion progressive dans le marché mondial.

Cette forme d'intégration exclut que la production agricole gérée directement par la grande entreprise soit destinée aux marchés locaux; en général elle est destinée soit à l'exportation, soit à la transformation par l'industrie alimentaire, presque toujours organisée par la même entreprise qui contrôle les activités agricoles.

En Italie cette situation concerne tout particulièrement les productions destinées à entrer dans la "chaîne du froid", contrôlée par les grandes entreprises multinationales ou étatiques.

b) une semi-intégration de la production agricole à l'agro-industrie, à travers le contrôle indirect de zones, souvent vastes, de productions homogènes, presque toujours situées à l'intérieur d'une seule région. C'est le cas de l'industrie des conserves, qui, dans le Sud surtout, crée un vaste réseau de rapports de production avec le secteur agricole d'une région, en le liant totalement à sa propre activité, grâce aussi à l'intervention, souvent décisive, de l'Etat.

Le mécanisme donne lieu à la création de toute une série de rapports "triangulaires" entre l'Etat, les grandes entreprises de transformation et les fermes, qu'il n'est pas possible de décrire en détail ici, mais qui représentent un modèle d'intégration économique et financière extrêmement intéressant pour la recherche. Dans certains pays du Sud, qui font l'objet d'une vaste pénétration de capital multinational dans le secteur agro-industriel, la formation de rapports triangulaires entre l'Etat, les grandes entreprises et le secteur agricole donne lieu à un haut niveau de spécialisation fonctionnelle à

chaque sujet de la partnership: au Soudan, par exemple, les institutions internationales fournissent le capital, les grandes entreprises la technologie, et les paysans, embauchés dans les exploitations d'Etat, la force de travail.

c) Il y a ensuite une autre forme d'intégration verticale qui, dans certains pays, apparaît comme étant la plus répandue et qui consiste en un lien progressif entre les fermes et les filiales des firmes multinationales, ou les entreprises liées à celles-ci. En Italie, cette forme d'accords de production se fait aussi dans le domaine du secteur agro-industriel d'Etat. Dans les pays industrialisés ce genre d'accord intègre l'industrie de transformation - qui produit et/ou commercialise des productions alimentaires pour le marché intérieur ou international - et la petite et moyenne propriété paysanne, individuelle ou coopérative.

La fonction de direction de l'entreprise de transformation lui confère, dans certaines zones régionales, un rôle oligopsonique ou même, quelque fois, monopsonique, par rapport à un certain produit ou à une "filière" de productions.

Sous cette forme de rapports, la fourniture à crédit de moyens de production de la part de l'entreprise, peut représenter toute la gamme des inputs en amont de la production agricole, d'autant plus dans ces secteurs où l'introduction de nouvelles technologies mécaniques ou chimiques représente une donnée constante de ces dernières années (semences, engrais, dés herbicides, pesticides, machines, etc.) et le moyen pour élever les quotes de valeur ajoutée par unité de produit final.

Dans les régions développées de l'agriculture méditerranéenne, la fourniture anticipée de moyens de production se fait, en général, sous la forme classique de la commercialisation; mais les cas où cette fourniture revêt la forme d'une négociation préalable, qui lie de façon toujours plus exclusive le secteur agricole aux entreprises de transformation, deviennent de plus en plus courants.

5.5 La crise progressive des zones à agriculture indépendante, vouées à un rôle de marginalité structurelle et à l'auto-consommation

à l'exception de régions limitées (certaines parties du Midi italien, de la Romagne, de la côte yougoslave, de l'Espagne, du Midi de la France, etc.) où la survie de zones à agriculture indépendante est assurée par leur intégration profonde à d'autres activités de production du type tertiaire, particulièrement les activités touristiques saisonnières.

Le destin final auquel tend un mécanisme de transformation comme celui d'aujourd'hui, est la disparition de l'agriculture en tant que secteur productif en mesure d'assurer aux communautés indigènes la sécurité alimentaire et la stabilité de l'environnement.

L'élargissement constant des maillons d'entreprises tend, comme on sait, à la formation de situation d'oligopoles, dont le résultat final est l'intégration à la chaîne agro-alimentaire multinationale. Le débouché n'est donc plus seulement une subordination progressive de l'agriculture à l'agrobusiness, mais la disparition de toute forme d'activité autonome dans l'agriculture, qu'il s'agisse d'entreprises individuelles ou collectives, mais désormais dans l'impossibilité d'effectuer des choix indépendants en ce qui concerne les processus de production.

Mais l'intégration verticale de l'agriculture à l'agrobusiness, sous l'effet de la dimension multinationale de celui-ci, provoque également une rupture de la continuité territoriale du processus de production agricole: la diversification du cycle à l'échelle mondiale, non seulement répand la monoculture à la périphérie, mais menace la sécurité alimentaire-même des régions industrialisées, en ôtant aux communautés indigènes la possibilité d'un approvisionnement harmonieux et complet.

Il faut aussi prendre en considération le fait qu'un tel processus en même temps qu'il menace la sécurité alimentaire, produit des niveaux croissants d'atteinte à l'environnement, à travers une double opération, dont les deux extrêmes semblent également dangereux: d'une part l'abandon des terrains "en marge" provoque les phénomènes connus de dégradation et compromission de l'environnement qui menacent la stabilité et la sécurité des communautés indigènes non seulement dans les zones rurales de la périphérie, mais désormais aussi dans les grandes zones urbaines; d'autre part l'exploitation intensive des terrains les plus productifs, l'emploi toujours croissants et incontrôlé des produits chimiques, l'application des super-technologies, etc. sont en train de provoquer un appauvrissement qualitatif même dans les régions les plus produc

tives et fertiles, avec de graves dangers pour l'environnement et la santé.

Ce processus débouchera sur la formation d'un territoire dangereux et inhabitable, formé par deux secteurs précis: l'un soumis à de graves risques d'instabilité par abandon; l'autre voué à devenir un dépotoir de déchets, de poisons, de scories dangereuses et polluantes.

6. Contenus et conditions des politiques alimentaires alternatives.

La grave détérioration de l'alimentation, de la santé, de l'environnement provoqué par l'agrobusiness, les menaces contre la sécurité alimentaire et sociale, la transformation du système de consommation, etc. ont encouragé, dans bien des régions, la recherche de politiques alimentaires alternatives.

Ce processus s'est grandement élargi ces dernières années, et il tend maintenant à concerner également les institutions publiques, les organisations financières, les firmes multinationales elles-mêmes, outre les multitudes de jeunes qui vérifient directement, au nord comme au sud, les possibilités qu'offre une agriculture différente et une différente alimentation.

Il n'est certes pas possible ici de fournir un cadre exhaustif de ce processus, vaste et complexe, qui investit désormais, comme un mince courant souterrain, la région méditerranéenne toute entière. Cependant les expériences récentes, la mise en évidence de contraintes et d'obstacles structurels, qui apparaissent comme étant parfaitement contradictoires par rapport aux programmes de départ, obligent aujourd'hui à réfléchir sur toute la question, et cette réflexion doit concerner tous les "nouveaux sujets" impliqués dans la recherche de stratégies alternatives.

Le débat actuel se concentre, il nous semble, sur les thèmes suivants:

6.1 le lien étroit entre le cycle agro-alimentaire et les politiques économiques générales, exclut la possibilité qu'on puisse mettre en œuvre des politiques alimentaires alternatives dans le cadre des rapports de production actuels et du modèle de développement économique suivi jusqu'ici.

Ceci ne veut pas dire que le problème des alternatives agricoles et alimentaires doit être renvoyé jusqu'au moment où la

transformation des rapports de production sera chose faite, mais simplement que la mise en marche d'une stratégie alimentaire alternative est une question de lutte politique, à l'intérieur de laquelle il faut situer les expérimentations directes de différents systèmes de culture. (biologiques, etc.)

6.2 Le lien indissoluble entre les politiques agro-alimentaires, le modèle de développement et l'organisation du territoire, exclut tout autant que l'on puisse mettre en marche des stratégies alternatives dans le cadre du modèle actuel d'urbanisation des sociétés industrialisées (mais aussi de beaucoup de sociétés périphériques).

Non seulement une stratégie alternative paraît impensable si on ne modifie pas concrètement le rapport actuel entre producteurs et consommateurs de biens agricoles et alimentaires, (un rapport que l'agrobusiness tend même à aggraver par rapport aux graves distorsions qui existent) mais il n'est même pas possible d'hypotiser un processus de transformation si on n'intervient pas sur les modèles d'établissement de la population comme ils se sont configurés historiquement tout au long de la phase de développement qui suit la deuxième guerre mondiale. Le problème de fond c'est que le renversement des tendances historiques qui ont caractérisé la région méditerranéenne durant la phase de développement, et les contre-tendances actuelles des processus migratoires qui accompagnent la mobilité intense du capital par l'effet de la crise, non seulement n'agissent pas comme un facteur rééquilibrant du modèle d'établissement de la région méditerranéenne, mais, à la rigueur, en représente un élément aggravant et de détérioration ultérieure. Le retour des migrations de forces de travail du nord au sud, par exemple, mais aussi les nouvelles migrations à l'intérieur du monde arabe, représente, en effet, un véhicule rapide de l'urbanisation accélérée, une impulsion en direction de niveaux plus élevés de concentration urbaine, qui, dans une phase de crise économique de longue durée et d'insuffisance structurelle des ressources qui en est la conséquence, finit par dégrader gravement le rapport production/consommation, surtout alimentaire.

Mais dans les régions à agriculture plus riche de la région méditerranéenne, le processus d'expulsion de la force de travail des campagnes apparaît, à l'intérieur de la crise, comme une tendance irréversible, d'autant plus face à un intérêt évident de l'agrobusiness d'avoir une masse croissante, uniforme et concentrée de "consommateurs alimentaires exploités"

- 6.3 La question des stratégies agro-alimentaire alternatives ne semble pas non plus séparable de la question de l'énergie, non seulement parce que l'on constate que la quantité croissante de inputs mécaniques et chimiques dans la production de denrées alimentaires a transformé l'agriculture en un secteur fortement dévorateur d'énergie, mais aussi comme effet de la contradiction criante qui serait provoquée entre un programme de nouveaux établissements humains diffus, un processus de production refondé sur les cycles de la nature, et un modèle énergétique intensif, hyperconcentré et déformé comme l'actuel.

Le problème qui se pose n'est donc pas simplement tourné vers la substitution des sources d'énergie tarissables avec d'autres "propres et renouvelables", bien que cette dernière condition paraisse de toute façon indispensable.

Le problème de fond c'est que le modèle énergétique doit être orienté vers l'accès à l'énergie des "usagers diffus", non seulement selon les sources mais aussi selon les technologies adéquates, où la philosophie du nouveau rapport entre la production agro-alimentaire et le modèle énergétique doit être, dans son ensemble, orientée vers la rupture du "modèle de dépendance" que le système énergétique actuel contribue de beaucoup à perpétuer.

- 6.4 Il y a enfin une question que les expériences récentes de groupes de travail français ont indiqué comme étant fondamentale dans la définition de politiques alimentaires alternatives et cohérentes.

Il s'agit de l'attention nécessaire à donner à la dimension multinationale de la chaîne agro-alimentaire et, par conséquent, de la nécessité de donner à l'action un caractère internationaliste concret.

Les expériences de travail avec les producteurs de lait français de la région Rhône Alpes ont fait un saut de qualité dé

cisif à partir du moment où leur initiative a impliqué de façon concrète les paysans des zones du Tiers Monde qui se trouvaient insérées dans la chaîne multinationale de la "filiale" du lait, et sur lesquels auraient autrement été déchargés les coûts économiques et sociaux d'un processus de transformation orienté vers l'amélioration "unilatérale" de la condition des producteurs de lait à un seul endroit de la chaîne, c'est-à-dire dans le sud de la France.

Les considérations ci-dessus confèrent, évidemment, à la lutte en faveur d'un système agro-alimentaire alternatif un caractère stratégique, tout à fait cohérent avec celui de la chaîne multinationale elle-même.

Ceci requiert non seulement le développement d'un processus de luttes toujours plus "verticalisé" et "internationalisé", mais aussi l'adaptation de la recherche scientifique vers la compréhension des mécanismes de fond qui règlent le fonctionnement-même de la chaîne alimentaire multinationale, le dépassement des conceptions sectorielles et particularistes, le délaissement des anciennes catégories d'interprétation qui ne conviennent plus au nouveau niveau des contradictions générées par l'agrobusiness. Et ceci pourra se faire seulement avec l'aide de beaucoup de ressources matérielles et humaines, qui ne pourront pas ne pas concerner la région méditerranéenne toute entière, au nord comme au sud.

LA POLITIQUE MEDITERRANEENNE DE LA CEE :

10 ANS DE CO-OPERATION AVEC LES PAYS ARABES, ETAT ET PERSPECTIVES

Maria Paola Di Pietrogiacomo

European University Institute

FLORENCE

Juin 1983.

17082

1. Bilan sommaire de la Co-operation C.E.E.-Méditerranée

En raison de conflits entre les divers pays méditerranéens, mais aussi, et peut-être surtout, des insuffisances de la construction communautaire et de son manque de dynamisme vers l'extérieur, la Communauté n'est pas parvenue, jusqu'à maintenant, à engager un dialogue global constructif avec les Etats Méditerranéens.

Cette situation s'est solidifiée dans un arsenal juridique d'accords conçus à la fois sur un schéma unique, mais taillés et retouchés en fonction de statuts particuliers et de négociations séparées. Contrairement au système de Lomé, les Etats Méditerranéens sont donc liés à la Communauté par des accords d'association ou de coopération bilatéraux calqués sur le même modèle, mais néanmoins très cloisonnés.

Sur le plan commercial, ces accords prévoient tous un désarmement tarifaire progressif susceptible de favoriser le développement économique des partenaires rabs sur une base de non-réciprocité, notamment dans le domaine industriel.

Or cet objectif économique majeur fixé par les accords n'a pas été atteint. Les statistiques prouvent que les termes de l'échange se sont dégradés de façon continue au détriment des pays partenaires de la Communauté, et que l'érosion du traitement préférentiel qui leur a été accordé a été très forte (application du Schéma des Préférences Généralisées à tous les pays en voie de développement), pour aboutir à l'insignifiance.

Sans effet positif sur la balance commerciale des pays partenaires, les accords de coopération n'ont pas constitué, malgré -ou à cause?- de l'ampleur des champs de coopération qu'ils ouvrent (presque tous les domaines économiques sont visés) un ca-

dre stimulant pour un véritable interéchange des biens et des personnes entre les deux rives de la Méditerranée.

Des problèmes aussi cruciaux que l'approvisionnement en produits énergétiques des pays européens ou en produits alimentaires et en technologie des pays méditerranéens sont restés jusqu'à présent sans réponse.

Les différents forums institutionnels (Dialogue Euro-Arabe, Comités et Conseils d'Association ou de Cooperation) les ont délibérément ignorés, et ont tous sombré dans un formalisme stérile.

Les protocoles financiers annexés aux accords ne se sont pas montrés eux non plus à la hauteur des ambitions qu'ils étaient censés servir.

Offrant, à l'issue d'un simulacre de négociations, des montants dérisoires non seulement par rapport aux besoins des destinataires, mais aussi par rapport aux autres apports extérieurs, comportant en outre une forte composante de prêts aux taux du marché ils n'ont eu aucun impact réel sur le redressement ou le progrès économique des pays partenaires.

Il en est résulté un très net saupoudrage des actions et un progressif redéploiement des aides financières vers des interventions utiles certes, mais d'un moindre coût (ainsi, les projets d'infrastructures lourdes ont-ils fait place aux actions de formation, ou de recherche scientifique).

Enfin, et c'est peut-être le plus grave, les accords de coopération sont restés lettre morte en matière sociale: la Communauté n'a pu encore se décider à adopter la proposition de la Commission -conforme aux dispositions des accords en cette matière- visant à aligner le statut de millions de travailleurs immigrés

vivant dans les Etats-Membres sur celui de leur propres ressortissants, leur permettant en particulier de bénéficier du cumul de prestations sociales en cas de séjours successifs dans plusieurs Etats membres de la Communauté.

Etablir un bilan aussi sombre n'est pas faire preuve de négativisme, bien au contraire : aucune approche constructive n'est possible si l'on prétend que la maison est achevée dès que la première pierre est posée, surtout si elle est posée de travers.

2. Les échanges commerciaux.

Contrairement à ce que pourrait laisser supposer la proximité géographique entre l'Europe communautaire et les pays méditerranéens, les échanges commerciaux avec la Méditerranée occupent une place relativement modeste dans les échanges globaux de la Communauté.

En 1980, les importations de la Communauté en provenance des 15 pays méditerranéens non-membres (Libye et Albanie exclues, Espagne, Grèce et Portugal inclus) se sont élevées à 26.519 Millions d'ECUS, soit 9,77% des importations totales de la CEE. Les exportations de la Communauté vers ces mêmes pays se sont élevées à 37.122 Millions d'ECUS, soit le 16,5% des exportations totales.

Il en est donc résulté un solde positif pour la Communauté de 10.603 Millions d'ECUS. Cette situation se retrouve pratiquement au niveau de chaque pays méditerranéen, qui tout en augmentant ses courants d'échanges avec la Communauté (laquelle est presque toujours son premier partenaire commercial) accuse un lourd défi-

cit de sa balance commerciale.

Par catégories de produits, le solde n'est largement positif en faveur des pays méditerranéens que pour les produits énergétiques (mais il n'est imputable qu'à l'Algérie et, dans une moindre mesure, à l'Égypte). Il est en revanche largement négatif en ce qui concerne les machines et matériels de transport et, en général, les articles manufacturés.

Ce fait traduit donc bien le rapport classique de dépendance Tiers Monde/Pays Industrialisés - matières premières/produits élaborés.

A) Les produits agricoles méditerranéens d'exportation

1. La situation actuelle.

A l'intérieur de ce rapport courant de dépendance, la place qui revient aux produits agricoles méditerranéens d'exportation est bien particulière, et revêt une importance fondamentale pour chacun des pays concernés.

Cette situation présente les caractéristiques suivantes:

- le marché communautaire en est le débouché prépondérant, voire exclusif;
- ils sont en concurrence directe avec les produits similaires des pays méditerranéens candidats à l'adhésion (avec l'inconvénient d'une plus grande distance à couvrir et par conséquent des coûts et de délais de transport plus élevés).
- ils sont pour la plupart périssable et donc non-stockables.
- ils représentent une part d'autant plus importante des exportations agricoles des pays producteurs que ceux-ci n'ont fréquemment qu'un, deux ou au maximum trois grands produits d'exportation.
- l'élargissement de la Communauté à Douze amènera le plus sou-

vent le taux d'auto-provisionnement de la Communauté à 100% ou plus; dans certains cas (huile d'olive, vins) l'adhésion de la Grèce suffit déjà à atteindre ce seuil.

-la préférence communautaire (prix de référence, application du prélèvement), équivaut à une fermeture de fait des frontières aux pays méditerranéens n'ayant pas vocation à l'adhésion.

-les cultures concernées sont généralement très anciennes, et font partie du patrimoine culturel des pays qui les pratiquent; en raison des méthodes culturelles traditionnelles qui en découlent, elles se caractérisent par une faible productivité et fournissent un volant d'emploi permanent ou saisonnier important alors que ces pays accusent un taux de chômage élevé, souvent supérieur à 30 ou 40%.

2. Les solutions théoriquement possibles

Selon le degré de solidarité politique que la Communauté sera prête à mettre en oeuvre au cours des années 1980, trois grands types de solutions techniques sont théoriquement envisageables:

I. La garantie d'écoulement.

C'est là que réside la revendication fondamentale des partenaires méditerranéens de la Communauté. Ils estiment que l'objectif à atteindre dans les quelque années qui viennent est le maintien de leur part de marché actuelle pour leurs produits d'exportation stratégiques.

La problématique qui sous-tend cette revendication est donc sensiblement différente de celle qui agite le grand débat entre les pays du Tiers Monde et les pays industrialisés sur les produits de base. Alors qu'au niveau international, il s'agi

avant tout d'établir un équilibre qui soit, aussi, juste et équitable pour les pays producteurs, ce qui nécessite en premier lieu une action sur les cours par le moyen de stocks régulateurs dans le cadre d'accords de produits, s'agissant des produits méditerranéens, c'est la préservation de débouchés et des recettes d'exportation qui en découlent qui prime sur les cours, puisque les prix communautaires, même en situation pléthorique, sont généralement supérieurs à ceux pratiqués par les autres méditerranéens ou aux cours mondiaux.

Par ailleurs, et quand bien même la technique des stocks régulateurs serait théoriquement opérante dans le contexte méditerranéen, le caractère extrêmement périssable des produits concernés l'exclurait à l'avance.

Une réponse satisfaisante pour les partenaires de la Communauté pourrait donc consister en la conclusion, entre la Communauté et eux-mêmes, de protocoles par produits, du type protocole sucre de la Convention de Lomé, offrant à la fois une garantie de quantité et de prix d'achat à négocier annuellement avec les pays intéressés. Etant donné la situation excédentaire qui prévaut ou prévaudrait généralement dans la Communauté pour ces mêmes produits, et la difficulté de réexporter les excédents, il conviendrait que parallèlement à l'application de ces protocoles, d'énergiques mesures soient prises dans le cadre du FEOGA pour:

- augmenter la consommation de ces produits (en décourageant les productions internes concurrantielles mais contestable sur les plans énergétique et qualité de consommation -exemple des tomates/pétrole - et/ou les importations des pays tiers meilleur marché, mais facteurs de dépendance pour la Communauté, telles que les huiles de soja et autre en provenance des Etats-Unis).

-favoriser la reconversion vers d'autre spéculation chaque fois et partout où c'est possible à l'interieur de la Communauté, sans que soit menacé l'équilibre fragile des régions méditerranéennes communautaires.

- promouvoir une reconversion progressive, également chez nos partenaires méditerranéens vers de production techniquement et climatologiquement possibles en offrant des perspectives des débouchés plus prometteuses sur le marché communautaire.

En résumé, une telle approche impliquerait donc, pour une quinzaine de produits stratégiques méditerranéens (cette à dire occupant une place prépondérante dans l'économie d'exportation du bénéficiaire, en fonction de critères et des conditions à déterminer), la mise en place d'un système de garantie d'accès, dans une fourchette de prix négociés et compétitifs sur le marché communautaire, étant entendu que l'impossibilité de vente déclancherait l'achat, à concurrence de quantités convenues, par les organismes d'intervention existants ou à créer à cet effet. Simultanément serait crée un fonds d'aide à la reconversion des cultures méditerranéennes dont l'objectif, conjointement aux interventions internes de la Communauté pour rééquilibrer l'offre et la demande, serait une division du travail plus opérationnelle entre la Communauté et ses partenaires méditerranéens, mais au-si entre ces partenaires eux-mêmes.

il s'agit donc d'un projet ambitieux mais nécessaire qui, en redonnant confiance aux pays méditerranéens, maintiendrait et même approfondirait les relations économiques existantes, empêcherait un brusque redéploiement des économies méditerranéennes vers des marchés éloignés, tels ceux des pays de l'Est (proce-sus déjà largement entamé pour le Maroc par exemple) et donnerait une veritable chance au contrat de cooperation que

il s'agit d'élaborer. La mise en place du système pourrait se faire progressivement, en fonction du calendrier qui sera arrêté pour l'adhésion et pour les périodes de transition applicables à l'Espagne et au Portugal.

II. La stabilisation des recettes d'exportation

La solution précédente suppose une prise de conscience des Etats membres de la Communauté de leurs responsabilités envers les partenaires méditerranéens et une détermination à entreprendre les réformes internes nécessaires à leur mise en oeuvre, dont on aperçoit encore assez mal les prémisses.

Sous la pression qui va se faire de plus en plus forte au fur et à mesure que se rapprochera l'échéance des adhésions espagnole et portugaise, la Communauté risque plus probablement d'être tentée de rechercher une solution de compensation financière aux dégâts causés sur l'économie de ses partenaires méditerranéens, notamment du Sud.

Le recours à un système de stabilisation des recettes d'exportation méditerranéennes STABEM (transfert de montants financiers pour compenser la fermeture du marché communautaire) serait certes préférable à l'abstention totale; mais il aurait de graves inconvénients; il ne constituerait en rien une réponse à l'attente de nos partenaires, qui aspirent à une maîtrise concertée avec la Communauté de leurs problèmes de développement il négligerait complètement les données stratégiques du problème puisqu'il ne freinerait pas -peut-être faudrait-il même parler d'accélération - le phénomène de ré déploiement des courants d'échange (dans les deux sens, d'où pertes considérables de marchés réels et potentiels pour la Communauté, notamment dans le domaine des produits finis et des biens d'équipement) des pays bénéficiaires du système.

En revanche, on pourrait imaginer qu'un système de stabilisation des recettes d'exportations méditerranéennes puisse trouver avantageusement sa place dans l'approche nettement plus ambitieuse et généreuse esquissée au point précédent

En effet, la garantie d'écoulement ne pouvant s'appliquer qu'aux produits stratégiques et pour de quantités négociées, le STABEM aurait le mérite, en intervenant à titre complémentaire (et non à titre de substitution) de préserver les masses financières d'échanges actuelles, ce qui, répétons-le, est une revendication constante de nos partenaires, soucieux de ne pas voir se détériorer davantage les termes de leurs échanges avec la Communauté.

III. L'abstension

Cette dernière solution, qui n'est pas forcément la plus improbable, marquerait une option peut-être définitive de la Communauté pour le repli sur soi-même.

Elle ruinerait les chances de la Communauté de pousser plus en avant son dialogue avec le Sud, elle la rangerait sans équivoque dans le troupeau du soi-disant libéralisme avancé, et elle précipiterait le déclin de la civilisation euro-méditerranéenne aux attristants seconds rôles des sous-imperialismes périphériques. Mieux vaut dans ces conditions, citer cette éventualité uniquement 'pour-mémoire'.

B) Productions vivrières et autosuffisance alimentaire

1. Situation alimentaire des pays méditerranéens

Pour la plupart, les pays méditerranéens, et plus particulièrement au Sud, ont une situation alimentaire des plus préoccupantes, qui les place en position de dépendance intolérable vis-à-vis de l'extérieur, et notamment des USA.

Même les pays candidats à l'adhésion correspondent à ce schéma (cf. déficit espagnol en céréales et produits laitiers).

Il est en effet paradoxal de constater que ces pays sont avant tout des pays agricoles, qu'ils produisent des denrées alimentaires qu'ils ne consomment pas, mais qu'ils sont obligés de reexporter pour financer leur début de développement industriel. Dans le même temps, ils doivent importer de quantités croissantes d'aliments de base qu'ils ne produisent pas (céréales, produits laitiers, viandes) et qui obèrent de plus en plus (en raison de la hausse des prix internationaux et de leur propre croissance démographique aussi très élevée) leur équilibre financier.

Les carences protéiniques et, en général, l'état sanitaire de la population rurale en particulier, sont la triste conséquence de ce phénomène.

2. Aide alimentaire et développement agricole

L'aide alimentaire de la Communauté aux pays méditerranéens éligibles a été importante au cours des dix années qui viennent de s'écouler, et a permis d'atténuer les dommages causés par le déficit alimentaire structurel de la région.

Dans certains cas, elle a même revêtu une coloration et un impact politiques importantes, mais elle a souffert jusque à maintenant de deux vices profonds: d'une part, son inadéquation, en raison de la gamme étroite des produits offerts (uniquement céréales et produits laitiers) aux conditions et habitudes de consommation des populations bénéficiaires; comment ne pas s'interroger sur les finalités réelles de cette aide, lorsque l'on constate qu'un pays comme la Syrie, abonné à l'aide alimentaire communautaire, en est venu à être un pays importateur de butteroil (produit inconnu dans la région et extrêmement cher de surcroît), alors que la Tunisie ne sait que faire de son huile d'olive?

D'autre part l'aide alimentaire a toujours été décidée sur une base annuelle, ce qui a empêché toute planification de la part des destinataires et toute insertion réelle dans un contexte de développement agricole et rural.

Il est donc de toute première importance, à l'heure actuelle, où s'esquisse peut-être une politique communautaire d'exportation de produits agricoles, de ne pas laisser sombrer l'aide alimentaire dans la gadgétisation (l'aide alimentaire devenant alors un cadeau de substitution à des concessions tangibles en matières de crédits d'achat ou de prix).

Pour en augmenter la qualité et l'efficacité, il faudrait avoir recours, dans une mesure croissante, à des livraisons triangulaires de produits alimentaires méditerranéens, forcément plus adaptées aux habitudes de consommation des pays méditerranéens déficitaires.

Dans tous les cas où sera possible, il faudrait parvenir à une programmation pluriannuelle cohérente des livraisons commerciales de produits de base, des aides alimentaires et

des aides financières pour contribuer au renforcement du potentiel de production de ce mêmes denrées dans les pays bénéficiaires et à leur équipement en infrastructures de stockage et de distribution, en sorte que à moyen terme ces instruments puissent devenir progressivement moins indispensables, voire superflus.

C) Production industrielle

1. Situation actuelle

C'est du volet industriel des accords méditerranéens que les partenaires de la Communauté attendaient le plus.

Au moment de la négociation de ces accords, ils avaient en effet espéré que l'ouverture du marché communautaire allait leur permettre d'assoir leur développement sur l'exportation vers la Communauté de produits manufacturés et semi-finis.

Plusieurs d'entre eux investirent considérablement à la suite de cette signature dans les domaines industriels promettant une rentabilité correcte à moyen terme, sinon à court terme.

Ils furent ainsi amenés à privilégier la mise en place d'une industrie légère, notamment textile. Ce fut le cas particulièrement de l'Egypte, de la Tunisie et du Maroc, et, dans un autre contexte certes, de la Yougoslavie.

D'autres, tels l'Algérie, pour des raisons de stratégie économique et politique globale, préférèrent poursuivre une industrialisation lourde dont ils se promettaient autonomie et puissance économique.

Or, les deux options, pour différentes qu'elles soient,

se heurtèrent successivement à de redoutables obstacles du côté des pays industrialisés en général, de la Communauté en particulier.

Pour s'en tenir à cette dernière, elle entraît dès 1977 dans une cirse qui ne s'est pas encore apaisée aujourd'hui, face au boom de la production des produits textiles des pays en développement pratiquant de très bas prix (sur le dos d'un prolétariat ouvrier d'autant plus expolité qu'il était émergent).

Devant la menace que représentaient ces nouveaux venus la Communauté, en ordre dispersé d'abord, puis en rangs serrés en suite (selon la fameuse loi du plus petit commun dénominateur), imposait à ses partenaires du Tiers Monde, y compris aux pays pourtant dits préférentiels du pourtour méditerranéen, des arrangements d'auto-limitation qui se traduisaient par un brusque arrêt des investissements dans ce secteur, puis par une reprise lente et contrôlée des exportations vers les Etats membres dans le cadre d'un système rigide de niveaux communautaires et régionaux (c'est-à-dire nationaux) annuels, au mépris de la notion même de marché communautaire unique.

Le rapport de forces étant ce qu'il était, les partenaires méditerranéens de la Communauté acceptaient en maugréant d'entre dans le système, mais une méfiance durable s'installait.

Tous ces pays, qui avaient tant compté sur la Communauté et sur les accords apparemment généreux qu'ils avaient passés avec elle, savaient désormais que pour tout produit industriel devenant sensible, le même scénario se répèterait, sans

exclure que la Communauté puisse un jour renoncer totalement aux engagements souscrits.

Ainsi tous les arrangements textiles ont-ils été reconduits jusqu'à la date présente.

Les perspectives de débouchés pour l'industrie lourde des pays non candidats à l'adhésion qui sont parvenus -et à quel prix- à s'équiper (aciers algériens par exemple) ne sont guère plus souriantes.

Le marché des produits élaborés entre la Communauté et ses partenaires est donc totalement déséquilibré: en 1980, les exportations de produits élaborés et biens d'équipement de la Communauté à neuf vers les autres pays méditerranéens se sont élevées à \pm 25.500 M.ECU ; les importations communautaires de ces mêmes produits n'ont pas atteint 12.000 M.ECU.

Si l'on sort les exportations espagnoles, grecques et portugaises de ce chiffre le volume de ces importations tombe à 3.700 M.ECU.

On peut certes objecter à cela que dans le domaine énergétique, le rapport est inversé; mais cette observation est peu significative puisque, d'une part, les trois pays méditerranéens exportateurs, l'Algérie, l'Egypte et la Syrie n'occupent à eux trois qu'une place modeste parmi les fournisseurs internationaux de la Communauté en produits énergétiques.

2. Quelle co-opération industrielle?

L'argument selon le quel les échanges de produits industriels, et par voie de conséquence, les transferts de technologie, sont entre les mains et à la discrétion des seuls opérateurs privés et des multinationales, pour pertinent qu'il soit à l'heure présente, ne résiste pas à une analyse un tant

soit peu responsable, dynamique et perspective.

Car il porte en germe la condamnation de l'idée même de nouvel ordre économique international, c'est-à-dire qu'il nie une nécessité aveuglante: celle de parvenir à une croissance ordonnée et coordonnée des économie du Nord et du Sud, susceptible de déboucher à long terme sur une complémentarité voulue et assumé, que, seule alternative au conflit, passe par des progrès plus profonds, plus rapides et plus spectaculaires, dans le bon sens du terme, au Sud qu'au Nord.

Que peut faire, que doit faire la Communauté?

Elle doit d'abord s'inventer une discipline interne lui permettant de procéder aux adaptations structurelles inéluctables tout en sauvegardant le bien-être social de ses populations. Mais elle doit aussi et en même temps définir avec ses partenaires de la Méditerranée une division du travail juste et équitable pour tous et permettant un progrès un commun.

Sur le plan interne à la Communauté les premiers pas viennent d'être faits, dans le domaine sidérurgique notamment. Vers l'extérieur rien encore d'important n'a été entrepris.

Le défi de l'élargissement, qui va exacerber toutes les difficultés actuelles, fournit l'opportunité d'une action volontariste en ce sens.

Parallèlement aux négociations d'adhésion, et non sans lien avec elles, mais au contraire en étroite symbiose et constante interférence, les états membres de la Communauté, et si possible la Communauté en tant que telle, auraient du définir avec les candidats à l'adhésion et les pays méditerranéens les objectifs d'un développement industriel harmonieux pour les dix années à venir. C'est ne qu'en intégrant toutes

les composantes du problème et en se répartissant toutes les tâches et les fruits de la croissance industrielle modérée de la prochaine décennie que chaque pays obtiendra une sécurité relative au niveau de ses investissements et de ses débouchés et, donc, pourra programmer son développement.

C'est de cette façon, et uniquement de cette façon, que le seul développement possible, celui qui embrasse la totalité d'un ensemble régional à grande échelle, peut devenir réalité.

3. La co-opération financière et technique

A) Défauts et limites de l'aide financière et technique communautaire.

L'aide financière et technique de la Communauté a été mesurée très chichement aux pays méditerranéens, et elle ne pouvait évidemment prétendre servir de façon non marginale aux pays bénéficiaires.

La seconde génération des protocoles financiers (1.015 Millions d'ECU sur 5 ans pour 7 pays) ne vient en rien corriger cette image défavorable. Elle constitue au contraire un recul en termes réels par rapport à la première génération.

Des critiques justifiées ont été formulées par les partenaires de la Communauté à l'encontre de son aide financière, en dehors du fait qu'elle est de plus étreiguées et ne correspond donc pas à un projet global. La part des prêts de la Banque Européenne d'Investissement y est prépondérante les taux d'intérêts très élevés ne sont même pas concurrentiels avec ceux d'autres organismes financiers internationaux

tels que la Banque Mondiale. Le recours -facultatif- aux bonifications d'intérêts, absorbe une large part des subventions disponibles dans le budget communautaire et en rend l'impact encore plus insignifiant.

Mais il y a plus grave: la B.E.I. qui gère, outre ses fonds propres, une part importante des prêts spéciaux financés sur crédits budgétaires (au mépris des règles budgétaires établies par les Traités), n'étant pas un organe politique, ignore superbement les objectifs de coopération recherchés par la Commission et les pays bénéficiaires, pour concentrer son action sur des projets dont la rentabilité est assurée.

Quel sens peut avoir dans ces conditions la programmation des aides, si on se situe encore la responsabilité de la Commission à l'égard tant des pays partenaires que des contribuables européens?

B) Pour une programmation et une coordination des aides financières

Or, la programmation devrait être le temps fort politique de la coopération financière et technique; au lieu d'être consacrée à l'établissement d'un listing de projets le plus souvent sans lien de cohérence entre eux, et, par conséquent d'un effet multiplicateur douteux, elle devrait être précédée d'une étude minutieuse des orientations du développement des deux parties (sur la base des plans triennaux, quadriennaux ou quinquennaux), d'une confrontation de ces orientations et de la définition de secteurs d'action communs, s'inscrivant dans les objectifs communs identifiés comme tels.

Il est frappant de constater que les protocoles financiers sont assez communément traités comme un instrument autonome,

n'ayant peu ou rien à voir avec les autres volets des relations économiques, en particulier les échanges.

Alors que presque tous les riverains de la Méditerranée sont à la recherche de l'autosuffisance alimentaire, certains protocoles ne financent pratiquement pas de projets dans ce secteur. S'il est bon que l'aide financière aille à des secteurs-clés comme la recherche scientifique, la formation, les énergies nouvelles (comme se fut le cas pour la première génération de protocoles), la Communauté doit avoir à cœur de mettre ses apports financiers au service de sa coopération globale, et éviter que la Banque ne choisisse pour ses prêts que des projets lourds et rentables, alors que se posent de difficiles problèmes de reconversion des cultures affectées par l'élargissement de la Communauté.

En vertu de cette cohérence indispensable, d'où l'intérêt d'une véritable politique globale, et du désir exprimé par les partenaires de la Communauté eux-mêmes, on pourrait attendre que l'essentiel des maigres moyens financiers disponibles aille soutenir les secteurs déficitaires (production alimentaire pour la consommation interne, stockage de céréales, développement laitier, exploitation des ressources halieutiques), ou en peril (reconversion, restructuration agricoles).

Dans ce but, une convergence optimale des instruments disponibles doit être recherchée; il est clair que, malgré la modestie des montants financiers alloués, il est possible dans certains pays du Sud de la Méditerranée, en programmant à moyen terme des livraisons commerciales de produits alimentaires, des aides alimentaires qui permettront grâce aux produits livrés et aux fonds de contrepartie d'installer un minimum d'infrastructures de stockage ou des unités de reconstitution de lait, par exemple, et en y ajoutant une part de l'aide financière en devises pour l'achat d'équipements

d'importation, d'améliorer sensiblement le niveau d'approvisionnement et de production de denrées alimentaires, au bénéfice de castes couches de la population.

Cet effort, qui semble pourtant aller de soi, n'a pas encore vraiment été tenté. La même observation vaut également pour les aides bilatérales des Etats Membres, avec lesquels une coordination bénéfique pourrait être établie. Là encore tout reste à faire.

4. Mise en oeuvre d'une coopération régionale méditerranéenne

Tenant compte à la fois des situations économiques et politiques de chacun de ses partenaires, la Communauté a passé un accord de coopération avec chacun d'eux.

Aussi indispensable que soit cette forme de coopération, elle ne stimule pas vraiment la coopération méditerranéenne.

Il est clair qu' au delà de leurs diversités et leurs spécificités, l'ensemble des pays riverains sont confrontés à des problèmes communs pour lesquels il n'existe de clé que commune; la coopération sous sa forme actuelle, a tendance à solidifier le cloisonnement existant entre ces pays, notamment du Sud: même lorsque un partenaire de la CEE veut, dans le cadre de sa coopération avec celle-ci, s'attaquer à un problème de dimension régionale, il le réduit la plupart du temps à ses aspects purement nationaux, en déformant l'esprit et en devoyant l'impact.

A l'opposé, de véritables projets régionaux présentés par certains de nos partenaires ou par des organisations internationales spécialisées, ont dû être écartés en raison de l'absence d'instrument financier adéquat et de l'impossibilité de les découper en simple sous-projets nationaux.

Il est un fait que la CEE, qui accorde une telle importance au renforcement de la coopération régionale dans tous ses instruments d'aide aux pays du Tiers Monde, n' est pas en mesure de promouvoir une coopération régionale en Méditerranée, dans laquelle elle est impliquée elle-même, et qui est vitale pour son propre développement.

Les objectifs et les domaines d'intervention d'une coopération régionale méditerranéenne.

Il résulte donc nécessaire promouvoir une véritable coopération régionale méditerranéenne, qui se traduise par la mise en oeuvre de projets d'intérêt commun, et dont la finalité aille même au-delà de celle des politiques régionales déjà existantes dans le cadre des conventions de Lomé, des aides au PVD non associés ou des accords passés ou à passer avec l'ASEAN et le Pacte Andin.

L'objectif privilégié de cette coopération régionale doit être non seulement de promouvoir la coopération entre deux ou plusieurs partenaires du Sud, mais aussi, de résoudre des problèmes communs à un nombre aussi grand que possible des pays méditerranéens, qu'ils appartiennent au Nord ou au Sud (en excluant cependant à priori le financement majoritaire de projets regroupant plusieurs pays membres de la Communauté).

Il en découlerait un encouragement pour le moins indirect à la coopération entre pays voisins, et la Communauté pourrait ouvrir par ce biais en faveur de regroupements sub-régionaux, non seulement dans les textes mais également dans les faits, en attendant que ceux-ci viennent à se structurer.

Les domaines d'élection de cette coopération régionale, laissés en friche jusqu'à présent, sont aussi ceux qui commandent le devenir de la région méditerranéenne; ils concernent en particulier:

- la pêche -exploitation rationnelle, scientifique et coordonnée des ressources halieutiques;

- l'agriculture -recherche conjugué de l'auto-suffisance alimentaire de la région et notamment de la rive Sud, recherche d'une répartition des tâches et des productions, ainsi que la mise en oeuvre d'une technologie progressive et adaptée aux réalités sociales et culturelles locales;
- l'environnement -protection des eaux, des sols côtiers et du patrimoine naturel commun;
- l'énergie -identification et exploitation des ressources communes, notamment des fonds marins, et les énergies nouvelles et renouvelables;

Déjà certains pays du Sud de la Méditerranée ont présenté des projets de ce type. Malgré leur intérêt, ils n'ont pu jusqu'au présent être retenus, faute d'instruments de financement adéquats.

Le financement

Cette nouvelle forme de coopération régionale méditerranéenne ne pouvant être intégrée à des accords de coopération strictement nationaux, il conviendrait que la Communauté se dote d'un instrument spécifique pour réaliser ce type d'actions. La formule la plus simple et la plus efficace consisterait à ouvrir dans le budget communautaire une ligne budgétaire nouvelle intitulée: "Credits de coopération régionale en Méditerranée".

Une dotation modeste pourrait être proposé pour la première année, de caractère expérimental, de cette nouvelle coopération.

Compte tenu du contexte budgétaire actuel, il est clair qu'il sera difficile d'obtenir l'accord du Conseil pour la mise en oeuvre de cette action nouvelle.

On peut toute fois penser que les Etats Membres pourraient trouver un certain avantage à décider rapidement cette amélioration qualitative des interventions communautaires en Méditerranée, à la suite des déceptions enregistrées dans les pays du Bassin Méditerranéen dans le contexte du renouvellement des protocoles financiers.

Les avantages

La mesure proposée aurait ainsi les effets bénéfiques suivants:

- Amélioration qualitative de l'aide de la CEE aux pays méditerranéens, qui prendrait ainsi sa véritable dimension régionale.
- Renforcement effectif de la solidarité régionale entre la rive Nord et la rive Sud de la Méditerranée, grâce au financement de certains projets d'intérêt commun.
- Contribution positive à l'instauration du nouvel ordre économique international, par la mise en place et l'exploitation progressive d'un fonds commun technologique méditerranéen.
- Elimination des doubles emplois, du saupoudrage et de la dispersion des efforts qu'implique la réalisation par pays des projets ou d'actions dont la véritable dimension est régionale.

- Renforcement, à titre principal ou subsidiaire, de la coopération entre pays voisins, notamment au Sud de la Méditerranée.
- Création de possibilités de coopération tripartite (Europe-Méditerranée-Pays ACP) par l'utilisation conjointe, dans les cas appropriés, et notamment en zone sahélienne, des moyens financiers de la nouvelle structure budgétaire et des crédits de coopération régionale de la convention de Lomé II.
- Compensation, à un coût relativement modeste, de l'attitude restrictive des Etats Membres à l'égard de l'extension des moyens financiers de la politique méditerranéenne globale.

Ce nouvel instrument d'intervention ne fera en rien double emploi avec les activités du Dialogue Euro-Arabe qui, de leur côté on peut espérer se développent dans les années qui viennent. En effet, outre que les interlocuteurs ne sont pas les mêmes, le Dialogue Euro-Arabe offre le cadre qui convient pour traiter, dans le domaine économique, les graves questions énergétiques. La complémentarité entre les deux approches serait donc de nature à donner une impulsion nouvelle au progrès général de la zone euro-arabo-méditerranéenne.

U. N. I. T. A. R

STRATÉGIES ALTERNATIVES POUR
LE FUTUR DE LA RÉGION MÉDITERRANÉENNE

SECTION: EUROPE SUD

PARTICIPANT: F.Ferro Rodrigues, Lino Gomes Fernandes e
J.M.Félix Ribeiro

INSTITUTION: Gabinete de Estudos Básicos de Economia
Industrial

SUJET: Le Portugal dans la Division Internationale
du Travail

1082

"LE PORTUGAL DANS LA DIVISION INTERNATIONALE DU TRAVAIL"(*)

F. Ferro Rodrigues

Lino Gomes Fernandes

J. M. Félix Ribeiro

(*) Ce texte est extrait de l'étude "La spécialisation du Portugal en question", à publier prochainement par la Banque de Fomento Nacional. Cet étude réalisé par les auteurs de la communication a eu la collaboration du CEPII - Centre d'Études Prospectives et d'informations internationales.

Ce texte a comme objectif l'analyse de la position portugaise dans la division internationale du travail, à travers l'étude des articulations des pôles de spécialisation internationale du pays avec les différents marchés, et des pôles de dépendance avec ses fournisseurs principaux; on essaiera aussi de repérer le rôle que l'investissement étranger a joué au Portugal pour la définition de son emplacement dans le contexte des échanges internationaux, y inclus l'investissement dans le secteur exportateur du pays,

I - LE MODELE DE SPECIALISATION DU PORTUGAL

- INTRODUCTION

L'étude du Modèle de Spécialisation du Portugal est, depuis un certain temps, l'objet du ^{travail} réalisé par le GEBEI⁽¹⁾, à partir d'une première répartition de l'appareil productif, en trois systèmes:

- le Système Agro-chimique -constitué par un ensemble de catégories ayant comme base l'agriculture, l'élevage, la silviculture, et la pêche, les minéraux non-métalliques et les dérivés du charbon et du pétrole, et qui se destinent fondamentalement à la consommation courante, à l'emballage de produits de consommation et à la construction civile;
- le Système Métallique -qui, à partir de minéraux métalliques et leur transformation, se dirige fondamentalement aux biens d'équipement (et armement), aux biens de consommation durable ou d'appui à la construction civile;
- le Système Energétique -qui, à partir du pétrole, du charbon, de l'uranium, de l'hydro-électricité, etc, répond aux besoins en énergie des activités appartenant, soit au Système Agro-chimique, soit au Système Métallique. Les dérivés du pétrole et du charbon sont aussi la base de fabrication de quelques produits du Système Agro-chimique.

(1) Groupe d'Etudes de Base d'Economie Industrielle.

Dans les Systèmes Agro-chimique et Métallique, on a fait une deuxième répartition qui nous mène à l'identification de Sous-systèmes contenant plusieurs catégories ⁽²⁾. Cette deuxième répartition est faite à partir de trois critères de base:

- la similitude des destinations ^{principales} / du groupe de catégories qui font partie du Sous-système;
- l'intensité des inter-relations entre les différentes catégories;
- et, en dernier lieu, la similitude des procédés productifs, quand les deux critères précédents ne se révèlent pas opérationnels en soi.

Sur cette répartition de l'Appareil Productif, on a appliqué une typologie de situations, définies à partir de trois indicateurs:

- un indicateur global de spécialisation qui fait le rapport entre la production nationale et la consommation apparente, par catégorie productive;
- un indicateur qui traduit le degré de couverture du marché interne par la production nationale non-exportée;
- un indicateur de tendance exportatrice qui fait le rapport entre l'exportation et la production nationale.

Selon ces indicateurs, nous avons défini trois situations-type:

- pôles de spécialisation internationale - c'est-à-dire, des catégories où la tendance exportatrice est nettement supérieure à la moyenne nationale;

(2) Dans le SYSTÈME AGRO-CHIMIQUE nous avons considéré les Sous-système : Agro-alimentaire; Textiles /Cuir; Bois/Papier; Chimie Organique; Chimie Minérale et Minéraux Non-Métalliques. Dans le SYSTÈME MÉTALLIQUE nous avons considéré les Sous-Systèmes Minero-métallurgique; Mécanique; Instrumentation; Electrique; Electronique; Automobiles; Chandronnerie; /Construction Navale.

- pôles de dépendance - où les traits distinctifs sont le grand poids des importations dans la satisfaction de la demande interne, et une faible orientation vers l'exportation;
- zones de relative auto-suffisance - où la production nationale se dirigeait surtout vers le marché interne, assurant une bonne couverture.

Les pôles de spécialisation internationale ont aussi été classés selon deux critères supplémentaires:

- le degré de couverture du marché intérieur - appelé "enclave" lorsqu'une forte orientation vers l'exportation correspond à une faible couverture; et intégral, dans la situation inverse;
- les rapports inter-industriels - où les pôles non-articulés sont ceux qui ont des rapports inter-industriels intenses avec des catégories placées en amont et qui sont des pôles de dépendance.

La distribution des différents types en question par les Systèmes, Sous-systèmes et Catégories, permet de caractériser le Modèle de Spécialisation, ce qui vient d'être réalisé.

Dans cette caractérisation, on a souligné deux aspects:

- la faiblesse structurelle des pôles de spécialisation;
- le caractère stratégique des pôles de dépendance.

I.1) - La Faiblesse des Pôles de Spécialisation Internationale -

La deuxième moitié des années 60 a été marquée par le déplacement industriel vers la périphérie, sous le contrôle des multi-

-nationales, des phases du cycle productif global très intensives en main-d'oeuvre non-qualifiée, provoquant dans ces pays périphériques la création d'entreprises spécialisées dans l'exportation, tout en incorporant, à travers l'importation, une partie substantielle de composants et matières premières en provenance de ses associées. Or, dans le cas du Portugal, on a vérifié - profitant des conditions politiques et sociales dominantes à cette époque - que les entreprises avec des capitaux étrangers, (EGCE) non seulement ont exploité la présence dans l'AELE (et notamment l'accès au marché britannique), mais ont aussi été des agents privilégiés de cette adaptation à la dynamique du Commerce International. En effet, les cas de catégories productives avec un indicateur élevé de spécialisation sont très significatifs, où la présence des ECCE était très forte et la dynamique de la demande internationale ^{était} moyenne, ou au-dessus de la moyenne - ici on considère, par exemple, les cas du Vêtement et du Matériel ~~Électrique~~ Électrique et Electronique. On peut, d'ailleurs, affirmer que la grande majorité des pôles de spécialisation récents - lors du début des années 70 - correspond à des cas de pôles d'enclave, ou à des cas de présence significative d'intérêts étrangers. Ceux-ci ont été ceux qui se sont le plus développés depuis la moitié des années 60, en conjugaison avec les mécanismes de redéploiement qui, alors, ^{accompagnaient} l'intensification des rythmes de croissance de la demande internationale.

Les pôles de spécialisation intégrale ayant une présence étrangère significative sont variés (depuis le Vêtement, jusqu'à la Pâte à Papier, les Boissons et les Conserves de Fruits). Les pôles de spécialisation intégrale sans présence étrangère significative ont de profondes racines historiques liées à l'utilisation (très souvent réduite) des ressources naturelles nationales (catégories du Sous-Système Bois/Papier) ou des ressources coloniales (catégories du Sous-Système Textile/Cuir). Dans plusieurs cas, les entreprises nationales appartenant à ces pôles (ex: le Textile) ne vendaient pas exactement des produits, mais plutôt de la capacité productive, les clients étrangers étant ceux qui détenaient les circuits de placement à l'extérieur, qui définis-

saient le "design", les caractéristiques des matières premières, etc, allant même jusqu'à établir directement les rapports de sous-contractation internationale.

Le Portugal présentait, donc, comme Sous-systèmes les plus polarisés dans la spécialisation sans domination étrangère, les cas du Textile/Cuir et du Bois/Papier; le premier étant nettement un pôle non-articulé (il est lié en amont avec trois pôles de dépendance - Fibres Naturelles, Artificielles et Synthétiques, Teintures et Colorants) et le deuxième, bien que articulé, souffrait d'un autre défaut: l'excessive concentration de la production et de l'exportation en zones en amont de moindre valeur ajoutée (Scierie de Bois, Résineux, Manufactures en Liège et Agglomérés de Bois, Pâte à Papier).

Enfin, on peut dire que le Portugal a basé sa spécialisation sur des zones productives à forte concurrence des NPI⁽⁴⁾, vers lesquels le procès de déplacement industriel fut particulièrement intense pendant cette période. D'ailleurs, on peut dire aussi que le Portugal est devenu la plus "asiatique" des périphéries européennes, si l'on vérifie la similitude du déplacement industriel vers notre pays et vers le Sud-est Asiatique.

En guise de synthèse, nous pouvons dire que les pôles de spécialisation internationale du pays présentaient trois caractéristiques dominantes:

- ils étaient orientés vers les biens de consommation courante et vers les biens intermédiaires nécessaires à la production ou emballage de ceux-là, et vers la fabrication partielle de biens de consommation durable et de ses composantes (en concurrence avec les principaux NPI);

(4) Nouveaux Pays Industrialisés.

- ils ont surtout été agencés par l'extérieur, à travers l'investissement étranger directe, la sous-contractation internationale, ou le contrôle sur les réseaux extérieurs de distribution;
- plusieurs d'entre eux étaient marqués par le poids de la désarticulation, évidente dans l'emploi massif de matières premières, de biens intermédiaires et de composantes importées. Cette caractéristique indique que son effet liquide sur la balance commerciale est très inférieur à la valeur que l'on aurait pu attribuer à ses exportations. D'un autre côté, cela les rend particulièrement attirants comme emplacement d'utilisation d'opérations simultanées de sous et sur-facturation pendant les périodes d'incertitude internationale et de spéculation intense. Si cela n'était pas suffisant, le fait que ces pôles de spécialisation ont surtout recours à des équipements importés pour leur investissement, ainsi trahissant la forte dépendance technologique du pays, indique une deuxième désarticulation interne, très grave dans ses conséquences sur la balance commerciale.

Jusqu'en 1973, donc jusqu'à l'entrée de la Grande Bretagne dans la CEE, le Portugal jouait un rôle spécifique en tant que pays à bas salaires relatifs, et était recherché comme base d'exportation:

- par les entreprises américaines qui, d'ici, approvisionnaient ses filiales anglaises et, à moindre échelle, les maisons-mère américaines;
- par les entreprises des pays membres de la CEE qui cherchaient à utiliser le Portugal comme plateforme de pénétration dans les marchés de la Grande Bretagne et des autres pays membres de la AEELE ;
- par des entreprises britanniques et scandinaves qui exportaient pour leurs propres pays.

A notre avis, l'intégration de la Grande Bretagne dans la CEE irait déclencher une crise dans le rôle du Portugal dans la division internationale du travail.

I.2) - Le Caractère Stratégique des Pôles de Dépendance -

Les pôles de dépendance sont fortement stratégiques:

a) ils touchent, de forme décisive, la fonction investissement (Sous-systèmes: - Mécanique, Instrumentation, Electrique), ayant comme résultats immédiats deux conséquences macro-économiques:

- . la fragilité du secteur national de biens d'équipement conditionne négativement la possibilité d'élargissement auto-soutenu du marché intérieur, par l'écoulement vers l'extérieur qu'elle provoque dans le procès global d'accumulation;
- . la faiblesse du secteur de biens d'équipement rend impossible le fonctionnement, à niveau national, du mécanisme de prix relatifs (par le jeu simultané, dans son sein, de la productivité et des salaires), de façon à rendre le capital fixe moins cher. En plus, même de façon limitée, elle rend impossible "endogénéiser" le progrès technologique et mieux l'adapter à la dotation de facteurs du pays, en affectant, par ces deux voies, les possibilités d'augmentation de la rentabilité globale du capital;

b) ils sont présents dans le domaine énergétique, qui ^a gagné un poids accru dans la consommation des activités productives et dont le poids global a eu une tendance à s'accroître:

- . dû au procès d'urbanisation, parallèle à la généralisation du modèle de consommation, basé sur la motorisation familiale et sur l'équipement électromécanique et électronique de l'habitat familial;

. dû à la supériorité grandissante des transports routiers dans la circulation de marchandises
 Dans ce cadre, l'énergie est devenue une composante très rigide du déficit commercial extérieur;

- c) dans le cadre de l'échec de l'Agriculture Portugaise, ils pénètrent tellement dans le domaine de l'Agro-alimentaire, que la fonction salariale a un rapport de plus en plus important avec la situation de la balance de transactions courantes. A cela s'ajoute aussi l'agglutination de plusieurs pôles de dépendance, dans les biens de consommation durable et dans les biens intermédiaires, destinés à la fabrication de biens de consommation courante - tous trois participant à la formation des salaires.

En guise de synthèse, les pôles de dépendance rendent très limitée le contrôle national économique, sous le procès de reproduction du capital, en réduisant fortement les possibilités motrices du marché intérieur et en créant une situation où, autant l'investissement que le salaire ont une autonomie de moins en moins forte, face à la situation extérieure.

II - L'ARTICULATION DES ECONOMIES DOMINANTES AVEC LES POLES DE DEPENDANCE PORTUGAIS

Nous allons essayer maintenant de caractériser la spécialisation des principaux pays industrialisés dans ses ventes au Portugal, en partant d'un indicateur simple qui fait la comparaison de la "part de marché" du pays (ou groupes de pays), pour chaque sous-système, ou chaque catégorie avec la "part de marché" qu'il (ou ils) détient dans l'ensemble des importations portugaises.

Importations portugaises dans
la catégorie X originaire du
pays Y

Importations portugaises
originaires du pays Y

Importations portugaises
totales dans la catégorie X

Importations portugaises
totales

Les tableaux 1 et 2 résument les résultats pour Sous-Système et régions.

Tableau 1. - Indicateur de spécialisation des vents en 1979

Pays	USA	CAN + AUST - NZ + A. SUL	Japon	RFA	BELG/LUX HOL	France	Italie	GB	SCANDON	P. ALPINS	EUR. MER.	A. Noire	R. Monde
Métallurgie	0,189	-	2,111	1,330	2,045	1,148	0,448	0,828	0,847	0,643	0,781	-	-
Mécanique	0,301	-	1,312	1,553	0,852	1,189	2,599	1,202	1,107	1,424	0,892	-	-
Instrumentation	0,712	-	2,575	1,606	0,860	1,276	1,292	1,070	0,721	2,567	0,266	-	-
Électronique	1,007	-	2,317	2,403	5,611	0,519	1,044	0,787	1,011	0,506	0,182	-	-
Électrique	0,376	-	0,851	1,885	1,043	1,644	1,675	0,821	0,806	1,535	0,868	-	-
Automobile	0,092	-	3,793	0,965	0,355	1,547	0,948	2,463	2,040	0,053	0,866	-	-
Chimie Minérale	0,314	-	0,050	1,096	0,749	1,319	0,491	0,821	0,719	0,213	2,336	-	-
Chimie Organique	0,373	-	0,501	1,402	1,796	1,091	0,998	1,388	0,480	2,593	1,325	-	-
Énergie	0,780	-	0,099	0,239	2,104	1,922	1,228	1,935	0,226	0,098	0,800	-	-
Agro-Alimentaire	3,680	-	0,041	0,093	0,432	0,414	0,115	0,147	0,964	0,029	0,607	-	-
Aut.	0,484	-	0,010	0,042	0,289	0,175	0,017	0,226	0,085	0,016	2,697	-	-

Source: Cálculos GEBEI/Banco de Dados CHELEM/CEPII

Tableau 2. - Indicateur de spécialisation des vents en 1972

Pays	USA	CAN + AUST NZ + A. SUL	Japon	RFA	BELG/LUX HOL	France	Italie	GB	SCANDON	P. ALPINS	EUR. MER.	A. Noire	R. Monde
Métallurgie	0,827	-	3,040	0,983	2,886	0,879	0,397	0,886	1,268	0,550	0,690	-	-
Mécanique	0,579	-	0,505	1,659	0,902	1,320	1,897	1,327	0,910	1,176	0,968	-	-
Instrumentation	1,558	-	1,533	1,162	0,948	1,565	0,678	1,192	0,373	3,311	0,399	-	-
Électronique	0,801	-	2,980	1,780	1,174	0,510	1,009	0,851	1,347	1,821	0,348	-	-
Électrique	0,585	-	0,504	1,595	1,066	1,340	2,025	1,356	0,865	0,967	0,872	-	-
Automobile	0,132	-	4,212	1,367	0,396	1,676	1,580	1,952	0,725	0,124	0,453	-	-
Chimie Minérale	0,296	-	0,215	0,975	1,783	1,272	0,783	1,011	0,537	0,493	2,298	-	-
Chimie Organique	0,803	-	0,631	1,560	1,305	1,022	0,959	1,479	0,502	2,277	0,849	-	-
Énergie	2,114	-	0,027	0,549	3,412	1,789	1,931	0,617	0,115	0,009	1,408	-	-
Agro-Alimentaire	2,392	-	0,021	0,069	0,328	0,400	0,092	0,153	1,571	0,136	1,133	-	-
Autre	0,455	-	0,008	0,050	0,241	0,284	0,016	0,100	0,116	0,017	2,057	-	-

Source: Cálculos GEBEI/Banco de Dados CHELEM/CEPII

Une région est d'autant plus spécialisée, dans ses ventes au Portugal, en certains sous-systèmes et/ou catégories, que cet indicateur est grand. Cet indicateur n'a été étudié que pour les cas où le quota est significatif (ou en 1972, ou en 1979 plus de 10%).

	Importations portugaises dans la catégorie X originaires du pays Y
Quota du pays Y dans la catégorie X	Importations portugaises totales dans la catégorie X

II.1) EUA/CANADA

On doit isoler les EUA de tous les autres pays industrialisés considérés ici, par la spécificité de ^{leur} spécialisation. Dans les ventes au Portugal les EUA sont ^{profondément} spécialisées dans le sous-système agro-alimentaire (surtout céréales et oléagineuses. Ce fut, d'ailleurs, le rythme de croissance des importations de biens alimentaires et aussi le déplacement vers les EUA des fournitures qui, au début des années 80 venaient, et de l'Afrique Noire et d'Amérique Latine, qui explique la deuxième place des EUA dans les importations portugaises.

Dans le sous-système électronique, on vérifiait aussi, en 1972, une légère spécialisation, notamment en composantes électroniques et en machines de bureau et d'informatique; cela s'arrêta en 1979, relativement à la première de ces catégories productives, tandis que le niveau de spécialisation américaine s'est renforcé dans la deuxième catégorie-clé de ce sous-système.

Dans le sous-système minéro-métallurgique, la région globale considérée (EUA/CANADA) a perdu de l'importance, en conséquence de l'arrêt de spécialisation américaine en produits sidérurgiques de base, bien que le rôle du Canada en produits métallurgiques non-ferreux se soit maintenu significatif. Entretemps, la spécialisation européenne a augmenté dans ce sous-système.

II.2) L'EUROPE OCCIDENTALE

Une fois écartés les EUA, nous allons nous concentrer sur l'Europe, d'où dérive l'essentiel des fournitures de produits industriels pour le Portugal; nous allons y considérer trois régions, dont deux constitueront l'Europe du Nord:

- une région qui comprend la RFA et, autour, ^{d'elle} le Bénélux et les Pays Alpains;
- l'autre région qui réunit la Grande Bretagne et la Scandinavie(*)

Face à ces deux régions, nous ferons référence à ^{une troisième,} l'Europe Méditerranéenne, englobant la France, l'Italie et le groupe de l'Europe Méridionale. (*)

Il faut remarquer que dans ce groupement nous ne respectons pas exprès les frontières entre la CEE et l'AELE, bien que cette division aide à comprendre la dynamique de l'articulation avec les économies dominantes.

Commençons par observer le tableau 3, qui nous donne une idée sur la partie de marché que chaque région avait au début et à la fin des années 70.

Tableau 3
Partie du marché global de chaque région dans les importations portugaises (hors le pétrole)
(1972/1979)

	RFA/Benelux/ /P.Alpins	GB/Scandina vie	Europe Medit.	EUA	JAPON
1972	27,8	21,8	20,5	6,8	3,4
1979	26,9	15,7	25,1	13,7	3

(*) D'accord avec la nomenclature utilisé par le CEPII dans la banque de données CHELEM les pays Alpains incluent l'Autriche et la Suisse; la Scandinavie inclue la Suède, le Norvège, le Danemarck, la Finlande et l'Islande; l'Europe Méridionale l'Espagne, la Grèce, la Turquie, Malta et l'Yugoslavie.

L'observation de ce tableau montre:

- une stabilité relative dans la position détenue par le bloc dirigé par la RFA;
- une forte chute dans les positions détenues par le bloc dirigé par la Grande Bretagne et la Suède;
- une montée de l'Europe Méditerranéenne dans l'ensemble des fournitures industrielles (et agro-industrielles).

Prenant ceci comme référence, nous allons analyser maintenant le modèle de spécialisation de chacune de ces régions.

II, 2.1) - Région RFA/P. Alpines/ Bénélux

La première caractéristique que l'on remarque, relativement à cette région, est la façon dont son modèle de spécialisation s'adapte bien à la structure des pôles de dépendance de l'économie portugaise. En effet, elle est spécialisée, dans les fournitures de deux grands sous-systèmes intermédiaires, la

Chimie Organique et ^{la} Minero-métallurgie et dans les biens d'équipement principaux.

Le modèle de spécialisation de cette région :

- a comme base une similitude fondamentale entre la RFA et les Pays Alpines;
- que le Bénélux complète et renforce ponctuellement.

Les premiers traits du modèle de spécialisation de cette région sont les suivants:

A - Une forte présence dans le secteur de la Chimie Organique; la RFA et les Pays Alpines concentrés sur les catégories technolo-

giquement plus complexes - comme, par exemple, les colorants, les produits pharmaceutiques, les fibres synthétiques, et les Pays Bas plus centrés sur la Chimie Organique de Base, parallèlement à sa spécialisation dans les dérivés du pétrole.

B - En passant au système métallique, nous commençons par remarquer une forte et croissante spécialisation dans le sous-système électrique, dirigée de façon privilégiée vers les biens d'équipement et les biens intermédiaires de plus grande complexité (exemple: les appareils de ^{coupure} et sectionnement du courant électrique), où cette région a gagné des parties de marché à la Grande Bretagne. Cette orientation plus forte vers les biens d'équipement n'a pas été accompagnée de signes de désagrégation de sa place, dans le secteur des électro-ménagers (qui est moindre, par comparaison avec les biens d'équipement). La spécialisation de cette région est surtout concentrée en RFA.

Enfin, il est important de signaler que la forte spécialisation ^{dans les ventes de} biens intermédiaires électriques a un rapport avec la fourniture des entreprises allemandes à leurs nombreuses filiales portugaises, dont le dynamisme dans les exportations et dans la substitution d'importations (les électro-ménagers) est à souligner.

C - Une spécialisation forte et croissante dans le sous-système instrumentation qui, étant général dans le cas allemand, est plus localisée dans les biens de consommation - optique, photographie et équipement pour cinéma, pour les Pays Bas, et dans l'horlogerie en ce qui concerne les Pays Alpains (notamment la Suisse). On doit aussi souligner dans ces pays la spécialisation en instruments de précision, contrôle et régulation, avec ^{un} point fort dans les appareils médico-chirurgicaux sophistiqués.

D - Une forte spécialisation dans ^{des ventes du} / sous-système électronique, de la RFA, surtout au niveau des composantes électroniques et de l'équipement pour télécommunications. Cependant, ces valeurs élevées de l'indicateur de spécialisation en électronique méritent quelques commentaires:

- il y eut un affaiblissement de la spécialisation allemande dans les deux autres catégories de ce sous-système - Electronique "Grand Public" et Machines pour Bureau et Informatique -. Dans cette dernière, la présence américaine a augmenté;
- surtout en ce qui concerne les composantes électroniques, ce niveau de spécialisation est lié aux fournitures aux filiales allemandes qui exportent du matériel électronique, ainsi trahissant la concrétisation d'une division du travail;
- la spécialisation accentuée en équipements pour télécommunications -historiquement liés au sous-système électrique par sa base électro-mécanique (qui a duré plus longtemps que dans le matériel informatique, par exemple), a un rapport de base avec la forte spécialisation dans le sous-système électrique.

La spécialisation dans ces trois sous-systèmes - électrique, instrumentation et électronique -, qui s'est accentuée pendant la décennie, particulièrement dans le cas de la RFA, est accompagnée de la spécialisation, également intense, en deux zones de plus grande dépendance de l'économie portugaise: les sous-systèmes Mécanique et Métallurgique.

E - Dans le sous-système Mécanique, ce sont la RFA et la Suisse qui impriment cette caractéristique à la région. La RFA détient la présence la plus structurée et écrasante, centrée sur les machines-outils pour le travail des métaux, donc, sur les fournitures à secteur producteur national de biens d'équipement, sur les composantes mécaniques destinés à la consommation intermédiaire de ce même secteur et sur les pièces détachées traduisant évidemment le poids accumulé d'équipe-

ment mécanique allemand installé dans le pays. La spécialisation s'étend jusqu'aux ^{équipements} / spécifiques pour les industries, par exemple, l'industrie du plastique, des arts graphiques, du papier, du textile, du bois aggloméré, etc.

La spécialisation allemande montre une décroissance dans les équipements industriels génériques et dans les Appareils de Manutention et Travaux Publics.

La Suisse montre une spécialisation moins globale, centrée surtout sur les ^{équipements} / spécifiques, pour les industries textiles.

La Belgique/Luxembourg montre une tendance croissante vers la spécialisation en machines agricoles, ce qui, lié à la chute britannique dans ce secteur, semble trahir un changement dans la politique commerciale des grandes entreprises américaines situées dans les deux pays.

F - Dans le sous-système: Métallurgique, auquel nous pouvons associer les fournitures de coke, ce sont la RFA et le Benelux qui assurent une place dominante et croissante à cette région.

La RFA a, comme trait spécifique, sa forte spécialisation en aciers spéciaux et en tubes d'acier. Ceux-ci sont un exemple de la façon dont la RFA a fourni les grands projets des industries lourdes qui se sont concrétisés entre 1972 et 1979 (raffinerie, pétrochimie, chimie organique, etc.).

La sous-région Benelux montre une plus grande spécialisation en produits de base - soit sidérurgiques, soit de la métallurgie des non-ferreux.

G - Comme dernier trait spécifique du modèle de spécialisation de cette région, nous avons une moins forte spécialisation dans le sous-système automobile, qui se traduit surtout par les grandes pertes de parts de marché, en faveur du Japon et de la GB/Suède dans les véhicules commerciaux, allant ici contre la tendance globale de cette région vers la spécialisation en biens d'équipement.

II.2.2) - Région Grande Bretagne/Scandinavie

Elle était le noyau de base de l'AELE (*) avant l'adhésion de la GB à la CEE.

Comme nous avons vérifié, cette région est celle qui a perdu les parts de marché les plus substantielles.

En termes généraux, son modèle de spécialisation est distinct de celui de la région précédente, par un rapport beaucoup moins complexe et complet avec les pôles de dépendance de l'économie portugaise. Si nous voulions faire le détail des traits principaux de son modèle de spécialisation, nous pourrions commencer exactement par le plus important.

A - La région GB/Scandinavie est surtout spécialisée dans le sous-système automobile en général, et, spécialement, dans les véhicules commerciaux, la Suède ayant une orientation plus accentuée vers les camions de plus grand tonnage et la GB vers ceux d'usage plus courante.

(*) zone de commerce libre à laquelle appartenait aussi les Pays Alpains qui, historiquement cependant, ont une intégration beaucoup plus profonde avec le système économique allemand, par rapport au britannique et au suédois, ce qui nous porte à les inclure dans une autre région.

Cette spécialisation a augmenté nettement entre 1972 et 1979, puisque sa part de marché s'est accrue, face à la chute vérifiée dans la part du marché global de cette région.

B - Au delà de cet aspect, les positions dans le sous-système mécanique - ici en décadence généralisée - qui restent les plus importantes, sont exactement celles des machines et matériel agricole (surtout les tracteurs) et des appareils de manutention et travaux publics (où sont inclus les équipements d'air comprimé fournis par la Suède), catégories productives plus proches du sous-système automobile, et où les entreprises américaines (et canadiennes) qui contrôlent le marché mondial se sont fortement implantées en GB. Cela s'est vérifié aussi avec les moteurs industriels et maritimes, proches aussi du sous-système en question.

En opposition continuée avec la région RFA, cette région est faiblement représentée, soit en machines outils, soit en équipements spécifiques pour les industries.

Comme)
 C - { autre trait important du modèle de spécialisation de cette région et de son évolution, nous avons la grande chute de la part de marché dans le sous-système électrique, favorable à la RFA et à la France, surtout en biens d'équipement et biens intermédiaires, ainsi finissant la spécialisation qu'elle présentait au début de cette période. C'est-à-dire, à la faiblesse des positions en mécanique et en instrumentation, est venue s'ajouter cette chute dans le sous-système électrique, ainsi trahissant le manque de connexion progressif de la Grande Bretagne avec la fourniture d'équipements à l'industrie portugaise. A ce trait nous pourrions ajouter un autre: la fragilité accentuée des positions de cette région dans les biens de consommation des sous-système électrique et instrumentation, allant même jusqu'au sous-système automobile, où l'on assiste de plus en plus à une dégradation dans la position britannique.

D - Dans la Chimie, surtout à cause de la Grande Bretagne, cette région a comme caractéristique le maintien d'une spécialisation en Chimie Organique, centrée en produits plus complexes - fibres synthétiques, produits pharmaceutiques, peintures et colorants - la spécialisation en Chimie Organique de Base étant faible.

II. 2.3 - Région Europe Méditerranéenne

Passons, en dernier, à l'analyse de l'Europe Méditerranéenne, en la comparant, aussi souvent que possible, avec les deux régions de l'Europe du Nord. Nous pouvons définir le modèle de spécialisation de cette région, qui a vu croître globalement sa part de marché total dans les importations portugaises, par un trait général: dans son ensemble, elle a une présence plus globale que la région GB, comparable en ce sens à la région RFA, cela n'étant pas le résultat d'une spécialisation dominante d'un pays, mais d'un ensemble de spécialisations qui s'ajoutent partiellement et sont différentes dans les trois principaux pays de cette région - la France, l'Italie et l'Espagne.

Nous pouvons essayer de définir cette région par les traits suivants:

A - L'Europe Méditerranéenne, comme la GB et la Scandinavie, et à l'inverse de la région RFA, a une nette spécialisation dans le sous-système automobile qui, comme dans ce cas-là, ^{est} aussi accompagnée d'une spécialisation accentuée dans les catégories de la Mécanique, plus liées à l'Automobile - les machines agricoles pour l'Italie et les appareils de manutention et travaux publics pour la France.

Mais à l'opposé de la GB/Scandinavie, sa spécialisation automobile est massive et croissante en automobiles de passagers, c'est-à-dire, en biens de consommation, face à une chute significative du Japon (et de la GB, comme nous avons dit).

B - Cette région a une spécialisation très forte dans le sous-système électrique, mais avec deux modèles différents:

B.1 - L'Italie et l'Espagne sont énormément spécialisées en appareils électro-ménagers, secteur dans lequel ces deux pays ont stabilisé leur contrôle sur le marché portugais, en participant même aux efforts de substitution d'importations du Portugal. Ils fournissent des pièces et composants à ce secteur.

B.2 - La France s'est spécialisée de plus en plus nettement, soit en biens d'équipement, soit en biens intermédiaires, secteurs où elle a trouvé un marché dynamique.

C - Dans le sous-système mécanique, on aperçoit une des plus fortes spécialisations de l'Europe Méditerranéenne, et nous devons à nouveau remarquer ici la séparation entre la France et l'Italie, malgré ce qui les lie: leur présence dans les catégories plus liées au sous-système automobile, que nous avons déjà noté.

C.1 - La France montre une spécialisation centrée sur les fournitures aux grands projets d'industries lourdes, menés à terme entre 1972/79, dans lesquels "l'engineering français" a joué un rôle fondamental. Comme signes de cette orientation, nous avons: la grande spécialisation en chaudronnerie, en fournitures d'aciers spéciaux et de tubes, en équipements industriels génériques où sont inclus les pompes et compresseurs utilisés dans ces installations. Sa spécialisation, bien que moins accentuée dans le sous-système instrumentation, semble ^{être} un autre aspect qui renforce cette idée principale.

Par contre, elle est absente en termes de spécialisation en machines-outils et en équipements spécifiques pour les industries.

C.2 - Le modèle italien est en opposition totale avec le français.

- l'Italie a une présence croissante dans les ^{équipements} /génériques, où l'on remarque les compresseurs destinés aux appareils électro-ménagers montés dans le pays, et aux installations frigorifiques commerciales et industrielles, dont le rythme de construction est très intense;
- l'Italie a une grande spécialisation, soit en machines-outils (comme l'Espagne), qui -en plus de celles qui se dirigent au travail des métaux, -ont une importance spéciale dans l'industrie du bois et des minéraux non métalliques, soit en équipements spécifiques pour les industries légères (ex: les plastiques, les céramiques, l'habillement, les chaussures, etc.);
- si l'on ajoute la forte présence italienne dans le secteur des machines agricoles, on peut dire que la Mécanique est le secteur où la superposition est la plus nette, par rapport à la région RFA/Suisse. Il nous semble, cependant, qu'il y a des frontières plus ou moins définies;
- la région RFA domine de loin les fournitures d'équipements pour le noyau du sous-système textiles/cuir, car elle fournit l'essentiel ^{des} machines pour filatures, tissage, et teintures textiles, pendant que l'Italie est centrée sur les équipements pour secteurs en aval: métiers pour la fabrication de mailles, machines à coudre, et surtout équipement pour tannage et chaussures;
- en ce qui concerne les machines pour l'industrie alimentaire et pour emballage, la région RFA est plus orientée vers ces dernières, tandis que l'Italie l'est vers les premières;
- les machines pour la fabrication de papier et arts graphiques sont fournies surtout par la région RFA (et Scandinavie), tandis que l'Europe Méditerranéenne détient une position beaucoup plus fragile;

- par contre, l'Europe Méditerranéenne a une forte présence en machines pour l'industrie de minéraux non métalliques (céramiques, par exemple) et pour les plastiques, bien qu'elle puisse se comparer à la région RFA en fournitures de machines-outils pour le travail du bois.

Avant de passer à l'analyse des sous-systèmes de l'agro-chimie, nous devons parler de l'absence de spécialisation globale de l'Europe Méditerranéenne en deux sous-systèmes stratégiques - l'électronique et l'instrumentation, bien que la France soit présente dans le deuxième et que l'Italie reste fortement spécialisée en machines de bureau et informatique (ce qui, d'ailleurs, représente le trait le plus important de la spécialisation italienne, hors la mécanique et les appareils électro-ménagers, vu l'importance de cette catégorie dans la concrétisation des progrès technologiques du sous-système électronique).

D - Comme dernier trait spécifique de l'Europe Méditerranéenne, nous avons sa spécialisation accentuée en Chimie Minérale et en Chimie Organique de Base, contrastant ainsi profondément avec les pays d'Europe du Nord qui ont une spécialisation privilégiée dans la Chimie Organique plus complexe. Nous devons, cependant, signaler aussi la forte et croissante spécialisation de la France en plastiques, fibres et résines, et la forte, bien que décroissante, spécialisation de l'Europe Méridionale dans la même catégorie productive.

Toujours dans le sous-système Agro-chimique, nous devons souligner la forte et croissante spécialisation de l'Europe Méridionale en inputs agricoles pour l'industrie (ex: fibres naturelles pour le secteur textile).

Si l'on voulait faire la synthèse du modèle de spécialisation de l'Europe Méditerranéenne et de l'évolution de sa position, face à l'Europe du Nord, nous pourrions les résumer en deux idées:

- Contrastant avec la RFA et la GB, l'Europe Méditerranéenne

est plus nettement orientée pour les fournitures de biens de consommation du sous-système automobile et électrique, et également dans le système électronique; elle est présente dans les biens d'équipement classique du système mécanique, surtout pour les industries lourdes et pour les industries légères traditionnelles, et aussi dans les biens d'équipement du système électrique, ayant cependant une faible présence dans ceux des sous-systèmes électronique et instrumentation.

- A partir des spécialisations qu'ils détenaient au début de cette période, et en tenant compte du rythme différent des importations dans les divers sous-systèmes, nous avons assisté à un mouvement double, en ce qui concerne les pays et régions, et qui a favorisé potentiellement l'Europe Méditerranéenne.

- . d'un côté, il y eut un mouvement global de recul des pays de l'AELE vers ceux de la CEE (avec moins d'impacte dans les Pays Alpains, en résultat de leur précédente spécialisation), bénéficiant ainsi fondamentalement la RFA et la France;
- . il y eut un mouvement ascensionnel du Sud par rapport au Nord, fait surtout aux dépens de la GB et, ponctuellement de la RFA, par l'action de l'Italie dans la mécanique (comme si, par leurs prix, les machines italiennes et espagnoles étaient le moyen, pour les industries portugaises, d'agir sur le prix du capital).

La France est au carrefour de ces mouvements - elle est membre de la CEE et fait partie de l'Europe Méditerranéenne, et, tout en ayant une différence de modèle de spécialisation relativement à la RFA, par une articulation moins forte avec les pôles de dépendance portugais, elle ne se confond pas avec l'Italie et l'Espagne. La spécialisation française en biens d'équipement montre une adaptation particulière, dans une période où l'investissement au Portugal s'est centré dans les industries lourdes.

Ce n'est pas étonnant que la France ait vu sa part de marché augmenter individuellement, jusqu'au niveau de la GB, Bien que le doute subsiste quant aux conséquences du changement de modèle d'investissement sur la dynamique de la pénétration française au Portugal.

I.I.2.4 - Région Japon

Le Japon a gardé une place réduite dans les importations portugaises; son modèle de spécialisation est centré sur les fournitures d'acier, d'automobiles (passant des véhicules pour passagers, aux utilitaires), d'électronique et d'instruments de consommation. Il apparaît, donc, surtout comme concurrent de la région RFA.

III - L'ARTICULATION DES ECONOMIES DOMINANTES AVEC LES POLES DE SPECIALISATION PORTUGAIS

Nous allons caractériser ensuite le modèle de spécialisation des divers pays en tant que clients du Portugal, en soulignant spécialement les sous-systèmes où, pendant les années 70, se concentraient les pôles de spécialisation internationale du pays - textiles/cuir, bois/papier, agro-alimentaire, électronique et instrumentation.

Pour cela, nous allons utiliser un indicateur avec la signification précédente:

$$\frac{\text{Exportations portugaises de la catégorie X pour le pays Y}}{\text{Exportations totales portugaises pour le pays Y}} // \frac{\text{Exportations totales portugaises de la catégorie X}}{\text{Exportations totales portugaises}}$$

III.1) Région. EUA/CAN

Au début de cette période, cette région était nettement spécialisée dans les achats de produits agro-alimentaires portugais.

Les boissons, les conserves de poisson, ^{celles de fruits,} ~~et~~ ^{choisi} des quotas significatifs. Malgré l'évolution négative des conserves de fruits, cette situation, dans l'essentiel, est restée stable en 1979.

Par contre, en ce qui concerne le sous-système électronique dans le quel cette région était spécialisée au début (composantes et machines pour bureau et informatique), les EUA n'ont gardé une spécialisation très forte que dans cette catégorie productive, car elle est disparue dans le premier cas.

Il faut remarquer aussi la spécialisation croissante du marché américain dans les achats de produits de bois et de liège.

III.2) Région RFA/Pays Alpains/ Benelux, Pays Bas

La spécialisation du marché allemand a montré une nette croissance dans le sous-système électronique. Aussi bien les composantes, que l'électronique "grand public" et l'équipement pour télécommunications, présentent des niveaux croissants pour l'indicateur. La RFA est, d'ailleurs, le pays qui montre la spécialisation plus nette dans ces pôles d'enclave, ce qui est étroitement lié au poids des ECCE allemandes dans le secteur exportateur portugais.

En instrumentation, on peut aussi remarquer le développement de la spécialisation allemande, en tant que marché pour appareils d'optique, de photographie et de cinéma (surtout d'appareils photographiques), également avec la même déterminante.

En ascension, bien que l'on ne puisse pas encore parler de spécialisation, ~~nette~~ nous trouvons le sous-système textile / cuir, particulièrement les chaussures, dans le marché allemand, et les vêtements en tissu, dans les Pays Alpains.

III.3) Région Grande Bretagne/Scandinavie

Cette région est très fortement spécialisée dans les ^{achats du} sous-système exportateur principal du pays - textile / cuir. Dans toutes ses catégories productives, la Scandinavie présente, à la fin

de cette période, une forte spécialisation, de façon croissante en quatre d'entre elles: vêtements en tissu et chaussures (où la présence des ECCE suédoises est importante), tissus d'ameublement et mailles. En 1979, la Grande Bretagne montre une spécialisation importante, surtout en tissus d'ameublement, et en fils et tissus (avec des niveaux croissants), outre les mailles.

Quant aux catégories exportatrices du sous-système agro-alimentaire, bien que révélant des positions importantes (surtout dans le marché britannique), on remarque l'absence de spécialisation de cette région.

Dans le sous-système bois/papier, le cas de la Grande Bretagne pour le bois brut, ou avec un petit degré de transformation - est le seul de spécialisation forte à la fin de la période.

Dans le sous-système électronique, le cas des machines pour bureau et informatique, est le plus remarquable de forte et croissante spécialisation britannique.

III.4) Région Europe Méditerranéenne

Les sous-système dans lesquels cette région se montre plus nettement spécialisée ^{dans les achats} sont ceux liés à des ressources naturelles nationales: le bois/papier et l'agro-alimentaire.

Outre ces deux sous-systèmes, il faut souligner la spécialisation française croissante dans une catégorie du sous-système textile/cuir - les Mailles - et la légère spécialisation de ce pays en deux catégories du sous-système électronique - les composants et l'équipement pour télécommunications (dans celle-ci, l'Europe Méridionale révèle aussi une forte ascension) - ce qui représente un mouvement inverse, face à la "dé-spécialisation" manifeste en machines pour bureau et informatique.

IV - QUELQUES QUESTIONS

A - Dans la situation qui se présente aujourd'hui, il existe une forte dissymétrie entre:

- la région européenne, où se concentrent les pôles de dépendance, c'est-à-dire, la région RFA, et
- la région où se concentre notre ensemble principal de pôles de spécialisation - la région GB - à la fin d'une période où, comme nous avons déjà vérifié, l'importance de cette région diminue dans notre dépendance.

Ce fait semble indiquer qu'il existe une première question quant au type de division du travail que l'on pourra définir dans la CEE entre le Portugal et les pays d'Europe du Nord et qui ait un dynamisme prolongé, comme celle qui fut structurée avec la région GB/Scandinavie dans le cadre de l'AELE.

En particulier, la question reste ouverte, à savoir: si l'essentiel de cette division du travail,

- doit consister dans l'élargissement à la région RFA de celle qui s'est structurée avec la GB et la Scandinavie, (dont le trait central était la transformation du Portugal en périphérie privilégiée pour ^{le} textiles/cuir) en acceptant une division du travail avec la Grèce, la Turquie et l'Espagne et en obtenant une politique globale protectionniste de la part de la CEE, face aux pays asiatiques;
- doit être basée sur une profonde transformation des sous-systèmes mécanique, électrique, électronique et instrumentation, où la RFA est fortement concentrée dans ses fournitures au Portugal, mais où, face à la concurrence globale du Japon et de l'Europe du Sud à niveau mondial, ^{l'Allemagne} pourrait envisager une division du travail qui rendrait possible au Portugal d'exporter et remplacer les importations de quelques produits-clé de ces sous-systèmes.

B - Face à une Europe Méditerranéenne qui voit croître son poids dans les importations portugaises

, ni les pôles de spécialisation d'enclave, ni le plus grand pôle de spécialisation traditionnel ^{le textile/cuir} portugais, n'ont révélé une forme notoire et globale d'articulation avec les ^{de cette région} pays, soulevant donc, une deuxième indétermination en ce qui concerne la division du travail qui doit fonctionner dans le cadre de la CEE, entre le Portugal et l'Europe Méditerranéenne.

C - A l'exception de l'agro-alimentaire et du cas particulier des textiles dans les ex-colonies, il est utile de signaler que les catégories et sous-systèmes dans lesquels les pays du Tiers Monde présentent une spécialisation plus grande en tant que clients du Portugal, ne sont pas, en général, les pôles de spécialisation principaux du Portugal - textiles, bois/papier, électronique, mais plutôt les autres sous-systèmes, comme par exemple, la mécanique, surtout les armements, et quelques équipements spécifiques fabriqués dans le pays.

Ici, nous nous trouvons devant une troisième interrogation. Quel articulation future avec les pays du Tiers Monde?

Face aux pays de l'Europe Méditerranéenne (France, Italie et Espagne) qui participent activement à la fourniture d'équipements pour l'industrialisation du Tiers Monde, qui ont profité du dynamisme des marchés de l'OPEP et des NIC pour solidifier quelques aspects novateurs de sa spécialisation internationale et compenser l'énorme augmentation de sa "facture pétrolière". Le Portugal, avec son modèle de spécialisation actuel, non seulement est incapable d'exploiter cette voie, mais il utilise de plus en plus les importations originaires de ces trois pays pour répondre aux besoins de sa modernisation.

V - LA FORMATION DU DEFICIT COMMERCIAL EXTERNE - UNE ANALYSE PAR REGIONS ET SOUS-SYSTEMES:

Après avoir analysé les articulations principales entre le Portugal et les économies dominantes relativement aux importations et aux exportations, nous allons voir maintenant ces articulations à partir de l'analyse d'ensemble des importations et exportations, par régions et sous-systèmes.

a - Lorsque l'on observe l'évolution de la contribution des diverses régions pour la formation du déficit extérieur entre 1972 et 1979, nous notons deux grandes séparations:

- d'un côté, les EUA augmentent énormément leur poids dans le déficit ^{contrastant avec} l'Europe (régions RFA, GB et Europe Méditerranéenne ensemble) et du Tiers Monde;
- d'un autre côté, il existe un clivage en Europe, entre l'Europe du Nord (régions RFA et GB) dont le poids dans le déficit diminue et l'Europe Méditerranéenne;

b - Quant aux EUA, il existe un double mouvement qui origine l'augmentation substantielle de son poids dans la formation du déficit:

- d'un côté, les pôles de spécialisation du Portugal pendant cette période, ont "reculé" dans le marché américain. Ce qui se passe avec le sous-système électronique est particulièrement grave; les superavits sont devenus déficits, en conséquence du manque de connexion provoqué par les multinationales, avec le marché américain, après 1973;
- d'un autre côté, les EUA ont absorbé la majorité de l'augmentation du déficit du système agro-alimentaire, voyant augmenter leur quota dans les importations ^{croissantes} d'aliments, et tandis qu'on assistait à une perte de dynamisme des exportations agro-alimentaires portugaises vers les EUA.

c - En ce qui concerne l'Europe du Nord, on assiste à un mouvement inverse:

- les pôles de spécialisation du Portugal sont capables d'augmenter les superavits, autant dans la région GB, que dans la région RFA (en spécial avec le Bénélux);

- il y a une légère diminution du poids des déficits résultant du commerce avec les pays de l'Europe du Nord dans leurs zones de spécialisation (exemple: les sous-systèmes mécanique, automobile et Chimie Organique),

d - En ce qui concerne l'Europe Méditerranéenne, il y a trois mouvements qui expliquent une chute moins forte dans sa contribution pour la formation du déficit global:

- les pays d'Europe Méridionale, surtout la Grèce et la Turquie, ont augmenté leur rôle de fournisseurs du coton pour le secteur textile, aux dépens de l'Afrique ;

- comme nous avons vérifié, les pays de l'Europe Méditerranéenne ont globalement renforcé leur poids comme fournisseurs de biens d'équipement, de consommation durable, et de quelques biens intermédiaires, aux dépens des pays d'Europe du Nord, surtout la région GB;

- les pôles de spécialisation traditionnels de l'économie portugaise, n'ont pas révélé, dans l'ensemble, une capacité d'augmenter les superavits obtenus dans le commerce du Portugal avec ces pays.

En conclusion:

A - Le modèle de spécialisation portugais actuel a permis de réduire l'amplitude relative des déficits créés dans le commerce avec les pays d'Europe du Nord. Cela a été possible dans une conjoncture de crise d'investissements et de chute du rythme de croissance de la demande de biens de consommation durable qui a entraîné la diminution du poids de quelques sous-systèmes dans lesquels ces pays (surtout de la région RFA) ont une plus forte articulation avec les rôles de dépendance portugaise.

B - Son modèle de spécialisation actuel n'est pas capable de créer des rapports plus équilibrés, soit avec les EUA, soit avec l'Europe Méditerranéenne, et surtout avec l'Espagne.

Dans le deuxième cas, le recours aux importations espagnoles en mécanique automobiles et chimie organique, ont une tendance à augmenter, sans que les pôles de spécialisation portugaise actuels arrivent à gagner des positions dans ce pays. On peut, cependant, prévoir que les principaux changements en cours, résultant des investissements dans le Chimie Organique, Automobile et Fonderie, rendent l'adaptation de notre spécialisation aux pays de l'Europe Méditerranéenne moins dramatique (par l'exploitation des échanges intra-catégories).

C - Le modèle de spécialisation portugais actuel ne mène à aucune présence intéressante dans les pays du Tiers Monde, qui puisse lui permettre de compenser les déficits énergétiques. Cette présence ne devrait pas se limiter à une tentative permanente de reconquérir les marchés des ex-colonies, vers le modèle de spécialisation identique à celui qui a précédé la décolonisation.

En conclusion,
 Il nous semble, , que concentrer l'essentiel des efforts, relativement à la spécialisation ^{future} du Portugal,

- dans l'adaptation du modèle de spécialisation actuel dominé par les textiles, le bois/papier et l'électronique, à la ^{région} RFA, tout en maintenant les positions obtenues dans la région GB qui a vu naître ce modèle;

- complétant un tel effort avec une amélioration de la situation avec l'Europe Méditerranéenne, à partir de nouveaux investissements dans la Chimie Organique et dans l'automobile ,

ne résoud nullement le déficit agro-alimentaire (EUA), énergétique (OPEP pour le pétrole, "Dominions" et EUA pour le charbon), sans même arriver à absorber l'accroissement inévitable des im-

tations de biens d'équipement nécessaires à la modernisation de l'économie.

C'est à dire qu'il faut faire de gros efforts pour réduire la dépendance portugaise dans les aliments, l'énergie et les biens d'équipement et qu'il faut développer de nouveaux pôles de spécialisation, en coordination avec cet effort de réduction des dépendances les plus graves. Ces nouveaux pôles de spécialisation pourraient découler d'une nouvelle division de travail intra - européenne.

TECHNOLOGICAL DEPENDENCY IN A MEDITERRANEAN ECONOMY:

THE CASE OF SPAIN

Juan R. Cuadrado Roura

(University of Alcalá - Madrid

Professor of 'Politica Económica')

General Technical Secretary
Ministry of Transports, Tourism
and Communications.

1592

TECHNOLOGICAL DEPENDENCY IN A MEDITERRANEAN ECONOMY:THE CASE OF SPAINby JUAN R. CUADRADO (*)1.- INTRODUCTION(University of Alcalá - Madrid
Professor of 'Política Económica

One of the main problems an "intermediate" country has to face is that its growth model is strongly dependent on the one chosen by the leading developed countries. Technological innovations developed mainly in the above mentioned countries are a concrete aspect of this subordinate role played by countries -like Spain- that indiscriminately import them.

The main aim of this article is to introduce some data and to put forward some ideas on the Spanish case. We feel that the situation that the Spanish economy is facing and which is being shown here could probably be similar to other Mediterranean countries. This is so because apart from the particular form of political model chosen during their economic expansion in - the sixties and mid seventies, their economic structures are similar (except for the Northern parts of Italy and Spain).

Most of the data and the analysis is based on a recent study sponsored by the EEC on the impact of technology on employment (1) in which the authors of this article took part.

The article is divided into the following four sections:

A brief historical background; some constraints R&D is facing in Spain; an analysis of the present trends and problems and a conclusion suggesting a regionalised solution.

Because of lack of space the historical framework has only been sketched. For the same reason the arguments put forward in the other three sections - could not be developed fully. We think, however, that this article shows a clear picture of the role played by technology in a dependent intermediate country.

(1) FAST PROGRAMME.- Presto Project: Case Study: Andalusia (Spain). Commission of the European Communities. March, 1982.

(*) with the collab. of V.Granados and J.Auriolles. University of Málaga.

2.- SOME NOTES ON THE HISTORICAL FRAMEWORK OF SPANISH INDUSTRIAL INNOVATION.-

Largely speaking, the history of the Spanish technological policy can be divided in four broad periods:

The first period extends from the Industrial Revolution -which in Spain took place in the second decade of the century and was mainly concentrated in the Basque Country (basic industries) and in Catalonia (transformation industries)- to the 1930's. The institutional lack of interest in the field of technology was evident. The few cases of autonomous innovations were isolated - - events and were developed abroad. After the First World War and with the beginning of industrialisation, certain sectors (transport, communications, basic industries) started upon a process of technological dependence. At the beginning of the Second Spanish Republic the first attempts at technological investigation were under way in certain institutions, the resources, however, were very limited (1).

The second period extends from the end of the Spanish Civil War to the phase of leading up to the First Development Plan (1962-63) just after the liberalisation of the Spanish economy which had started with the Stabilisation Plan of 1959 and with the bilateral agreement in technological and military matters with the USA (1953). At this time the new Superior Council of Scientific Research (CSIC) began to operate. Its impact in the field of applied technology, however, is negligible (2). During the autarkic phase, - some private efforts were made -trying to make use of the national resources without substantial studies of profitability- which created an industrial infrastructure in the Basic Equipment Industry with a national technology. - Naturally, the period of economic liberalisation and penetration of foreign capital -as a conscious political economy- brought about the end of the previous strategy which even though without the guidance of strictly economic feasibility studies did have, nevertheless, some successes (Pegaso, Calvo - Sotelo, ...) (3).

(1) This period is well covered by García Delgado (1973), Nadal (1977), Banco de España (1970).

(2) Expenses in personnel represent 75% of its budget which is 30% of the total research expenses in official bodies. The real investment in programs is 13,5%.

(3) See González (1979).

The third phase coincides with the Development Plans and the appointment in 1963 of the Government Commission for Science Policy which bore its first results in 1963 with the constitution of the National Fund for Scientific - Research. Consequently, it entered the field of applied research. Thus came about the so-called Spanish miracle which, despite the fact that it increased the income per capita and the industrial output to the point of transforming Spain into the tenth industrial power in the world, it strongly conditioned its medium and long-term development. This was due to the fact that from a technological and financial point of view it was based on speculative and - dependent wealth. The internal and external conditions which permitted this model of growth were, principally, the following:

- A relatively protected market and rapid expansion.
- Large availability of relatively cheap and passive labour:

This situation occurred because of the general ban and free unions and the existence of a corporative trade union structure (Branch syndicalism with the entrepreneur and the workers belonging to the same structure).

- The possibility of rapid incorporation of modern means of production, productive processes or simply commercial goods of international prestige widely available in the world market.

In this context it was easier and more profitable in the short term to introduce, but not assimilate, foreign techniques and technologies with already established success and in most cases in their "maturity phase" (to follow Vernon's terminology) than realise an autonomous policy which did not fit with the aforementioned speculative model.

Contrary to the situation of economic boom that characterised the previous phase, the fourth phase coincides with a period of world economic crisis and political transition in the case of Spain. It can be argued that both - these factors were responsible for the reduction of investment in Spain. Although it is possible to accept part of the argument, it is also true that the entrepreneurial world suffers from a lack of security in Spain. This, we believe, is a consequence of having to deal with an economic system very - much open to outside markets, very competitive, and with the possibilities of obtaining large profits, as in the previous period, considerably reduced. In

brief, the Spanish entrepreneurial class, like the Spanish economy as a whole, has grown very much in size but not in strength. This disability manifests it self at the present moment in two main aspects:

- The financial aspect: most firms are largely dependent on financial capital. The annual rate of self-finance (1) was in 1979, 27,4% according to a survey among 250 firms (9% small; 27% medium and 64% large ones) (2).
- The technological aspect: there exists a large proportion of Spanish firms which are dependent on foreign technology, as the Table No. 1 shows.

3.- ECONOMIC POLITICAL AND SOCIAL RESTRICTIONS IN R&D POLICY IN SPAIN.-

3.1.- A comparative analysis of R&D in the OCED countries and Spain

The situation described above becomes clearly visible when we compare data derived from the majority of the O.C.E.D. countries and Spain. This comparative data of 1975 of the expenses involved in Research and Development and the population series 1965-76, was published by O.C.E.D. in 1978. It is interesting to relate, as in figure 1, the active population to the expenses undertaken in Research and Development in order to observe the disadvantageous situation in which Spain finds herself. Having adjusted the curve, it becomes clear that the countries with the highest G.D.P. per head not only allocate more investment in capital but also spend more in Research and Development, with the result that new capital investment is created. Spain, however, is in a much spending position than that which should normally correspond to its level of wealth (3).

(1) Defined as Non-distributed profit + Annual amortisation

Annual Investment

(2) small: less than 100 workers, less than 250 million pesetas worth of sales and less than 100 million pesetas of their own resources.

medium: between 100 and 500 workers; 250 m. sales 1000 m. pesetas; 100 million pesetas of own resources 500 million pesetas.

large: workers 500; sales 1000 million pesetas; own resources 500 million pesetas.

(3) The Foundation Juan de la Cierva (which belongs to the CSIC) has estimated that the resources allocated to Research and Development is 0,37% of the GNP. According to Johnson and Striner, for a country of income per head to

TABLE No. 1

PERCENTAGE OF PRODUCTION DEPENDENT ON FOREIGN TECHNOLOGY

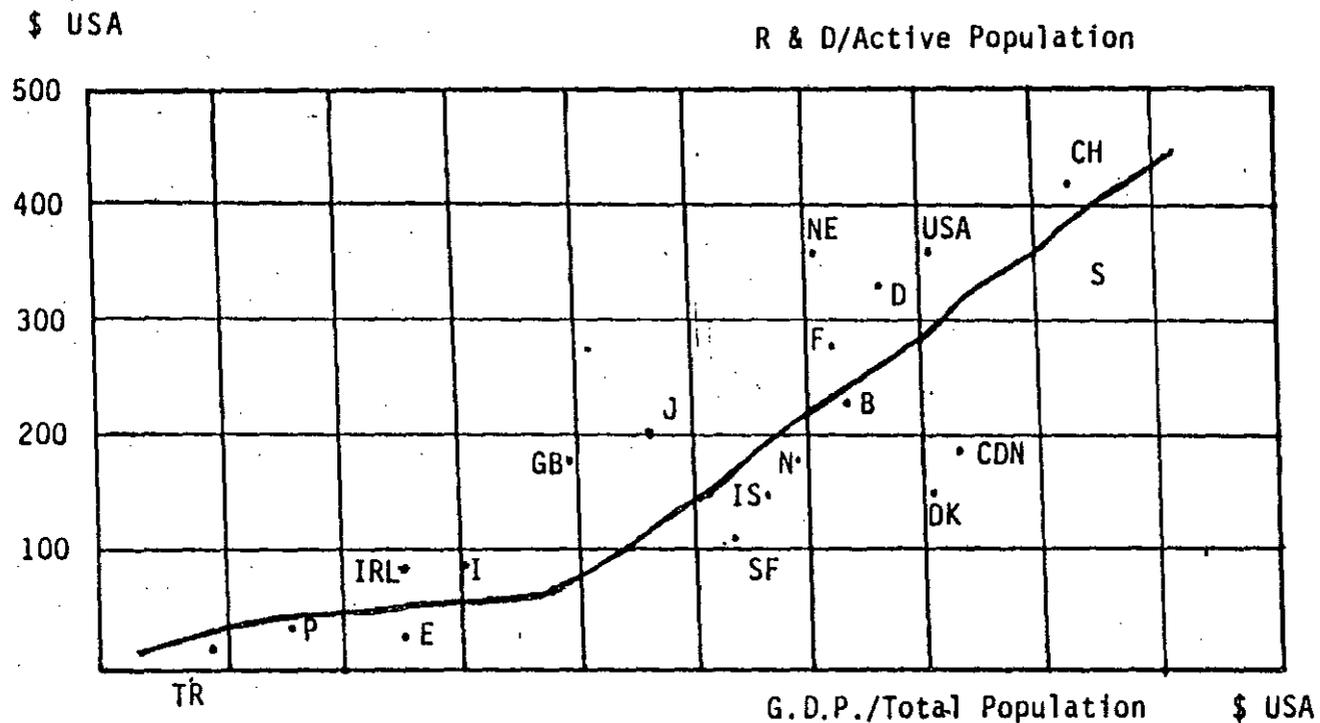
Non-metallic manufacture	88,01
Metallic constructions, Boiler-making and smelting equipment	31,19
Machinery for the production of non-electric energy	83,32
Machinery for the production of fluids	61
Machinery for maintenance, construction, Public works and mines	43,88
Agricultural machinery	40,07
Machinery for textiles and fabrication	15,51
Tool-making machinery	43,95
Machinery for the production, transport and utilisation of electric energy	70,61
Components and electronic and telecommunication materials; measurement devices for control, testing and regulation	93
Railway vehicles and materials	60,33
Industrial vehicles	7,43
Other machinery	50,01

Source: A. Nieto . Economía Industrial, Sept. 1978, p. 117.

5

FIGURE 1

GRAPH TO RELATE EXPENSES IN R&D POPULATION AND
G.D.P. IN OCED COUNTRIES



Source: Gil Peláez. Economfa Industrial, Sept. 1978, p. 32.

6.

TABLE No. 2

POPULATION, G.D.P. AND EXPENSES IN R & D IN THE O.C.E.D. COUNTRIES (1975)

	POPULATION		G.D.P. per head \$ USA	EXPENSES IN R & D	
	Total 10 ⁶	Active %		Total \$ USA 10 ⁶	Per Active person \$ USA
W. GERMANY	61,83	42,7	6.777	9.336	353,3
BELGIUM	9,80	40,8	6.351	820	204,8
CANADA	22,80	44,5	7.179	1.853	182,7
SPAIN	35,39	38,0	2.460	273	20,3
UNITED STATES	213,54	44,4	7.148	35.182	371,1
FRANCE	52,70	42,3	6.356	6.114	274,0
ITALY	55,65	35,6	3.135	1.289	90,3
JAPAN	111,55	47,7	4.404	9.947	186,9
HOLLAND	13,67	35,6	6.050	1.756	361,2
PORTUGAL	9,69	42,9	1.628	43	10,3
GREAT BRITAIN	56,03	46,0	4.071	4.677	181,3
SWEDEN	8,19	50,4	8.463	1.198	470,6
SWITZERLAND	6,35	46,2	8.463	1.198	470,6

Source: Various publications of the O.C.E.D.

7

TABLE No. 3

ALLOCATION OF HUMAN RESOURCES TO R & D IN SOME O.C.E.D. COUNTRIES

	a	b	c	d		e	R & D
	Active Population 10 ⁶	Researchers (complete working- day)	b/a	Scientistits and engineers		R & D \$ USA 10 ⁶	$\frac{R \& D}{d}$ \$ USA 10 ³
				N°	% s/b		
W. GERMANY	26.397	303.384	1,15	103.362	34,1	9.336	90,3
BELGIUM	4.003	30.859	0,77	16.516	38,9	1.853	112,2
SPAIN	13.454	23.238	0,17	7.924	34,1	273	34,5
UNITED STATES	94.293	533.000	0,56	533.000	-	35.182	66,0
FRANCE	22.310	220.129	0,99	65.577	29,8	6.114	93,2
ITALY	19.802	94.686	0,48	37.907	40,0	1.789	47,2
JAPAN	53.230	566.222	1,06	316.736	55,9	9.947	31,4
HOLLAND	4.862	54.290	1,12	-	-	1.756	-
PORTUGAL	3.666	7.091	0,19	1.897	26,7	43	22,7
GREAT BRITAIN	25.795	259.200	1,00	74.312	30,6	4.622	59,0
SWEDEN	4.129	38.559	0,93	16.655	43,2	1.281	76,9

Source: Our own elaboration. O.C.E.D. figures

TABLE No. 4

INSTITUTIONS CARRYING OUT RESEARCH AND DEVELOPMENT

	Universities	Official Bodies	Firms	Charities
W. Germany	20	16,6	63	0,4
Belgium	26,3	8,9	64,2	0,6
Spain	5,2	35,6	57,7	1,5
U.S.A.	12,4	15,3	68,8	3,5
France	16,0	23,1	59,6	1,3
Italy	21,9	22,4	55,7	-
Japan	28,1	12,3	56,7	2,9
Holland	23,4	20,7	53,6	2,3
Portugal	17,6	56,6	21,0	4,6
Great Britain	8,3	26,9	62,3	2,5
Sweden	24,8	9,6	65,4	0,2
Switzerland	16,1	6,9	76,6	0,4

Source: Our own elaboration O.C.E.D. figures

TABLE No. 5

EXPENSES INCURRING IN R & D IN OFFICIAL INSTITUTIONS (1979)

	Personnel %	Purchases of Goods and Services %	Real Invest ment in Pro grams %	Other Expenses %	Total 10 ⁶ pts.
Superior Council for Scientific Research	75	7,2	13,5	3,6	6.069,7
Solar Energy Unit	39,2	11,4	47,2	2,06	5.249,8
National Institute of Aerospace	42,5	7,1	9,2	41,0	2.910,3
National Institute of Agricultural Research	60,8	12,7	21,1	5,7	2.600,0
Institute of Geology and Mines of Spain	2,06	9,9	81,2	6,6	1.059,4
Centre for Research and Experimentation. Public Works	75,3	12,6	11,9	-	1.050,4
Energy Research Centre	4,1	2,6	83,06	10	1.043,8
Spanish Institute of Oceanography	58,7	7,1	34,08	-	321,0
Total Autonomous Bodies	51,7	9,1	29,9	9,1	20.304,4
National Centres of Pharmacology, Nutrition, Virology	74	16,8	5,3	3,7	427
Work-shops, Laboratories and Institute of the Ministry of Defence					750
Units of Research and other Departments					50
Total other Centres					1.227,0
Total Official Institutes					21.531,4

Source: Own elaboration

As we mentioned earlier, neither Public nor Private initiatives were taken to cover the gap between Spain and other countries (see Table No. 2). Real expenses in R&D in Spain between 1965 and 1976, grew at a slower rate than in the developed countries of the O.C.E.D.: 8,3 per cent annual rate of growth for the former and 21,9 per cent for the latter.

In order to illustrate this problem more clearly we are going to show in Table No. 3, the allocation of human resources to research in Spain and other OCED countries, as well as the form that the distribution of financing of this activity takes.

Spanish researchers, therefore, will represent only 0,17% of the active population - a figure which is 6,7 times less than its equivalent in Western Germany and Holland and near six times that of England, France, Japan and Sweden. On the other hand, expenses incurring in Research and Development - per scientist amount to a quarter of those in Belgium, a third of those in France and half of those in England, Sweden and the United States.

Among institutions engaged in Research and Development, the proportion of Spanish Universities is five times smaller than that of Japan, Belgium, Sweden and Holland... As a consequence, and even though diminished from 55% to 35%, the weight of official institutions in Research and Development is by far superior to its European counterpart (see Table 4). Table No. 5 reflects the distribution of these expenses in R&D incurring Spanish Official Institutions.

What figures most prominently in the Table is the large expenses towards personnel and the very low real investments in programs: not taking into account the Unit for Nuclear Energy, the Institute of Geology and Mines of Spain and the Centre for Energy Research, the figure of less than 30: becomes no more than nine per cent... The Unit for Nuclear Energy alone would represent more than 40% of the total real investment in programs.

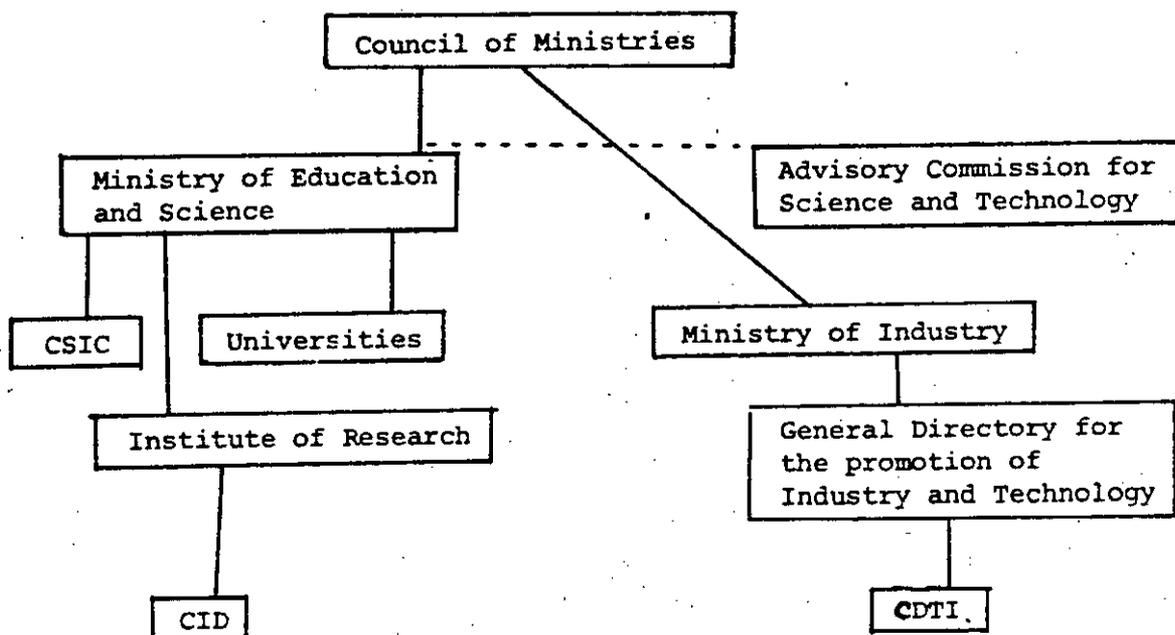
These last considerations coincide with the conclusions of the survey - carried out by the Juan de la Cierva Foundation. This survey distributed the expenses incurred in Research and Development in Spain as a whole, in the following way:

Basic Research 11,8%

Applied Research 44,2%

Technological Development 44%

The result, therefore, is a relation 1:4:4. The optimum relation, however, is considered to be 1:3:10 which calls for the reaffirmation of the conclusion that even with the import of foreign technology, very few resources are dedicated to the expenses incurred in technological development, thus accentuating the problems of dependent technology without assimilation. Moreover there is another aspect to be stressed here and that concerns the number of Spanish Researching Institutions which is much smaller than the number of similar ones in other, more developed countries. The difference appears greater when we refer to the number of truly active institutions (out of 33 - - only 18 produce something of any relevance). Furthermore, there does not exist an organism to centralise and coordinate these activities as the official organic schema of the Spanish technological structure demonstrates:



There has also been a tendency to imitate foreign institutions without in-depth studies of their adaptability to the Spanish situation, moreover, and in the majority of the cases, this has been a government initiative although rarely based on the industrial system's real needs. The CSIC (General Council for Scientific Research) would be the most typical example of an institute created "from top to bottom" without any reference to the real needs - and demands of the country.

As regards the allocated resources, it has been observed that the private institutes for research have an average annual budget of four million pesetas. The same applied to some of the better thought out institutes as is CENIDOC (National Centre for Research and Scientific Documentation) and the CDTI. The aforementioned Bill of February 1982 provides for the encouragement and support of both.

The lack of coordination, on the one hand, between centres of research and the industrial world, and on the other, between education and Basic Research in the Educational Establishment, has become an unquestionable fact of the Spanish system. The necessity to create ways of facilitating the natural and organised access between Education and Basic Research has been emphasized from many different fronts as a way of stimulating and encouraging the investigating spirit which is an inherent quality of education and which every student should consider as indispensable aspect of his or her formation. The present situation could facilitate this task since the former director of the Educational Program OGEIN (Organisation and Management of Research) of the INI Foundation, has been nominated Minister of Education. Another priority should be establishment of ways of facilitating the national industry's access to technological development adequate to its needs and particular circumstances. One of these special circumstances at the present moment is, as we said earlier, the impending entry into the Common Market.

The qualitative results of the survey on the Spanish science and technology system, can be summarised in the Table 5 which reflects the functional and structural analysis according to its behaviour from a theoretical as well as practical point of view, its possibilities of re-orientation in the context of a new situation and those aspects to which greater effort should be directed.

3.2. Technological dependency of present Spanish economy

One conclusion that has come out of the previous sections has been that Spain is, from a technological point of view, a dependent country. We do not, however, understand dependency as simple payment of royalties, but as a lack of assimilation of imported technologies. Figure number 2 illustrates this concept of dependency.

Technological dependency -or lack of indigenous technology- shows itself when the imported technology is neither adapted, developed or improved until the time of having to make it more competitive in the world markets as products with incorporated technology or known-how, license or technical assistance. Technological dependency, therefore, would not create a situation of lack of freedom in choosing between the alternatives of importation or - creation of national technology. Japan would be the most clear example of - this because this country has been maintaining constant deficits in its balance of payments for technology. According to O.E.C.D. data of 1975, the - technological balance of payment in millions of dollars in different countries would be as Table No. 6 shows.

T A B L E No. 6

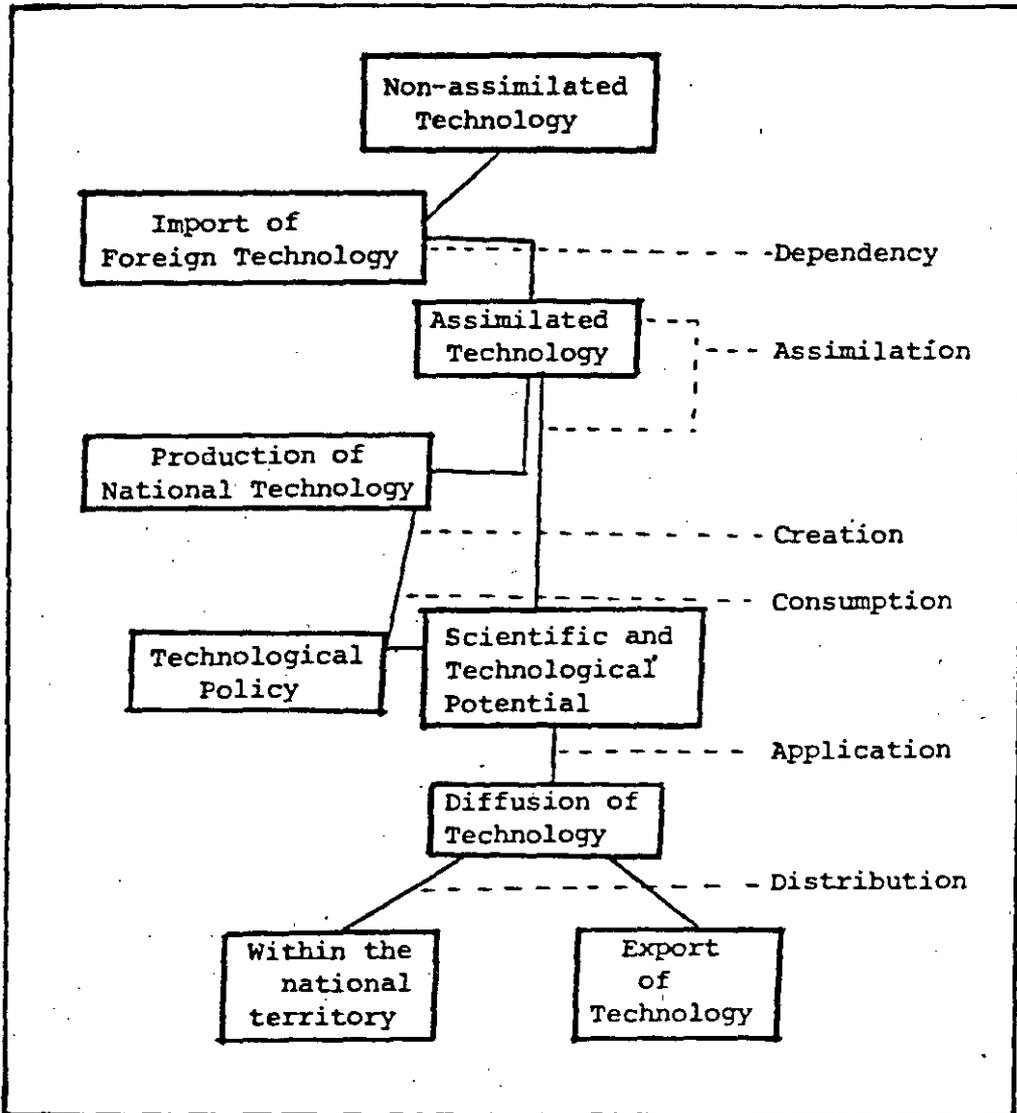
	Technological imports	Technological exports	Balance
W. Germany	538,1	212,3	- 325,8
France	266,5	108,9	- 157,6
Great Britain	298,6	283,9	- 1,7
Japan	837,5	186,9	- 650,6
United States	126,0	725,0	+ 549
Spain	249,1	27,5	- 221,6

Source: Sercobe ob. cit., 1978

In conclusion, therefore, the problem does not lie in importing technology but in adapting to the indigenous productive system and developing it subsequently. Because of the very low investment in Research and Development, enterprises have had a very weak negotiating basis when drawing up - contracts of license. This has meant that the acquisition of technology has inevitable been accompanied by obstacles to its development, appropriation and assimilation necessary to the firms, as we will see in relation to restrictions on exports. Nevertheless, the balance of payments for technology

FIGURE No. 2

CHART TO DEFINE TECHNOLOGICAL DEPENDENCY



in Spain has certainly improved over the recent years. Yet this has been more the consequence of the technological development's own dynamic and inner force than the result of conscious policy, either public or private, during this period (1). This improvement could also be explained as being due to the present crisis, a period in which new investments in technology will not be compensated by a declining market. Consequently, the evolution of the rate of receipts for technological rights has been continuing much more dynamically than that of payments -thus increasing the covertedario of the former over the latter- although it is still much lower than that of the developed countries (W. Germany, 39,4%; France, 40,8%; Japan, 22,3%; Great Britain, 99,4%).

This can be seen very clearly in the Spanish balance of payments for technology (Table N° 7). According to this Table technology exports rose eight times over these years. Exported Equipment Goods (representing 40% of its production) did not, however, follow this upward tendency of Spanish exports (the latter represented 29% of the annual increase and the former only 18%). This negative tendency could worsen with Spain's entry into the Common Market.

We also notice that there exists a large number of firms which depend on foreign countries not only technologically but also in their financial-management aspects (2). This situation could lead and in fact did lead to restrictions on free exports, not only in goods but also in technology. In a survey carried out by Pampillon (1979), the following restrictions (in percentages) were given:

Total prohibition	44,4%
Only to certain countries	5,5%
Prior authorisation in writing	9,2%
Export according to H. Q. policy	7,4%
Limit of up 20% of the production	3,7%
N.A.	27,7%
Without data	1,8%

(1) Nevertheless there exists a large concentration of Spanish exports of Equipment Goods in one single kind of product: looms. This confirms the technological backwardness of the "Equipment Goods" sector as the technology of looms can be classified as conventional.

(2) 80% of the total royalties have been paid by 200 firms in which foreign

TABLE No. 7

BALANCE OF PAYMENTS FOR TECHNOLOGY IN SPAIN

	Payments (I)	Receipts (II)	Balance	Cover-ratio $\frac{II}{I} \times 100$
1967	100	100	100	7
1968	93	144	85	11
1969	122	118	121	7
1970	123	203	115	12
1971	141	213	135	10,8
1972	182	261	175	10,4
1973	227	344	217	11
1974	255	430	214	11,4
1975	274	633	246	16,7
1976	425	772	398	13
1977	373	810	339	15,6
1978(*)	-	-	-	20(*)
1979	455	1.384	377	22
1981(**)	450	-	-	-

(*) Sercobe

(**) Data taken from a Bill on Technological Innovation in Industry (February 1982).

Source: Our own elaboration using data from the Bank of Spain.

If we look at the countries which export and the countries which import technology from Spain, we find that the Common Market represents 50% of the former and 40% of the latter. Exports at the moment consist mainly of machinery and equipment (but never new complete installations). This is still an individualistic commercial tactic because exporting firms operate singly as sellers, with at the necessity of establishing contacts with other firms in order to complete the export negotiations. The buyers, on the other hand, are private enterprises which negotiate on the basis of individual - firms (1). It is important to underline this fact because of the necessary adaptation required by Spain's entry into the Common Market in order to - overcome the restrictions placed on the free circulation of goods. These restrictions are caused by the technological and organisational links mentioned earlier and which are most frequently evident in the case of firms of strong exporting capacity.

In order to conclude this part on the economic factors of Spanish technological dependency in the case of a group of key sectors, it would be sufficient to look at Table No. 8 where the parameters of research (a, b, c, d) and technological dependency are reflected (e, f, g, h, j).

For the analysis of the socio-political restraints on technological - development in Spain, we use the results obtained by the Modelec Project - (Pavon 1981) carried out on the basis of in-depth interviews and the conclusions of a panel consisting of 23 representatives of industry, Civil Services, Universities Official Research Centres, Banks and Political Parties. We consider the conclusions of the panel as being fairly representative because despite the heterogeneity of the participants they are nonetheless recognised for their knowledge in subjects related to science and technology, their wide view of social phenomena and their decision-making power in their respective fields. The conclusions are summarised in a schematic form in Table No. 9. On the other hand, it seemed important to include the attitudes existing within to Spanish society towards technology. A survey is being -

(1) The contrast with developing countries lies in that the negotiations are carried out with state enterprises and there is frequent collaboration among Spanish firms since the object of the operation in most cases is a complete installation. Finance plays a very fundamental role in these exchanges.

done among representative Layers of the Spanish society (1).

The following conclusions can be extracted from the aforementioned survey on Research:

- The necessity of Planning: 60% of the interviewers foresee waste in cases of lack of planning.
- The responsibility for deciding on the content of research: 29% are in favour of the University; 18% are in favour of the scientists themselves and 13% are in favour of the financing body. In the case of the private firm, 60% believe that the control of the different aspects of the research process belongs to the firm itself (2).
- 80% of the interviewees agree on the lack of funds allocated to Research. Regarding the basic problem of research in Spain, 36% believe that it is caused by lack of material resources and 46% that it is caused by deficient utilisation of existing resources.
- Regarding the practical impact of research undertaken within the country, most interviewees think that it is negligible or even non-existent (nearly 90%) and also most of them blame this on the lack of planning (more than 50%). Moreover, most researchers and University lecturers seem to be in agreement (more than 80%) over the impossibility of maintaining the rhythm of industrialisation without improving the innovative capacity of the Spanish Technological System.
- Regarding the evolution of the most important aspects of the Spanish Technological System, the interviewees declared that the evolution has been:

<u>Unfavourable to</u>	<u>Favourable to</u>	<u>Not so unfavourable</u>	<u>Not so favourable</u>
- Environment	- Import of technology	- Nuclear energy	- Reduction of working day

(1) 140 in total, grouped in five large categories: 1) Active researchers; 2) Lecturers in Polytechniques and Faculties of Physics and Chemistry; 3) Managers of medium and large firms; 4) Members of Government with position of responsibility for technological Research and Development and member of political parties with parliamentary representation, and 5) People with connections with Pressure Groups or movements particularly sensitive to the use of technology.

(2) 1) To determine the object of investigation; 2) to determine the planning and procedure of the research; 3) to make use of the results of the in-

TABLE No. 8

PARAMETERS CONDITIONING TECHNOLOGICAL DEVELOPMENT IN SOME KEY SPANISH INDUSTRIAL SECTORS

	Parameters indicating research-ability				Parameters Indicating technological dependency					
	a	b	c	d	e	f	g	h	i	j
Non-metallic manufacture	0,5	6.137	4,9	5,5	68	3,2	1,3	7	99,9	92
Metallic constructions, Boiler-making and smelting equipment	0,7	6.296	8,8	13,7	31,2	15,8	3,6	15,6	22,2	24,1
Machinery for the production of non-electric energy	0,9	8.825	13,5	11,3	83,3	9,7	4,8	25,5	52,6	23,8
Machinery for the elaboration of fluids	0,6	5.183	9,9	11,8	61	3,5	3,8	6,8	61,6	23,5
Machinery for manufacture, Construction, Public Works and Mining	0,7	6.288	10,3	9,5	43,9	5,3	3,9	9,1	36,7	18,6
Agricultural machinery	0,6	7.840	5,2	12,3	40	1,8	2,4	9,8	84,2	27,2
Machinery for textiles and fabrication	0,7	7.540	4,3	10,2	15,5	1,2	4,8	15,1	12,8	32,6
Tool-making machinery	0,6	5.208	1,9	6,4	43,9	1,4	4,3	9,2	14,0	18,1
Machinery for the production, transportation and utilisation of electric energy	0,7	7.327	9,5	13,0	70,6	19,4	3	14,1	52,1	12,3
Components and electronics and telecommunications material: measure-devices for control, testing and regulation	2,3	25.968	11,6	16,1	83	19,3	3,7	13,2	33,2	23,6
Railway, vehicles and materials	0,3	3.752	8,8	5,0	60,3	4,3	2,8	10,1	62	40,3
Industrial vehicles	0,7	7.740	8,9	11,4	7,4	2,2	2,7	5,5	26,6	26,08
Various machinery	0,6	5.447	8,3	8	50	12,8	3,6	23,5	23,4	16,5

a: Expenses in Research and Development in production (in percentage).

b: Expenses in R & D in relation in the total labour force (pts/worker per annum) in percentage.

c: Number of graduates in relation to total labour force, in percentage.

d: Number of researchers in relation to graduates, in percentage.

e: Percentage of production dependent on foreign technology.

f: Percentage relation of payments for transfer of technology undertaken by each subsector, to the Equipment Goods sector as a whole.

g: Average canon for transfer of technology.

h: Percentage relation of payments for technological transfers plus imported and raw materials and other components, to production undertaken with foreign technology.

i: Percentage of exported products dependent on foreign technology in relation to the total exports of the sub-sector.

j: Percentage of exports dependent on foreign technology in relation to the production as a whole.

HYPOTHESES	Possible trends	Confidence factor	Attitudes towards possible trends	Confidence factor
Industrial society	Δ	90%	Favourable (F) Unfavourable (U)	100% -
Joint use of hard and soft technology	Δ	100%	F U	100% -
Centrality of Public Sector	Δ	60%	F U	10% 90%
Centrality of private firm	Δ	40%	F U	100% -
Definition of priority sectors	Δ	100%	F U	100% -
Support to energy sector	Δ	90%	F U	100% -
Support to natural resources	Δ	75%	F U	100% -
Support to the information sector	Δ	20%	F U	100% -
Technocracy	Δ	80%	Favourable Indiferent Unfavourable	75% -
Generalised crisis of values	Δ	88%	F U	20% 80%
Value of gain	=	90%	F U	90% 10%
Value of work	∇	100%	F U	- 100%
Faith in scientific and technological progress	∇	90%	F U	- 100%
Oil energy crisis	Δ	100%	F U	- 100%
Use of energy of nuclear origin	Δ	100%	F U	85% 15%
Use of alternative energy	Δ	100%	F U	100% -
Economic growth	=	70%	F U	70% 30%
Inflation and unemployment	Δ	100%	F U	- 100%
Urban growth	Δ	100%	F U	- 100%
Massive use of technology	Δ	100%	F U	100% -
Environmental improvement	Δ	100%	F U	- -
Ecologist Pressure Groups	Δ ∇	50% 50%	-	-
Anti-nuclear Pressure Groups	-	-	F U	- 100%
Anti-pollution Pressure Groups -	-	-	F U	80% 20%

EVALUATION OF THE INSTITUTIONS OF SCIENCE AND TECHNOLOGY IN THE SPANISH SYSTEM

ORGANISATIONS	Functional Analysis		Structural Analysis				Theoretical Behaviour			Practical Behaviour			Possibility of Reorientation			Necessary Efforts						
	Diagnosis Management	Operative character Interrelation service	Information	Docileon	Finance	Research-development	Production	Commercialisation	According to function that should be fulfilled	According to repercussion on the System	According to term	According to function that is fulfilled	According to repercussion on the System	According to term	Should remain for Reorientation	Should grow	Should disappear	Its task should be shared	Economic means	Recycling	Organisation	Systems of management
1. National Academies of Science	X		X					U	S	L	U	M	L	X	X					M	M	X
2. Private Research Institutes		X				X		X	M	M	U	S	SH	X	M			X		M	M	X
3. Banks and Financial Institutes oriented towards technological development								VI	M	M	U	S	M		X		X					
4. Libraries and Centres for the dissemination of information		X	X					I	G	L	U	M	L	X	X			X				
5. Centre for Industrial Technological Development		X	X	X	X			VI	G	M	I	S	SH	X	X			X				
6. Commission for Scientific and Technical Research	X			X	X			VI	G	M	U	S	M		X				X	X	X	X
7. Government Delegated Commission for Science Policy	X			X				VI	G	L	U	L				X						
8. Senate Special Commission for Science Policy	X		X					I	M	M	U	M		X								
9. General Directory for Scientific & Technical Cooperation		X	X					U	S	L	U	M		X								X
10. General Directory for Science Policy	X			X				I	G	M	U	S	M	X						X	X	X
11. General Directory for Industrial and Technological Innovation	X		X	X				I	G	M	U	S	M	X				X				
12. Engineering Firms		X				X		I	G	SH	U	M	SH	X								X
13. Firms and Associations specializing in the transference of Technology		X	X					U	S	M	U	S	SH	X								
14. National Fund for the Development of Scientific Res.		X			X			I	G	M	I	S	M		X	X	X	X	X	X	X	X
15. National Institute of Prospects	X		X					I	M	L	U	S	L	X	X							X
16. National Institute of Rationalisation & Normalisation		X	X					I	G	M	U	S	SH	X	X			X	X	X	X	X
17. Professional Institutes and Colleges	X		X					U	S	M	U	M		X								X
18. Superior Council for Scientific Research		X			X			VI	G	M	U	S	M		X			X	X	X	X	X
19. Inca and other Information networks		X	X					I	M	M	U	S	M	X								
20. Contract Registries for transfers of technology		X	X					I	M	M	U	S	M	X								
21. Registry of Industrial property & trademark system		X	X					I	M	M	U	S	M	X								X
22. Research Departments of Public Firms	X		X	X	X	X	VI	G	M	U	S	M		X			X		X	X	X	X
23. Research Departments of Private Firms	X		X	X	X	X	VI	G	M	U	S	M		X			X		X	X	X	X
24. Research Departments and Laboratories of Polytechnic Universities	X		X	X			VI	G	L	U	S	M		X			X	X	X	X	X	X
25. Other Research Centres	X		X	X			VI	G	M	U	S	M		X			X	X	X	X	X	X
26. Foundations and systems of scholarships and grants		X	X	X				I	M	L	U	S	M	X			X					
OTHER ORGANISATIONS, ACTIVITIES AND LEGAL DISPOSITIONS																						
1. Training for researchers and managers of research		X	X					I	G	M	I	M	M	X	X		X					X
2. Statistical system		X	X					I	M	SH	U	M		X			X					X
3. Act for the Protection and Promotion of the National Industry	X		X	X				I	G	M	U	S	M		X							
4. Concerted Plans of Research		X	X	X	X		VI	G	M	I	M	M		X			X	X				X
5. Fiscal Policy	X		X	X				I	S	M	U	M		X								

Functions VI: very important I: important M: marginal U: unimportant
 Repercussions L: Large M: medium S: small N: nil
 Term L: long M: medium SH: short G: great

- Urban growth
- Rural emigration
- Quality of life
- Employment
- Public transport
- Emigration
- Dependency in relation to machinery
- Work alienation
- Satisfaction of needs of population
- Purchasing power
- Sanitary conditions
- Labour conditions

4.- PRESENT TRENDS.-

A change of attitudes regarding technology has been observed over the past five years in Spain. This has been due to the acknowledgment of the increasingly negative effects of technological dependency. Yet, the world-international crisis -felt in Spain much latter than in other European - - Countries- shook the weak Spanish industrial structures. Thus different social and economic forces become increasingly aware of the need for an indigenous technological policy to break from this inheritance. The new political situation, i.e. a parliamentary democracy, made this process clearer.

The creation of the CDTI (Centre for Industrial Technological Development, belonging to the Ministry of Industry and Energy) in May 1978, constitutes the institutionalisation of the change in attitudes taking place in the fourth period -referred to in section 2-. Contrary to other contemporary attempts, from the CSIC to the Research Institutes, the CDTI alone claims - to have clear entrepreneurial criteria, emphasizing the possibilities of commercial success for the innovations proposed to it. It rejects, therefore, the forms of intervention that take for granted unrepaid subsidies, trying to arbitrate some proceedings for making the CDTI responsible for the success or failure of the financed operation. The new objective is that the - CDTI should, in the medium term (5 to 8 years) be able to finance itself - independently of the State Budget which is always under political pressures. Its operation in a double dimension would be:

- a) To respond to outside initiatives of cooperation presented by the firms.
- b) To generate initiatives of technological development through the detection and identification of needs and opportunities which originate from the Spanish Industrial System itself. These initiatives should be channelled, in any case, through the firms.

The activities recommended for the CDTI can be summarised as follows:

1. - Exploitation of Trademarks, inventions and technologies.
 - Evaluation.
 - Promotion and commercialisation of inventions, trademarks and technologies of private origins.
 - Management and promotion of trademarks generated by Research Centres and Institutes belonging to Ministries.
 - Financing of the Registry of Trademarks.
2. - Participation in Marketing Studies and technological forecasts.
 - Studies in the evaluation of markets.
 - Analysis of priority areas, products and processes.
 - Studies in medium and long term technological forecasts.
3. - Technical, economic and financial participation in projects.
 - Intervention in projects of industrial innovation and technological development with recovery on sales.
 - Grants for the financing of innovations.
4. - Finance for the assimilation of foreign technology.
5. - Guarantee funds for testings and new acquisitions of technologies.
 - Loans to buyers.
 - Insurance against the risk of usage.
 - Financing of testings.
6. - Promotion of opportunities.
 - Exploration of public or private markets for the promotion of national technologies.
 - Promotion of technologies of common interest to a particular sector -
 - Intervention in special programs of strategic interest.

7. - Special programs for the small and medium firm (P.M.I.)
8. - Information and Documentation Services.

What stands out most clearly and indicates the future character of policy on technology, is the particular emphasis given to the small and medium firm (P.M.I.). The criteria are based on which small and medium firms have the most productive conditions of work; which present the highest standards of innovation; whether the cost of Research and Development per head is lower than in the large industries; whether they are more flexible, more aggressive and more adaptable to new situations. The essential points of the policy would be:

- To promote the creative potential of the P.M.I. through special stimulants to new ideas.
- To facilitate access to better information on realised technologies.
- To provide incentives for the use of the possibilities of support offered by the country's science and research collectives and specially those to be found in convenient proximity to the locality of the P.M.I.. An example would be the collaboration between the CDTI and the Societies for Industrial Development regionalised. The SODI (Societies for Industrial Development) have been set up in four less-developed regions: - Galicia, Andalusia, Extremadura and the Canary Is.
- Immediate and urgent procedures dealing with their proposals to the CDTI.
- To help find financial resources for the materialisation through the Banco de Crédito Industrial (Industrial Credit Bank)- and exploitation of the idea, including circulating capital through capital-, risks, promoters, etc.

One of the theoretical works carried out by the CDTI on technological planning of medium and long term was the Modelec project (Pavon 1981) in collaboration with the CSIC and the UCLA. Another novelty within this interesting study is the selection of the priority economic sectors for a policy on Investment and Development in Spain among the 127 sectors from the Spanish Input-Output Tables of 1975. The selection took place after applying 24 indi

cators (1) to the sectors and thus obtaining two lists of priorities. These priorities are based upon a political schema which it is assumed, in the near future, will revolve around two wide alternatives: the one promoting the investment of private capitals and exports thus moderating the wage increases and consumption expenses and maintaining a relatively severe control on monetary expansion and on the evolution of the general price level. The other alternative will tend towards achieving the best possible improvements in wages and promoting the role of Public Expenditure (and particularly of Public Capital Investment) as one of the basic motors in the functioning of the system. In brief, it is possible then to work on the hypothesis that the first will induce a greater partaking of the Gross Capital Formation and Exports within Total Expenditure than the second which, on the contrary, will promote consumption expenditure (public and private).

The convergence of the results from both hypotheses is very high. With the exception of a few cases, sixteen sectors common to both hypotheses -- appear in the first 25 places of each hypothesis, including the first fifteen places.

These sixteen sectors are the following (not in order of preference):

- Production and primary transformation of non-ferrous metals.
- Manufacture of Pharmaceutical products.
- Metallic smelting.
- Manufacture of tools and metal goods.
- Construction of industrial machinery and non-electric mechanical -- equipment.
- Manufacture of computers and office equipment.
- Construction of machinery and electric goods, except electric domestic aids.
- Manufacture of electronic goods (2) with the exception of computers.
- Construction of automobile vehicles and their components.
- Silk and artificial and synthetic fibres Industries.
- Shoe Industries.

(1) Grouped in six blocks of: 1) Economic importance (4); 2) Foreign trade (8); 3) Labour-intensive employment (2); 4) Energy consumption (1); 5) Intersectoral relations (4); 6) Structural changes (5).

(2) This was a case-study chosen by the Modelec editing group for an in-depth analysis.

- Production of paper and carton.
- Printing, Press and Editing.
- Transformation of rubber.
- Other land transport.
- Services connected with transport.

In order to conclude, finally, we make a brief commentary on the Industrial Technological Innovation Bill of February 1982, so as to illustrate the spirit in which the Spanish Administration seeks to establish a long term strategy for technological development. As has recently been expressed by the Treasury, the financing of this policy, however, still remains an obstacle. This project draws on some of the conclusions of the Modelec study, promoting the CDTI and taking the Small and Medium Firm (P.M.I.) as the central figure around which the future policy on technology is to revolve: "... The only way to achieve any qualitative change in the Spanish industry is to accept that industrial technological innovation has to be adopted by a good many of the 700.000 existing firms which, according to recent statistics, employ between five and five hundred workers and thus can be considered as the most appropriate active object of this process... (p. 3)

The principal objectives of this policy would be:

- The promotion of technological innovation: promotion of innovation within the firm and of the innovating firm.
- Development and generation of technology. Improvement of productive processes.
- Defence of Spanish technology and innovation.

In order to achieve these objectives, action is planned in the following fields:

- Industrial design. Regionalise the centres of research so as to come closer to the solution of the problems.
- Normalisation, homogenisation and promotion of the industrial quality. Establish measures of control by creating an infrastructure of public and private laboratories which constitute, according to formal verification, a national network of Testing Laboratories.
- Assimilation of technologies. The stages would be:

- That the firm imports particular technologies which are needed.
- That the firm assimilates these by first adapting them to the concrete needs of its market.
- That the firm fully dominates the improved or modified technology until reaching the point of being able to develop an original one and sell it to other.

This policy could be realised by selecting the technologies to be imported so as to achieve a progressive substitution of imported technologies for indigenous ones. It will set up, therefore, a program for the generation of technology to be purchased by the State, eliminating the hidden incentives and producing and publishing information on different national sources of technology.

5.- CONCLUSION.-

The Spanish model and the different political changes taking place, particularly during the last phases mentioned in part 2, have transformed Spain into a country strongly dependent of foreign technology (with an export/import conver-ratio of around 20%). Its dependence is more a consequence of lack of assimilation of technology than of direct payment of royalties. Leaving historical reasons aside, there exist structural condition which - impede important qualitative and quantitative technological achievements: - expenses in R&D per active person in Spain are 18 times lower than in Switzerland, 17 times lower than in W. Germany and the USA. It is even four times lower than in Italy and France which, according to the experts, are the countries Spain should be on the same level with. The existing institutions and the speculative character of the recent economic growth in Spain have also led to the waste of the few existing resources as a result of the uncoordinated way they have been used and the absence of a global and concrete strategy. It has been only recently and as a consequence of the Spanish model of growth of the 1960's and midseventies having been exhausted, that any consciousness on the part of the Administration and (less clearly) on the part of the entrepreneurial world regarding the necessity of planning economic development, has emerged. However, the practical results to come out of this

process are still too recent to lend themselves to evaluation and moreover, they seem to confront serious final problems. This is particularly the case with the recent Bill on Technological Innovation.

Despite our support for an indigenous technological policy we do not argue for some kind of hidden technological autarky. As it has been shown before only the U.S. have a surplus in their technological balance. It is not possible to be self-sufficient technologically speaking with the existing growth model. This is more so in a country with the economic history and characteristics of Spain. Having said we argue that a country like Spain should promote any more leading to the adaptation of foreign technologies to her characteristics. This policy should go parallel to the development of Spain's own technology closely related to the existing productive system and using the real or potential resources that its geological and geographical situation allows. As a first step a closer collaboration between private and public bodies should be pursued. The lack of coordination between the State administration, the Universities, the CSIC and the firms is evident. As we have shown this hindrance is even observed among the same public body itself.

Following the comparative data with OECD countries it seems also clear that a big effort in public funding -and even private- is needed, at least to balance the Spanish level of economic activity with its research bodies. Due to the regional unevenness of Spanish potential and socio-economic characteristics, this technological strategy should adopt a regionalised pattern. Thus technological advances and innovation would be closely related to their environment. The new state form emerging in Spain -autonomous -type- can be a good ally for a new epoch.

REFERENCES

- BANCO DE ESPAÑA (1970): Una Historia Económica. Madrid.
- CUADRADO, J.R. et al. (1982): Technological changes and Employment. Case Study Andalucía. Málaga/Brussels, EEC.
- ETXEZARRETA, R. (1980): La Economía Española, 1970-1979, Barcelona.
- GARCIA DELGADO, M. (1973): Orígenes y Desarrollo del Capitalismo en España. Notas Críticas, Madrid.
- GONZALEZ, M.J. (1979) : La Economía Política del Franquismo. (1940-1970), Tecnos, Madrid.
- NADAL, J. (1977) : El Fracaso de la Revolución Industrial en España, 1814-1913, Ariel, Barcelona.
- PAMPILLON, R. (1979): La Política Tecnológica. Una Aplicación al Caso de España. Tesis Doctoral, Barcelona.
- PAVON, J. ; GOODMAN, R. (ed.) (1981): Elaboración y Análisis de un Modelo de Desarrollo Tecnológico para el Sistema Industrial Español en la Década 1980-1990, OSIC, Madrid.
- SERCOBE (1978): Situación tecnológica de la Industria de Bienes de Equipo, Madrid.

AGRICULTURE ET INTERNATIONALISATION
DU CAPITAL EN ESPAGNE

par

BERNARD ROUX (*)

L'agriculture de l'Espagne comme toute l'économie et la société de ce pays, ont subi de profondes transformations depuis un quart de siècle, à partir du moment où le pouvoir franquiste s'est vu contraint d'abandonner la politique autarcique qu'il conduisait depuis la fin de la guerre civile. L'entrée massive du capital étranger, phénomène central de la nouvelle situation économique, a été à l'origine de ces transformations. Celles-ci ont fait accéder l'Espagne au rang de nation industrialisée. Par ce processus l'Espagne, enfin désenclavée, a perdu en méditerranéité pour gagner en atlantisme. Car, par le biais du capital multinational, elle se trouve maintenant beaucoup plus liée à l'Amérique du nord et à l'Europe la plus développée qu'à la Méditerranée.

Dans la perspective d'un inévitable rapprochement de l'économie de ce pays vers les autres nations de l'Europe du sud lors de son entrée vraisemblable dans la Communauté économique européenne, mais également à l'occasion de réflexions menées sur la possibilité de définir des objectifs de développement qu'on pourrait qualifier de méditerranéens par analogie aux orientations atlantiques actuelles, il semble utile de faire le point sur les effets subis par l'économie espagnole en raison des liaisons que celle-ci a maintenu avec le pôle central auquel elle s'est rattachée voici vingt-cinq ans. Avant de penser, et éventuellement de passer, à des réorientations méditerranéennes, il est indispensable de s'interroger

(*) INRA, Laboratoire d'économie et sociologie rurales de l'Institut National agronomique Paris-Grignon.

2082

sur ce passé atlantique et sur ses conséquences.

C'est ce que prétend faire le présent travail, en ce qui concerne l'agriculture. Plus que d'une analyse systématique du secteur agricole, il s'agit d'une série d'éclairages donnés sur certains éléments structurels ou dynamiques devant permettre de saisir des mécanismes, plutôt que de quantifier des phénomènes.

LE RETOURNEMENT ÉCONOMIQUE DE 1959 ET L'ÉVOLUTION DE L'AGRICULTURE

Après une longue période protectionniste et interventionniste qui a culminé pendant la phase autarcique des deux premières décennies du franquisme, l'Espagne, par un retournement des positions du régime en matière économique, s'est trouvée intégrée d'un coup au mouvement d'expansion du capitalisme qui a suivi la 2ème guerre mondiale. Le Plan de stabilisation élaboré en 1959 après des mesures "pré-stabilisatrices" que la dégradation continue de l'économie avait imposées, fut à l'origine du déclenchement concret du processus. Incité par les facilités faites aux investisseurs étrangers contenues dans les mesures de libéralisation qui suivirent le Plan, attiré par un marché dont l'élargissement était prévisible, rendu confiant par l'existence d'une main d'œuvre bon marché et rigoureusement encadrée par les syndicats franquistes, le capital s'engouffra dans une économie jusque là à dominante agricole et à laquelle il allait faire brûler les étapes de l'industrialisation.

Le modèle de développement qui en découla fut basé sur l'implantation des firmes étrangères dans les secteurs sur lesquels allaient se porter les nouvelles demandes, ce qui impliquait un transfert massif de technologie en même temps qu'entraînait le capital, et sur l'équilibrage financier par les devises des touristes et par les mandats des travailleurs émigrés. En 15 ans, ce modèle a conduit le pays au rang d'importante nation industrielle.

L'internationalisation du capital s'est donc produite rapidement et avec intensité. Elle s'est effectuée notamment grâce à la participation active de la banque nationale, puissante et fortement concentrée, qui appelait de ses vœux la connection dans les entreprises du capital espagnol au capital étranger. Il est important de noter que cette circonstance a préservé l'Espagne d'une satellisation à la périphérie du système capitaliste. S'interrogeant sur le degré de dépendance du pays due aux investissements fournis de l'extérieur, C. BERZOSA et F. ARBELL peuvent conclure : *"il paraît clair que l'Espagne n'est pas dépendante et qu'il faut la considérer comme un pays du centre, encore que dans le bloc central elle soit placée dans une situation subordonnée."* (1). Cette subordination qui aura de grandes conséquences dans l'agriculture et dans les industries agroalimentaires, liera étroitement l'économie espagnole et les multinationales, en particulier celles des Etats-Unis, omniprésentes dans la plupart des secteurs de la production.

Impliquée dans ce vaste mouvement d'intégration à la partie centrale du capitalisme, l'agriculture du pays s'en est évidemment trouvée profondément transformée, non pas comme secteur d'accueil du capital étranger car, en Espagne comme ailleurs, la production agricole ne constitue pas une priorité pour les investisseurs, mais comme secteur soumis dans une économie qui s'ouvrait aux influences des marchés internationaux. Alors qu'elle avait joué un rôle moteur dans l'économie pendant la période autarcique, en particulier comme source de financement pour l'industrie (2), elle se transforma rapidement en activité conditionnée par des impulsions venues du dehors. C'est ainsi qu'elle devint un immense réservoir de main d'œuvre où puisèrent les autres secteurs; qu'elle fut conduite, sous l'effet combiné de la diminution de sa population et de l'accroissement des biens mis à sa disposition, à se mécaniser et à absorber très vite le progrès technique, terrains sur lesquels elle avait pris un important retard par rapport aux autres pays occiden-

(1) BERZOSA C., ARBELL F. - La dependencia de la economía española : las inversiones extranjeras. In : Crecimiento económico y crisis estructural en España (1959-1980). Akal/Textos, Madrid 1981, p. 316.

(2) LEAL J.C., LEGUINA J., NAREDO J.M. - La agricultura en el desarrollo capitalista español (1940-1970). Siglo veintiuno, Madrid 1975.

taux; qu'elle fut contrainte à une tentative d'adaptation aux nouveaux besoins d'une société en voie d'urbanisation rapide; qu'elle dut engager la course à la productivité, poussée par une politique agricole s'efforçant de maintenir la hausse des prix dans des limites acceptables pour le développement industriel. Engagée tardivement sur le chemin de la "modernisation" l'agriculture espagnole ne faisait en somme que se rapprocher du modèle occidental productiviste.

Il en résulta des transformations fort importantes dont quelques chiffres donneront une idée. L'exode rural, massif, a bénéficié non seulement aux cités industrielles du pays, Barcelone et Madrid principalement, mais aussi aux métropoles de l'Europe du nord. De 4,8 millions de personnes en 1960, la population active agricole est tombée à 2 millions en 1981. Alors qu'elle représentait 40,7% de tous les actifs à la première date, elle ne compte plus maintenant (1981) que pour 15,5%.

Pour ce qui est de l'acquisition des biens industriels, les agriculteurs ont largement répondu à l'attente de leurs fournisseurs : le parc de tracteurs a été multiplié pratiquement par dix entre 1960 et 1980, passant de 56 000 à 523 000 unités; la consommation d'engrais a fortement augmenté : les apports d'azote et de potasse ont triplé sur la période, tandis que ceux de phosphore ont augmenté de 150%. Quant aux aliments du bétail fabriqués par l'industrie, leur utilisation s'est accrue spectaculairement, puisqu'en vingt ans leur valeur en monnaie constante a été multipliée par six.

La production elle-même a augmenté comme conséquence de l'accroissement de l'équipement et des inputs, mais dans des proportions comparativement modestes. Entre le début des années 60 (moyenne 1961-62-63) et la fin des années 70 (moyenne 1978-79-80), la production finale agricole (production végétale, animale, forestière) s'est accrue en volume de 78%, la production finale végétale progressant nettement moins (54%)

que la production finale animale (124%). Ces progrès quantitatifs ayant été réalisés en même temps que la population active diminuait fortement, la productivité du secteur a suivi une courbe nettement ascendante. Son accroissement a été estimé au taux annuel moyen de 4% entre 1961 et 1980 (1).

Mais cette face plutôt flatteuse de la médaille cache un revers qui l'est moins. Le revenu du secteur (valeur ajoutée nette au coût des facteurs) n'a augmenté que de 36% en monnaie constante sur la même période (moyenne 1961-62-63, moyenne 1978-79-80). Aussi bien, même si le revenu par actif s'est accru au taux moyen de 6,5% entre 1961 et 1980, contre 4,7% pour l'ensemble de l'économie, cela n'a pas suffi à réduire, comme il l'aurait fallu, l'écart dont patissent les agriculteurs, écart qui situait leur revenu à 50% de celui des autres actifs à la fin des années 70.

Par ailleurs, les nouvelles demandes alimentaires n'ont pas été affrontées avec le désir d'y répondre prioritairement à partir des ressources nationales. En effet, le modèle de croissance retenu impliquant la limitation des dépenses alimentaires des ménages, il a été fait largement appel aux marchés internationaux pour les denrées dont la production en Espagne pouvait s'accompagner d'une élévation des prix considérée comme préjudiciable aux intérêts de l'industrie. D'où un déficit chronique du commerce extérieur agricole.

En ce qui concerne la structure agraire, caractérisée en 1960 par une inacceptable polarisation entre grandes exploitations et minifundia, elle se retrouve à peu près inchangée au début des années 80. Fonctionnant pour minimiser les coûts à court terme, le modèle espagnol a refusé d'intégrer les conséquences, pour le futur, d'une structure foncière terriblement déséquilibrée.

On peut encore ajouter la réapparition d'un chômage rural considérable dans les zones de grandes exploitations, phénomène

(1) GARRIDO EGIDO L. - Eficiencia y competitividad de la agricultura española. Revista de Estudios agro-sociales n° 123 avril-juin 1983, p. 86.

unique en Europe, conséquence de l'injuste répartition des terres mais aussi, et certainement plus, du développement inégal inhérent au schéma imposé par le capital dont les zones primitivement les moins développées, précisément celles des latifundia, ont eu le plus à souffrir.

Voici, tracés très schématiquement, quelques éléments de l'évolution de l'agriculture en Espagne depuis que l'économie du pays a été "libéralisée" et "relancée" de l'extérieur, à la fin des années 50. A première vue, et malgré quelques facettes brillantes, il n'est pas certain que les agriculteurs ni la nation aient beaucoup gagné au remodelage imposé par les choix de 1959. Aux graves problèmes structurels dont l'agriculture souffrait avant cette date se sont ajoutés ceux du déficit commercial, de la dépendance technologique, des déséquilibres régionaux. Après vingt années de règne du capital international, l'agriculture, partiellement "déméditerranéisée", se retrouve sous influence atlantique.

On peut alors se demander si l'Espagne n'a pas perdu d'abord l'occasion et maintenant la capacité d'impulser un développement agricole et alimentaire mieux centré sur ses propres ressources et profitable à l'Europe du sud et même, plus largement, à la Méditerranée, ses sphères géopolitiques "naturelles". Pour commencer à répondre à cette question, il faut entrer plus avant dans l'analyse des faits et des mécanismes qui ont conduit l'agriculture du pays à son état actuel.

LA TOILE DE FOND : LA QUESTION FONCIÈRE TOUJOURS POSÉE

Il faut tout d'abord rappeler sur quel tissu s'est greffé, dans l'agriculture, le modèle né des grandes réorientations de 1959, c'est-à-dire quelle était la structure agraire au début des années soixante.

L'histoire a produit en Espagne, selon des modalités qui ne seront pas évoquées ici, une concentration de la propriété

foncière qui n'a plus d'équivalent en Europe. Seul le Portugal d'avant la réforme agraire de 1975 se trouvait dans une situation comparable. Cet héritage du passé, que les premières années du régime franquiste avaient consolidé, pesait lourd sur l'agriculture à la fin des années cinquante. Quantifié par le premier recensement agricole en 1962, il montra d'extraordinaires inégalités au sein de la structure agraire. Le recensement portait sur l'unité de production et non sur la propriété, aussi bien les statistiques qu'il a fourni concernent l'usage du sol et non la propriété foncière. Il révéla que moins de 60 000 exploitations de plus de 100 ha, soit 1,8% du total, monopolisaient 56,5% des terres tandis qu'à l'autre pôle de la structure, les exploitations de moins de 5 ha - des minifundia - au nombre de 2 millions, soit 66,1% du total, ne disposaient que des miettes du territoire agricole : 6,4% des terres recensées. 76% des surfaces étant gérées en faire valoir direct, ces statistiques reflétaient, *grosso modo*, la situation de la propriété foncière avec, sans doute, une sous-estimation de la concentration, dans la mesure où étaient comptées comme autant d'unités les diverses exploitations qui pouvaient appartenir à un même propriétaire.

Ces données montraient qu'une bien faible proportion des exploitations agricoles du pays allaient être capables de s'équiper dans de bonnes conditions pour affronter les changements économiques en cours. La question foncière restait donc posée avec autant d'acuité que par le passé : rien d'essentiel, si ce n'est une consolidation des inégalités, ne s'était produit depuis que la rébellion du général Franco avait mis fin à la réforme agraire entreprise par la République.

Les appels à une politique vigoureuse de réforme foncière ne manquèrent pas, de nombreux économistes considérant l'opposition latifundia/minifundia comme un important facteur de blocage du développement. R. TAMAMES, dans un petit livre publié en 1965, parlant de "*la réforme agraire dont a besoin l'Espagne*" relie aux problèmes de la propriété, de l'usage et de la transmission de la terre, cinq des sept actions qu'il propose (1). C'est l'époque de la

(1) TAMAMES R. - Problemas fundamentales de la agricultura española. Zyx, Madrid 1965, p. 49 et suivantes.

définition et de la mise en œuvre des plans de développement (1). A la veille du second plan, dans un numéro spécial de la Revue Tiers Monde, rassemblant des articles de spécialistes espagnols consacrés à l'expérience économique en cours, plusieurs auteurs s'expriment sur l'agriculture : tous insistent sur la nécessité de profondes transformations du foncier. Pour E. de FIGUEROA, *"l'agriculture présente encore une série de points vulnérables dont sa structure économique et sociale caduque est responsable. Les défaillances de structures les plus remarquables se réfèrent au régime de propriété de la terre, qui rend l'exploitation rationnelle difficile et fait obstacle à l'augmentation de la surface cultivée..."* (2). M. SUAREZ intitule son article "La réforme agraire comme base du développement économique de l'Espagne". Pour R. TAMAMES, le plan devrait comporter les moyens de réaliser des transformations de structures nécessaires parmi lesquelles *"la réforme agraire, pour apporter une solution définitive à la situation qui, telle qu'elle se présente, freine l'essor économique et social"* (3). L.A. ROJO parle de *"l'inviabilité des vieilles structures (agricoles)"* (4). J. VELARDE affirme que *"rien de positif ne peut se produire si l'on ne modifie pas le régime de la terre"* (5).

Ces appels, et bien d'autres, ne seront pas entendus. Les problèmes posés par la structure agraire ne sont pas éludés dans les documents des plans successifs, mais leur solution ne sera pas vraiment recherchée dans les faits. L. CHICOTE, analysant la partie du premier plan consacrée à "l'amélioration de l'agriculture", constate que le terme de réforme agraire a disparu et explique que cette disparition n'a rien de fortuit, qu'elle procède de l'idéologie qui a présidé à l'élaboration du plan. *"Dans un pays comme le nôtre, dit-il, où la réforme agraire n'a pas encore été réalisée et où les problèmes latents des formes de propriété de la terre conditionnent de façon décisive la possibilité d'un processus de capitalisation de l'agriculture et d'amélioration*

(1) 1er plan : 1964-1967; 2e plan : 1968-71; 3e plan : 1972-1975.

(2) FIGUEROA MARTINEZ E. de - Les réformes de structure dans la dynamique du développement économique espagnol. Revue Tiers Monde n° 32 Oct. Nov. 1967, p. 975.

(3) TAMAMES R. - L'Espagne face au second plan de développement économique. Revue Tiers Monde n° 32 Oct. Nov. 1967, p. 1066.

(4) ROJO L.A. - Le commerce extérieur de l'Espagne. Revue Tiers Monde n° 32 Oct. Nov. 1967, p. 956.

(5) VELARDE FUERTES J. L'agriculture et le développement en Espagne. Revue Tiers Monde n° 32 Oct. Nov. 1967, p. 889.

substantielle de la productivité, on élude totalement la question, en espérant que la seule mise en pratique d'une série de mesures dispersées et sans articulation organique, qui n'affectent que les conditions techniques, va réussir la modernisation du secteur agricole, clé de voute du développement du pays... Le respect du statu quo est, encore une fois, la caractéristique essentielle. La déviation du problème vers l'amélioration des conditions techniques de l'infrastructure, en éludant le thème des relations sociales de production, fait également partie de l'idéologie néo-capitaliste du "perfectionnisme", dans laquelle les structures de base sont perfectibles mais intouchables dans leur essence." (1).

Cette longue citation est une analyse pertinente de la politique des structures qui sera menée constamment à partir de 1960. Pour masquer l'immobilisme fondamental, l'Etat se paiera même le luxe de continuer "la réforme agraire nationale-syndicaliste" entreprise dès les années 40 et dont le caractère purement démagogique a été depuis maintes fois dénoncé. Reposant essentiellement sur la réalisation d'infrastructures hydrauliques et sur la distribution de lots fonciers irrigables ou non, à des paysans sans terre, elle n'a guère affecté les structures. En 1979, 46 000 familles seulement avaient été installées depuis le début de cette politique (2) : nombre dérisoire au regard des 2 millions de minifundistes et des 1,5 million d'ouvriers agricoles que comptait le pays en 1960. Les surfaces mises en irrigation jusqu'à 1979 par l'Etat s'élevaient à 1,35 million d'ha dont seulement 230 000 avaient été distribués à de nouveaux paysans (3), le reste demeurant entre les mains des anciens propriétaires, souvent à la tête de grandes exploitations. Faisant le bilan de cette pseudo réforme agraire, A.J. NARVAEZ BUENO a pu conclure que les résultats de la "colonisation" (4), pourtant pièce maîtresse de la politique franquiste des structures, sont "négligeables" (5).

(1) CHICOTE L. - Remarques sur la "philosophie" du premier plan de développement. Revue Tiers Monde n° 32 Oct. Nov. 1967, p. 868.

(2) CRUZ VILLALON J. - Política de regadíos en España. Communication au Colloque franco-espagnol sur les espaces ruraux. Madrid 1983. Miméographé p.8.

(3) Ibid, p. 8.

(4) Par "colonisation", traduction littérale du mot espagnol colonización, il faut entendre l'installation de nouveaux paysans sur des terres expropriées et aménagées.

(5) NARVAEZ BUENO A. - Agricultura y desconcierto : política de precios agrarios en España. Pub. Monte de Piedad y Caja de Ahorros de Cordoba, 1980.

Pour ne pas omettre les autres facettes de cette politique il faut aussi indiquer qu'un effort a été entrepris dans le domaine du remembrement à partir de 1954. A l'heure actuelle (1981) 5,2 millions d'ha ont été remembrés, principalement dans les régions de Castille où le régime se devait de récompenser l'adhésion de la paysannerie pendant la guerre civile. Dans d'autres, comme la Galice, où la morcellement des terres est extrême, "deux longues décennies ont seulement permis d'agir sur 21,5% de la surface labourée, et ceci d'une forme inégale selon les provinces... Des 3 773 paroisses que compte la Galice, le remembrement est terminé dans un peu plus de 10% d'entre elles." (1) Pour l'Espagne entière, il a été estimé qu'il reste encore de deux à trois millions d'ha à remembrer (2). Quoiqu'il en soit, si le remembrement améliore les conditions de travail des agriculteurs concernés, il ne remet pas en cause la distribution de la propriété.

Enfin on rappellera qu'un dispositif législatif mis en place en 1953, la loi sur les "exploitations améliorables", qui aurait pu conduire à l'expropriation de certains grands domaines n'a, en réalité, pas été utilisé. C'est un autre élément de l'appareil politico-idéologique du franquisme, construit pour montrer que la question foncière n'est pas ignorée, mais jamais utilisé. En 1971 cette loi sera même renouvée, mais pas davantage appliquée. Elle prévoit que si une grande exploitation est en totalité ou en partie, constituée de terrains incultes mais cultivables, sur lesquels la production peut être notablement élevée, l'Etat peut l'exproprier. Inutile de dire que les grands propriétaires ont trouvé jusqu'à présent les appuis suffisants pour que ces dispositions restent lettre morte. D'ailleurs, les statistiques sur les actions menées dans le cadre de cette loi sont éloquents. P. CARRION signale que, de 1953 à 1971, 1 033 exploitations avaient été étudiées et que seulement 64 avaient été déclarées "améliorables", soit 96 718 ha. C'est bien peu quand on sait que

(1) ALVAREZ GONZALEZ J.M. - La acción de la administración agraria sobre el espacio rural. El caso de la concentración parcelaria en Galicia. Communication au Colloque franco-espagnol sur les espaces ruraux, Madrid 1983. Miméographé, p. 4.

(2) GARRIDO EGIDO L. - Ordenación de las estructuras agrícolas : su finalidad y desarrollo en España. Communication au Colloque franco-espagnol sur les espaces ruraux, Madrid 1983. Miméographé, p. 13.

les exploitations de plus de 250 ha couvrent plus de 10 millions d'ha (1).

Ainsi, la nouvelle politique économique mise en œuvre à partir de 1959 n'a nullement rompu avec les deux premières décennies du franquisme en matière de structures foncières. Bien plus, le projet de développement fondé sur la diffusion accélérée du progrès technique a justifié l'inviolabilité de la grande exploitation, considérée dorénavant comme la mieux placée pour absorber et valoriser équipements et inputs. Comme le remarque très justement C. TIO, les grands changements survenus pendant les années 60, "poussèrent l'agriculture à une transformation radicale qui alla jusqu'à produire d'importantes modifications dans le réformisme agraire qui, depuis la fin du XVIIIème siècle considérait comme inéluctable une énergique action politique sur la structure agraire du pays. La transformation agricole qui se produisit, plus ou moins programmée, se trouva basée sur des critères différents de ceux que soutenait traditionnellement le réformisme agraire espagnol." (2).

De fait, la structure agraire restera fondamentalement inchangée, comme l'ont montré les résultats du deuxième recensement agricole, réalisé en 1972 et présenté au tableau 1.

Certes, l'exode rural a fait disparaître 500 000 exploitations, essentiellement dans la catégorie des plus petites, mais l'opposition entre la multitude des minifundia et la poignée de grands domaines demeure. A cette date, les exploitations de plus de 100 ha, 2,3% du total, occupent 59,2% des terres recensées. Leur poids relatif s'est d'ailleurs accru, comme on peut le voir par la comparaison des deux recensements :

(1) Cité par NARVAEZ BUENO A., op. cit. p. 117.

(2) TIO C. - La política de aceites comestibles en la España del siglo XX. Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación. Madrid 1982, p. 174.

	exploitations de plus de 100 ha			
	surface occupée 10 ⁶ h'a	%	surface moyenne (ha)	nombre %
1962	25,2	56,5	428,6	58 824 1,8
1972	27,0	59,2	446,8	60 515 2,3
variation 1972/1962 en pourcentage (%) :	+ 7,1	-	+ 4,2	+ 2,8

TABLEAU 1 :

Répartition des exploitations et des terres selon la dimension, en 1972 :

	Total	0 - 5 ha (*)	5 - 20 ha	20-100 ha	+ 100 ha
<u>Quantités</u>					
- nb d'exploitations	2 571 059	1 610 837	659 162	240 545	60 515
- surfaces (ha)	45 702 752	2 669 056	6 451 155	9 541 962	27 040 579
- surface moyenne (ha)	17,8	1,7	9,8	39,8	446,8
<u>Pourcentages</u>					
- nb d'exploitations	100	62,7	25,6	9,4	2,3
- surfaces	100	5,8	14,1	20,9	59,2

(*) y compris 45 457 exploitations "sans terre".

Source : Recensement agricole d'Espagne. INE, 1974.

La grande propriété est plus ou moins présente partout sauf dans la région bordant le littoral atlantique : Galice, Pays Basque, Asturies, Santander mais elle n'est pas partout entre les mains des mêmes catégories de propriétaires. Dans la moitié nord du pays, la majorité des propriétés les plus grandes et les plus riches appartient aux municipalités, alors que dans la moitié sud, elles sont dans des mains privées (1). C'est d'ailleurs dans la partie sud-ouest du pays que la présence de la

(1) LEAL MALDONADO M., MARTIN ARANCIBIA S. - Quiénes son los propietarios de la tierra. La Gaya Ciencia, Barcelona 1977, p. 41 et suivantes.

grande propriété devient écrasante. Une analyse de la distribution régionale des grandes exploitations permet de constater que sur un très large espace représentant 40% du territoire (Andalousie, Extremadure, Nouvelle Castille, province d'Albacete) les exploitations de plus de 300 ha occupent une part des surfaces supérieure à leur part dans la moyenne nationale. C'est cette immense zone qui est caractérisée par l'espace latifundiaire (1).

A l'autre pôle de la structure agraire, les minifundia sont surabondants : c'est ainsi qu'en 1972, les exploitations de moins de 5 há, 62,7% du total, n'avaient à se partager que 5,8% des terres, ce qui donnait une surface moyenne de 1,7 ha. Ils sont surtout présents dans deux types de régions : celles où ils dominent non seulement en nombre mais aussi en surface : Galice, Pays Basque, Asturies, Santander; celles où ils côtoient la grande exploitation et constituent avec elle le système latifundiaire.

Entre les deux pôles, les exploitations petites (5-20 ha, 25,6% en nombre, 14,1% des terres, 9,8 ha en moyenne, en 1972) et les exploitations moyennes (20-100 ha, 9,4% en nombre, 20,9% des terres, 39,8 ha en moyenne) ne pèsent guère, ce qui implique que l'exploitation assurant à la famille paysanne emploi et revenu suffisants constitue un schéma très largement minoritaire en Espagne. La preuve : plus de la moitié (52%) des chefs d'exploitation déclaraient en 1972 avoir leur occupation professionnelle principale hors de l'agriculture.

Qu'en est-il actuellement? Rien de ce qui a été réalisé en matière de politique agricole ne permet de supposer que soient survenus des changements fondamentaux. L'exode a continué et a vidé la structure agraire par son pôle minifundiste. Il faudra attendre la livraison des résultats du 3ème recensement agricole, réalisé en 1982, pour quantifier le phénomène. En attendant et en utilisant les statistiques annuelles du ministère de l'Agriculture (2) une estimation est cependant envisageable. Dans la popula-

(1) Roux B. - Structures agraires, développement et utilisation de l'espace dans le midi ibérique. Madrid, Colloque franco-espagnol sur les espaces ruraux, 1983. Miméographé.

(2) Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación. Anuario de estadística agraria, Madrid.

tion active agricole donnée pour 1981, 44,6% des personnes sont considérées comme "entrepreneurs", ce qui conduit au chiffre de 891 000 exploitations dont le chef déclare l'agriculture comme activité principale. En 1972, d'après le recensement, on en comptait 1,23 million : il y aurait donc une disparition de 27% de ces exploitations. Si on retient, faute de mieux, le même taux de diminution pour les exploitations dont le chef n'a pas l'agriculture comme activité principale on serait passé, pour cette catégorie de 1,33 millions à 970 000 exploitations. Cette estimation très grossière conduit à penser qu'il y aurait actuellement environ 1,8 million d'exploitations réparties selon la structure simplifiée suivante :

- . 1 500 000 exploitations comprises entre 0 et 20 ha (83% du total) couvrant 9 M d'ha (19,7% des terres), d'une surface moyenne de 6 ha.
- . 240 000 exploitations comprises entre 20 et 100 ha (15% du total), couvrant 9,6 M d'ha (21% des terres), d'une surface moyenne de 40 ha.
- . 60 000 exploitations de plus de 100 ha (3% du total) couvrant 27 M d'ha (59,3% des terres), d'une surface moyenne de 450 ha.

Tout fragile que soit le résultat de ce calcul, il autorise à penser que la forte concentration foncière et le minifundisme continuent à être les traits marquants de la structure agraire en Espagne. C'est-à-dire que la toile de fond de l'agriculture n'a pas changé : la question foncière reste toujours posée.

STRUCTURE FONCIÈRE ET CHOIX DE DÉVELOPPEMENT : LE CAS DE L'ÉLEVAGE

C'est donc avec une agriculture marquée par une distribution de la terre bien différente de celle des autres pays européens que s'est engagée puis poursuivie l'application du modèle de croissance économique choisi par l'Espagne à partir de 1959. Cela n'a

pas été sans conséquence. Cette distribution foncière a, comme il se doit, largement influencé les caractéristiques actuelles de la production agricole, en particulier dans le secteur si important de l'élevage (40% de la production finale en 1980), dont on peut, avec d'autres auteurs, qualifier le développement de "*dépendant et déséquilibré*" (1). D'autres influences que celles de la structure foncière expliquent cette dépendance et ce déséquilibre, en particulier la politique des prix, l'action des industries de l'alimentation du bétail, le niveau d'organisation syndicale et économique de la paysannerie, mais il est important de montrer que l'assise structurelle sur laquelle ont reposé les transformations du processus productif a été un excellent terrain pour l'implantation d'une production étroitement liée à l'étranger, en ce qui concerne l'approvisionnement en facteurs de production et la technologie.

Au début des années 60, la principale nouveauté qu'enregistra le marché alimentaire fut la forte demande portant sur les produits animaux. La population espagnole fut, en effet, rapidement en mesure d'acheter plus de viande, plus d'œufs, plus de produits laitiers. Pendant la période autarcique (1939-1959), la consommation était restée basse - y compris grâce à un rationnement de plus de dix années - et la faible production nationale la satisfaisait *grosso modo*, quelques importations apportant le complément indispensable, après les plus mauvaises campagnes. Les animaux de cette période étaient, certes, peu productifs, mais ils jouaient un rôle important comme fournisseurs d'énergie et de fertilisants et, également, comme transformateurs de sous-produits des cultures. On les trouvait aussi bien dans les grandes exploitations que dans les petites, soit intégrés à des systèmes d'agriculture-élevage, soit comme pièce maîtresse de systèmes extensifs basés sur la production fourragère naturelle. L'importance moyenne de l'élevage dans la valeur de la production finale (34% - 1961) était la conséquence du faible niveau général des forces productives, plus que le résultat d'une quelconque fatalité due aux conditions du milieu naturel. Peu développée, c'est-à-dire, en particulier, peu commercialisée, la production animale était le reflet d'un pays peu urbanisé et à faibles revenus.

(1) RODRIGUEZ ZUÑIGA M., RUIZ HUERTA J., SORIA GUTIERREZ R. - El desarrollo ganadero español : un modelo dependiente y desequilibrado. Agricultura y Sociedad n° 14. Janv. Mars 1980, p. 165-193.

Donnons, à titre d'exemple, la consommation annuelle moyenne de viandes en 1958, à la veille du plan de stabilisation après lequel la croissance allait s'accélérer : 9,63 Kg seulement, dont 43,4% de viande bovine, 27,4% de viande de mouton, 15% de porc et seulement 4,4% de volailles.

Or, toutes les prévisions, dans un pays dont le revenu national augmentait au rythme moyen de 7% par an, concluaient à l'accroissement accéléré du volume de la demande. De toute évidence, l'offre allait rencontrer beaucoup de difficultés à s'ajuster en conservant la structure passée, caractérisée par une très forte proportion de viandes rouges (78%). On sait en effet qu'il est toujours difficile d'augmenter rapidement les disponibilités en viande de bœuf ou de mouton. De fortes tensions sur les prix étaient prévisibles, mais il n'était pas question de les tolérer, car la politique de croissance industrielle supposait une hausse limitée des dépenses alimentaires. La façon de les éviter consistait à ouvrir les frontières : ce que le pays ne pouvait pas fournir serait acquis sur les marchés internationaux. Les prix ne furent donc pas favorables à un éventuel décollage des productions animales, les importations venant contenir les tendances inflationnistes. De plus, les prix des céréales étaient, eux, soutenus pour obtenir, notamment, l'autosuffisance en blé et pour assurer un revenu minimum aux petites exploitations céréalières à faibles rendements.

C'est dans ce cadre qu'il faut interpréter le comportement des différents types d'exploitation. Les grandes, qui pouvaient se libérer de leur main d'œuvre et adapter la force de travail aux besoins des systèmes de production maximisant la mécanisation n'avaient aucune raison de s'attaquer à l'amélioration de l'élevage. Cela aurait représenté de lourds investissements, l'acquisition d'une technologie complexe, des risques que ne justifiaient nullement les perspectives de bénéfices, comparés aux résultats obtenus grâce aux systèmes centrés sur les céréales. C'est pourquoi les grandes exploitations, au lieu de se moderniser en intégrant des activités d'élevage, éliminèrent rapidement leurs animaux, se mécanisèrent, simplifièrent leurs systèmes de culture et

réduisirent autant que possible leur personnel. Seules celles dont les terres, peu fertiles, ne se prêtaient pas à la culture, restèrent fidèles à l'élevage extensif... ou passèrent à la friche ou à la forêt (1). Ainsi, du fait de la domination territoriale de la grande exploitation, une proportion considérable de l'espace agricole échappa au développement des systèmes intégrant l'agriculture et l'élevage. Cette orientation des unités de production de grande dimension n'est pas spécifique à l'Espagne. En France, par exemple, la "grande culture" a aussi largement abandonné l'élevage, mais ce qui est différent en Espagne c'est, comme on l'a vu, la part des terres agricoles monopolisée par les grands domaines.

Quant aux exploitations les moins pourvues en terre, elles ne pouvaient que très partiellement faire face à la nouvelle demande alimentaire. Manquant de surface, de capital et de formation, intégrés dans un syndicalisme vertical qui ne prenait pas en compte leurs revendications, les petits exploitants réunissaient les conditions les plus défavorables pour moderniser la conduite et augmenter la production de leurs animaux. Dans les zones climatiquement les plus propices à la production fourragère se produisit bien un mouvement de spécialisation vers l'élevage bovin, mais s'il allait être suffisant pour relever nettement la production de lait, il n'en fut pas de même pour l'approvisionnement en viande.

En réalité, il manquait à l'agriculture espagnole les exploitations de dimension moyenne, de type familial, qui dominent ailleurs en Europe, et sans lesquelles il était impossible de développer un élevage lié à la terre. Le fait de ne pas prendre les mesures pour faire apparaître cette catégorie d'agriculteurs, c'est-à-dire, en particulier, le fait de ne pas vouloir toucher à la distribution et à l'usage de la terre, impliquait indirectement le renoncement au développement autocentré de la production de viande bovine et ovine à partir des ressources nationales.

(1) ROUX B. - Crisis agraria en la Sierra andaluza. Instituto de Desarrollo Regional, Sevilla 1975.

Vingt ans après, les conséquences de ce choix se révèlent dans l'évolution des effectifs des femelles reproductrices. Les vaches à viande n'étaient pas plus nombreuses en 1981 qu'en 1955 (631 000 contre 632 000); l'augmentation du nombre de vaches laitières est restée assez modeste : +26% entre 1960 et 1981 (de 1,46 million à 1,85); l'effectif des brebis a diminué considérablement : -32% (13,1 million de femelles de plus de 2 ans en 1960, 12,2 en 1981) et plus encore celui des chèvres : -38%; les truies des races autochtones utilisant largement les fourrages naturels ont pratiquement disparu : elles étaient 911 000 lors du recensement de 1955, il n'en restait plus que 91 000 en 1978.

Ces chiffres montrent que la satisfaction de la demande alimentaire n'a été recherchée que très secondairement par l'amélioration des élevages existants. Ce sont d'autres moyens qui ont eu la priorité et qui ont tout à la fois évité de poser le problème des structures, limité les dépenses alimentaires des ménages et aidé la politique des multinationales. La solution a consisté à combler par des importations les déficits apparus au début, et à développer parallèlement les viandes de porc et de volailles à partir de l'achat à l'étranger des matières premières pour l'industrie de l'alimentation du bétail. C'est ainsi qu'à la fin des années soixante, l'Espagne est devenue temporairement l'un des premiers importateurs mondiaux de viande bovine : entre 1967 et 1969, elle s'en procurait en moyenne, annuellement, 109 000 t., c'est-à-dire des quantités égales à 46% de sa production. A partir de 1970, les importations diminuèrent, moins parce que la production intérieure augmenta qu'en raison de l'expansion très rapide des viandes blanches. La production porcine industrielle s'accrut considérablement, puisqu'elle a quadruplé entre 1961 et 1980 mais c'est la viande de volaille qui a suivi la courbe la plus spectaculaire : 12 000 t en 1961, 884 000 t en 1981.

Ainsi a été résolu sans avoir à toucher à la structure agraire, le problème de l'approvisionnement du pays. Plutôt que d'engager une politique visant à plus d'équilibre entre les exploitations et à l'amélioration de l'élevage national, c'est un modèle importé

qui a été mis en place. Les viandes blanches bon marché ont déplacé les viandes rouges, tout en permettant de multiplier par huit la consommation carnée en deux décennies (1958-1981).

TABLEAU 2

Evolution de la consommation de viande (1958 - 1981) :

Viandes	Consommation moyenne par tête			
	1958		1981	
	kg	%	kg	%
bovine	4,17	43,4	11,22	16,2
ovine	2,64	27,4	3,43	4,9
caprine	0,37	3,8	0,28	0,4
équine	0,58	6,0	0,26	0,3
porcine	1,45	15,0	27,10	39,3
de volailles	0,42	4,4	23,69	34,3
de lapin	-	-	3,35	4,8
Total :	9,63	100	69,33	100

Source : Annuaire statistiques, Ministère de l'agriculture.

Ce modèle, en rompant les liens directs entre la production animale et la production fourragère, a limité le développement de l'agriculture toute entière. Les nouveautés techniques (souches animales, méthodes de production, formules alimentaires) étant importées des Etats-Unis par des firmes assurant l'organisation et l'intégration des chaînes productives, c'est une reproduction complète des schémas avicoles et porcins de ce pays qui s'est produite, en liaison avec les marchés nord américains des matières premières. D'où des importations massives de soja et de maïs dont on verra plus loin à quel point elles grèvent la balance commerciale. D'où, en conséquence, le très faible développement du maïs en Espagne, pour lequel aucune protection efficace n'a voulu être mise en place - à l'inverse du blé, culture favorite des grandes exploitations. Il est remarquable d'observer à ce propos que les surfaces semées en maïs en 1982 (428 000 ha)

étaient inférieures à celles de 1960 (461 000 ha). L'amélioration technique qui a permis à la production de doubler (de 1 à 2,1 millions de tonnes) n'a pas empêché l'accroissement vertigineux des importations : 68 000 t en 1960, 4,8 millions en 1981. L'Espagne importe donc actuellement deux fois plus de maïs qu'elle n'en produit. Or, il n'est pas inintéressant de noter qu'en 1981 le blé (234 000 ha) et l'orge (247 000 ha) occupaient chacun des surfaces sur des terres irrigables pratiquement aussi étendues que le maïs (274 000 ha). C'est dire le peu d'encouragement que reçoit ce dernier.

Quant à l'importation systématique de soja, à l'origine liée à l'approvisionnement du pays en huiles alimentaires, point sur lequel on reviendra, elle bloque toute recherche de substitut à l'apport protéique dans les aliments de bétail. En ce qui concerne les rations pour porcs à l'engrais, par exemple, la proportion de tourteau de soja en Espagne (20%) est nettement supérieure à ce qu'elle est dans les pays de la C.E.E. (15% en France, 14% en Grande-Bretagne, 10% en Allemagne Fédérale) (1). Or, l'Espagne est un important producteur de tournesol, dont le tourteau décortiqué serait un bon aliment de remplacement pour le tourteau de soja. Mais il semble que le décorticage ne soit pas réalisé, ce qui réduit considérablement son utilisation (2).

On a vu qu'à côté de l'expansion des élevages hors sol, les élevages de ruminants avaient stagné en effectifs (bovins à viande) et même régressé (ovins). Ils ne s'en sont pas moins transformés, notamment par l'adoption de méthodes d'alimentation intensive en fin de cycle à partir d'aliments fabriqués par l'industrie. Aussi bien, la finition des viandes rouges, s'opère maintenant essentiellement à partir de concentrés et, très souvent, en dehors des zones de production des jeunes animaux. C'est la généralisation de la production des viandes indépendamment de l'utilisation des fourrages. Il n'est pas jusqu'aux élevages laitiers, localisés sur des exploitations de petite surface (moyenne nationale des troupeaux laitiers : 6 vaches), qui n'aient pas été conduits à utiliser massivement l'alimentation concentrée.

(1) GROS ZUBIAGA J. - El sector porcino español ante la C.E.E. Revista de Estudios agro-sociales n° 123 Avr.Juin 1983, p. 148.

(2) Ibid., p. 149.

Une conséquence de l'impulsion donnée par l'industrie de l'alimentation du bétail à l'engraissement accéléré des ruminants a été l'augmentation du poids des carcasses, et le raccourcissement du temps d'engraissement, facteurs fondamentaux de l'accroissement de la production de viande rouge. En 1960 la carcasse moyenne de bovin, tous types d'animaux confondus, pesait 142 kg; en 1981 elle atteignait 217 kg, soit 53% de plus. Phénomène analogue chez les ovins, où le raccourcissement du cycle de production a été le phénomène marquant et où le poids des carcasses est passé de 10,3 kg en 1960 à 11,6 kg en 1981.

Ce mode d'intensification de l'élevage des ruminants, réalisé principalement en grands ateliers hors sol, généralisé en Espagne à un point qui n'a pas d'égal en Europe, provoque *"une séparation si spectaculaire entre l'élevage et l'exploitation agricole que l'élimination des fumiers produits dans les ateliers d'engraissement crée des problèmes sanitaires et écologiques dans les cours d'eau où ils sont déversés."*

(1)

Mis en place au début des années soixante pour faire face, au moindre coût, aux handicaps que représentaient le déséquilibre de la structure foncière et le faible niveau des forces productives, le modèle de développement fondé sur la séparation de l'agriculture et de l'élevage s'est donc totalement imposé. Seule la première phase du cycle productif des ruminants, l'élevage des jeunes, activité trop couteuse si on la fonde sur l'utilisation des concentrés, est restée liée à la production fourragère dans l'exploitation. Les productions animales actuelles, dans leur nature, leurs méthodes, leurs localisations n'ont plus rien à voir avec la situation de la fin des années 50. Cela peut passer à première vue comme le signe du progrès, en fait c'est surtout la traduction d'une politique agricole qui, depuis plus de vingt ans, a laissé l'élevage entre les mains de l'industrie et de l'étranger. Une politique qui a fait le choix de l'extérieur contre l'intérieur.

(1) SOBRINO F., HERNANDEZ J.L., PAZ A., RODRIGUEZ M., SORIA R. - Evolución de los sistemas ganaderos en España. Revista de Estudios agrosociales n° 116. Juillet-Sept. 1981, p.62.

LES INDUSTRIES AGROALIMENTAIRES ET L'AGRICULTURE

L'exemple de l'élevage montre la conformité des choix de développement agricole aux options économiques générales arrêtées à la fin des années 50. La priorité de fait donnée à l'industrie (dans les textes on parlait aussi beaucoup de l'agriculture mais on se souciait peu, ensuite, d'exécution) se traduit dans le secteur agricole par l'insuffisance de réformes de structure et par la simple "modernisation" des exploitations les mieux dotées en moyens, les autres - la grande majorité - étant condamnées soit à la disparition, soit à la stagnation. Cela signifiait que dans l'application de la politique économique, consistant à insérer l'Espagne dans la division internationale du travail en fonction de ses avantages comparatifs, l'agriculture n'était pas regardée comme un secteur d'avenir - sauf, bien sûr, en ce qui concerne les traditionnelles productions dites méditerranéennes - qui aurait pu, par exemple, approvisionner les marchés extérieurs. Au contraire, elle était considérée comme incapable de faire face aux besoins fondamentaux du pays. D'où la rapide expansion des importations. D'où l'importance économique des industries de transformation des produits importés, d'où enfin l'inévitable pénétration des firmes multinationales dans ces industries.

D'une manière générale, l'industrie alimentaire espagnole du début des années 60 était caractérisée "par l'existence d'un minifundisme industriel accusé, par l'absence presque totale d'entreprises suffisamment grandes, par l'obtention d'une gamme de produits très peu diversifiés, par l'incorporation d'une médiocre technologie et par la fabrication de produits très peu transformés" (1). Dans un tel contexte, la politique de l'administration visant à encourager et à faciliter l'entrée du capital étranger ne pouvait que porter des fruits.

On ne va pas, ici, faire une analyse détaillée de la place acquise par les firmes étrangères dans l'agroalimentaire espagnol,

(1) CRUZ ROCHE P. - Penetración de la empresa multinacional en la industria y el comercio alimentarios. Agricultura y sociedad n° 9 Oct. Déc. 1978, p.112.

ce thème ayant fait l'objet de nombreux travaux (1). Indiquons seulement que cette place est fort grande, non pas tellement en matière de capital proprement dit (2) mais du fait que les multinationales sont toujours présentes dans les firmes leaders et qu'elles contrôlent très largement les technologies mises en œuvre soit dans leurs propres entreprises, soit par la cession de licences aux entreprises nationales. En ce qui concerne ses effets, il est clair que cette mainmise étrangère "n'a pas apporté autant d'avantages que l'espéraient initialement ses plus chauds partisans" (3). Il a été observé, en particulier, que "l'investissement étranger freine le développement des capacités techniques des entreprises locales qui courent le grave péril de rester dans une situation de dépendance technologique permanente" (4). Par ailleurs, l'effet sur la balance des paiements est fortement négatif du fait des sorties de dividendes et des paiements pour transferts de technologie. Quant aux exportations, elles n'intéressent guère les multinationales, dont l'objectif est d'abord l'exploitation du marché intérieur. Mais ce genre de bilan est connu et il est inutile d'insister : il confirme seulement ce fait, que si l'économie espagnole ne peut être qualifiée de périphérique, son capital est dans une situation de subordination par rapport au capital le plus développé du centre.

Si l'agroalimentaire en tant que tel n'est pas l'objet de la présente étude, les effets de son développement sur l'agriculture méritent d'être analysés au moins pour deux industries qui ont

-
- (1) Pour n'en citer que quelques uns, outre l'article mentionné à la note de page 21, on indiquera : La alimentación en España y la inversión extranjera. Información comercial española n° 499, 1975. CAMPOS NORMANN, R. - Investigación sobre las inversiones extranjeras en el sector alimentario español. Instituto Nacional de Industria, Madrid, 1973. PULGAR ARROYO, J. - La realidad industrial agraria española. Editorial Agrícola Española, Madrid, 1976. FERNANDEZ BLANCO, M. - Las empresas multinacionales y el sector agrario. Revista de estudios agrosociales n° 97 Oct.Déc. 1976. - MUNOZ I., ROLDAN S., SERRANO A. - La internacionalización del capital en España. Cuadernos para el diálogo, Madrid, 1978.
- (2) Selon les industries, le taux de pénétration (investissements directs réalisés par des étrangers) varie beaucoup : 43,1% pour les produits laitiers, 14,3% pour les boissons non alcoolisées, 19,6% dans la bière, 22,6% pour les boissons alcoolisées, 28,2% dans l'industrie du chocolat et la biscuiterie, 52,6% dans les pâtes alimentaires, 18,8% dans l'alimentation du bétail (données extraites de MUNOZ J., et autres, op. cit., p. 142-145.
- (3) CRUZ ROCHE, P. - op. cit., p. 145.
- (4) MARTIN GONZALEZ, C. y RODRIGUEZ ROMERO, L. - Cambio técnico y dependencia tecnológica. El caso de España. Instituto nacional de industria. Madrid 1977, p. 194 Cité par CRUZ ROCHA P., op. cit., p. 118.

orienté de manière fondamentale la production agricole. Il s'agit de l'industrie des huiles alimentaires et de celle des aliments du bétail, qui sont des charnières du système alimentaire espagnol.

La faible capacité productive des agriculteurs en Espagne, au cours des années 40 et 50 n'est pas un mythe. La course obsessionnelle à l'autosuffisance en blé pendant cette période en témoigne. En témoignent aussi les déficits apparus lorsque le rationnement fut levé pour des produits aussi importants que l'huile en 1952. L'Espagne n'a alors eu d'autre recours que de se tourner vers l'étranger, en l'occurrence les Etats-Unis, grands pourvoyeurs "d'aide" alimentaire à cette époque. Dans le cadre d'accords signés en 1953, qui comprenaient notamment l'installation de bases militaires en Espagne, les Etats-Unis livrèrent pendant une dizaine d'années d'importantes quantités d'huile de soja pour compenser l'insuffisante production d'huile d'olive. Ce fut le début d'un processus de restructuration complète du marché intérieur des huiles alimentaires. L'huile de soja, livrée aux consommateurs à un prix inférieur à celui de l'huile d'olive, allait progressivement habituer les espagnols à d'autres goûts. Jusqu'à la fin des années 50, ces importations furent cependant considérées comme conjoncturelles, la politique agricole restant orientée vers le soutien à l'oléiveraie nationale.

Il n'en alla pas de même après le "grand virage économique". Devant le coût qu'aurait représenté une politique de modernisation des exploitations oléicoles, le gouvernement opta pour limiter la part de l'huile d'olive dans la consommation nationale et pour diviser le marché entre un produit de luxe (huile d'olive) et un produit de consommation courante (huiles de graines oléagineuses). Cette option coïncida avec la mise en route du développement des productions avicoles et porcines à partir d'importations de matières premières : au lieu d'importer le soja des Etats-Unis sous forme de tourteau, on se mit à acheter des grains qui allaient être triturés en Espagne. Le soja remplit donc deux fonctions à partir de cette date : couvrir

une partie des besoins en huiles végétales de consommation et fournir l'industrie d'aliments du bétail. Pour réaliser la trituration, les firmes américaines s'installèrent à proximité des ports et prirent le monopole de l'activité. L'analyse du secteur des huiles vers 1975 montre le contrôle absolu acquis par les multinationales sur cette phase industrielle : sept entreprises réalisent l'extraction de l'huile de soja dans dix usines, toutes sont filiales de multinationales, cinq sur les sept étant à participation américaine (1). Pour tenter de faire pièce à cette situation de monopole du capital étranger, le gouvernement espagnol sera conduit à créer une entreprise publique de trituration à la fin des années 70.

Conséquence de l'introduction du soja américain en Espagne : vers 1975 l'huile de soja représentait 28% de la consommation d'huiles végétales. Mais elle n'était pas la seule à concurrencer l'huile d'olive, car le tournesol avait fait également son apparition et comptait pour 22% des huiles alimentaires. Mais il s'agissait cette fois d'une production nationale.

En effet, une politique de développement des graines oléagineuses se mit en place à la fin des années soixante qui allait permettre l'expansion spectaculaire de cette culture. Tout était réuni pour qu'il en fût ainsi : l'existence de variétés adaptées au milieu, que les multinationales productrices de semences étaient prêtes à commercialiser, une volonté gouvernementale de diversifier la production oléicole, une industrie des huiles intéressée par cette nouvelle matière première et, enfin, et surtout, des exploitations capables de cultiver le tournesol. Ce dernier point est fondamental et montre, une fois de plus, le poids déterminant de la structure agraire dans l'évolution d'une production. Le tournesol était susceptible de prendre place, sans nouveaux équipements et avec de faibles dépenses d'engrais, dans les assolements céréaliers à une époque où les cultures associées au blé ou à l'orge perdaient de leur importance alimentaire (légumineuses) ou devenaient trop coûteuses à produire (coton, en raison du prix de la main d'œuvre). Mieux : sur certaines terres, il comblait les espaces laissés par les jachères. L'engouement des grandes exploitations et, plus généralement, des exploitations méca-

(1) CRUZ ROCHE P. - op. cit., p. 129.

nisées orientées vers les céréales fut considérable, d'autant que les prix étaient garantis à un niveau rémunérateur. L'organisation de l'expansion revint à l'industrie - soit l'industrie de trituration née avec les importations de soja, soit l'industrie plus traditionnelle liée à l'huile d'olive - qui mit en œuvre des contrats de production assurant d'un côté la fourniture de la semence aux agriculteurs, ainsi que le conseil technique et, de l'autre, la reprise de la récolte. Le résultat fut remarquable : pratiquement absent des statistiques en 1965, le tournesol couvrait 100 000 ha en 1969 puis augmentait très rapidement jusqu'en 1975, pour atteindre 700 000 ha, niveau auquel il était revenu encore en 1980 après avoir fléchi pendant quelques années. Pour situer la place prise par cette culture, il suffit de rappeler qu'elle occupe une surface égale à 30% de celle qu'occupe le blé et à 167% de la surface en maïs.

L'"histoire" du tournesol confirme *a contrario* l'interprétation donnée plus haut à propos de l'élevage, et montre toute l'importance de la structure foncière pour le développement d'une production : autant la domination de la grande exploitation a été un facteur défavorable à l'élevage, autant elle a bénéficié au tournesol.

Mais toute médaille a son revers. Ces nouvelles disponibilités en oléagineux sont évidemment venues encombrer le marché des huiles, car les importations de graines de soja, déterminées par l'industrie de l'alimentation du bétail, n'ont pas diminué pour autant. Des mesures de protection de la production nationale ont dû être prises en 1977, consistant essentiellement en un contingentement des ventes de l'huile de soja en Espagne au niveau de 100 000 t par an (tableau n° 3). On est ainsi arrivé à cette situation paradoxale d'un pays ne produisant pratiquement pas de soja, devenu l'un des premiers exportateurs mondiaux d'huile de cet oléagineux. L'industrie de la trituration qui n'a pas été la dernière à pousser au développement du tournesol, éprouve maintenant de grandes difficultés à écouler sa production. Bel exemple, s'il en est, des déséquilibres.

bres économiques provoqués par un développement agricole dans lequel l'industrie agroalimentaire joue le rôle principal.

TABLEAU 3

Evolution de la consommation d'huiles alimentaires (1952-1981)

Huile	1952-1955 (moyenne ann.)		1974-1977 (moyenne ann.)		1978-1981 (moyenne annuelle)		
	kg/tête	%	kg/tête	%	consomm. totale (1000 t)	kg/tête	%
Olive	11,4	93	8,0	40	365	9,8	50
Tournesol	-	-	4,3	22	252	6,8	35
Soja	-	-	5,6	28	90	2,4	12
Autres	0,8	7	2,1	10	19	0,5	3
Total	12,2	100	20,0	100	726	19,5	100

Source : Annuaires statistiques, Min. de l'agriculture.

De son côté, l'industrie des aliments du bétail, qu'on ne peut d'ailleurs séparer du secteur des huiles, n'a pas moins contribué à désorganiser l'économie espagnole. Il s'agit d'un secteur dans lequel la pénétration nominale du capital étranger est faible (18,85%) mais sur lequel les multinationales exercent pourtant un contrôle très fort, car "la fabrication sous licence est la règle habituelle et, de plus, le comportement des entreprises avec capital étranger a été de créer de petites entreprises locales ayant passé des contrats d'exclusivité dans leur zone d'influence, quelquefois avec cession de la licence de fabrication, d'autres fois en les transformant en organismes de stockage et de distribution mais, de toute façon, en les contrôlant majoritairement ou minoritairement" (1). Ceci explique le grand nombre d'entreprises dans ce secteur, ainsi que le nombre réduit de celles où l'on rencontre du capital étranger : 21 sur 188, d'après une étude publiée en 1975 (2). La plupart des grandes multinationales du secteur sont présentes : Sanders (21 filiales et 24 usines), Protector, Hens, Purina, Bioter-Biona, Molinos de Puerto

(1) MUNOZ J., ROLDAN S., SERRANO A. - La internacionalización del capital en España. Cuadernos para el diálogo. Madrid 1978, p. 145.

(2) La alimentación en España y la invasión extranjera. Información comercial española n° 499, 1975.

Rico, Cargill, Unilever. Certaines, comme le groupe Cargill (USA) contrôlent à la fois des entreprises d'aliments du bétail et des entreprises de trituration du soja. Ce sont elles qui induisent les importations d'oléagineux et de céréales et qui diffusent la technologie appliquée dans les élevages intensifs, notamment porcins et avicoles.

Elles ont mis aussi en place des réseaux d'intégration verticale selon des méthodes bien connues dans d'autres pays industriels. En Espagne, cependant, elles ont pu le faire avec une liberté généralement plus grande qu'ailleurs, d'une part en raison des encouragements de l'administration et, d'autre part, à cause de l'inexistence d'une organisation coopérative capable de contrebalancer l'activité des sociétés capitalistes. Ce dernier point est important, car il explique largement la localisation des élevages hors sol.

Il faut rappeler en effet que l'Espagne franquiste avait imposé une organisation professionnelle entièrement contrôlée par l'Etat et dont le rôle n'était pas défendre les intérêts de la paysannerie mais de lui faire accepter les conséquences de la politique du pouvoir. Selon cette ligne, le coopérativisme ne fut toléré que dans la mesure où il restait contrôlé par des notables locaux. Devant le développement des entreprises capitalistes à partir de 1960, le secteur coopératif existant ne reçut que tardivement un encouragement pour tenter d'équilibrer l'influence du capital étranger ou national. C'est l'une des raisons pour lesquelles les régions de petits agriculteurs, là où existe une force de travail excédentaire sur les exploitations, n'ont pas vu se développer l'aviculture ni les élevages porcins, qui auraient pu apporter d'utiles compléments de revenus. Les principes d'économie d'échelle et de localisation optimale ont pu être appliqués prioritairement par les firmes intégratrices, d'autant plus facilement que la concentration économique du secteur est très forte. Par exemple, en ce qui concerne le poulet de chair, *"la quasi totalité de la production est dominée par cinq chaînes — intégrations verticales et coopératives (ces dernières étant dépendantes des firmes productrices de poussins et des firmes*

d'aliments du bétail pour les compléments minéraux et vitaminés)... Si l'on tient compte que chaque pôle intégrateur est en relation avec une firme qui fournit les poulettes reproductrices, on voit que le matériel génétique (pratiquement d'origine américaine en totalité) se trouve concentré dans un très petit nombre de mains" (1).

Un coup d'œil sur la localisation des productions animales montre clairement que l'implantation des élevages a été guidée par l'intérêt des industries et non par la recherche de l'équilibre inter-régional ou encore par la volonté des emplois dans les zones à fort chômage caché dans les exploitations. Les chiffres du tableau 4 montrent tout d'abord une forte concentration géographique, concentration qui se vérifie pour chaque type d'élevage.

TABLEAU 4

Concentration géographique des élevages hors sol

Part de la production assurée par :	Viande de poulet	Oeufs (1)	Poulets (2)	Porcs à l'engrais (3)
. 12 premières provinces pour chaque production	71	56	56	66
. 8 premières provinces pour les quatre productions (4)	50	28	33	45
. 4 provinces catalanes (5)	38	20	21	32

(1) Production estimée à partir des effectifs de poules pondeuses améliorées.

(2) Production estimée à partir des effectifs des truies de plus de 12 mois.

(3) Production estimée à partir des effectifs de porcs de 2 à 6 mois.

(4) Ces huit provinces sont celles qu'on retrouve au moins trois fois parmi les 12 premières; il s'agit des quatre provinces catalanes auxquelles s'ajoutent Huesca, Saragosse, Valence, Tolède.

(5) Barcelone, Gerone, Lérida, Tarragone.

Source : Elaboration personnelle à partir des annuaires statistiques du min. de l'agriculture.

(1) SOBRINO F., op. cit., p. 82.

C'est ainsi que les douze premières provinces pour la production de poulet (c'est-à-dire le quart des provinces espagnoles) fournissent 71% de la production nationale, les douze premières pour la production des œufs 56%, les douze premières pour la production des porcelets 56%, les douze premières pour la production des porcs à l'engrais 66%. Ces provinces sont principalement situées en Catalogne, dans le bassin de l'Ebre, en Vieille Castille, dans le Levant et en Galice. On constate également que, bien souvent, les mêmes provinces sont à la fois fortes productrices de produits avicoles et porcins, ce qui accentue encore la concentration. On retrouve en effet huit provinces au moins trois fois dans les douze premières des quatre productions. Elles cumulent 50% de la viande de poulet, 28% des œufs, 33% des porcelets, 45% des porcs. Il s'agit des quatre provinces catalanes et des provinces de Huesca, Saragosse, Valence et Tolède. Parmi elles, les provinces catalanes se taillent la part du lion.

La très forte influence des pôles intégrateurs, situés dans les régions les plus industrialisées, apparaît donc clairement. Les productions hors sol en Espagne sont très largement concentrées à proximité des grandes villes, alors que la population active agricole la plus abondante se trouve dans d'autres régions. On observe qu'à part Valence, aucune des huit premières provinces pour les productions hors sol n'appartient au groupe des provinces disposant de la force de travail la plus abondante. Ces dernières se situent en Andalousie, où le chômage des ouvriers agricoles atteint des proportions énormes, et en Galice, où le chômage caché dans les exploitations est considérable. Les huit provinces, quant à elles, ne rassemblent que 15% de la population active agricole. Quant à la Catalogne, première région pour les productions hors sol, elle ne dispose que de 6% des actifs de l'agriculture. Il est donc flagrant que la rationalité économique de l'industrie capitaliste contribue puissamment à accentuer les déséquilibres régionaux.

Ce très rapide aperçu sur les industries des huiles végétales et sur celles de l'alimentation du bétail donne quelque éclairage

sur les mécanismes des formidables bouleversements qui se sont traduits par l'édification d'un système alimentaire dans lequel le secteur agricole national a été durement affecté. Pour résumer cette transformation brutale, on peut reprendre la formule d'un excellent connaisseur de cette réalité : *"La viande de poulet et l'huile de soja sont devenus des produits de consommation de masse dont la popularité est la preuve la plus évidente de l'effondrement de notre agriculture"* (1).

LA DÉTÉRIORATION DE LA BALANCE COMMERCIALE

Cet "effondrement" se confirme avec l'analyse du commerce extérieur. Pendant la période autarcique, l'Espagne a pu compter sur son agriculture pour se procurer des devises. Commentant la situation économique du pays en 1956, l'O.C.D.E. pouvait écrire : *"La politique agricole tend essentiellement, d'une part à obtenir l'autonomie alimentaire et l'approvisionnement en produits de base...; d'autre part à développer les exportations traditionnelles (fruits frais et secs, vin, huile d'olive, conserves végétales) qui permettent l'obtention des devises nécessaires à l'achat des produits strictement nécessaires"* (2). On voit qu'on est encore loin de la politique de large ouverture des frontières des années suivantes. Cela ne signifie pourtant pas l'absence d'importations agricoles car, même rationnée jusqu'à 1952, la demande dépasse souvent, et pour plusieurs produits, une production extrêmement fluctuante d'une année à l'autre. Du blé, par exemple, doit être acheté à l'étranger à plusieurs reprises, quelquefois en grande quantité. Du sucre, ainsi que des pommes de terre, sont importés systématiquement pendant les années 40. Mais les exportations reprenant à partir de 1946 avec l'amélioration de la conjoncture mondiale, la balance devient largement excédentaire. C'est sur les produits dits "méditerranéens" que se concentrent la quasi totalité des exportations. Avec la fin de l'autarcie et l'ouverture des frontières, le caractère méditerranéen du commerce dirigé vers l'extérieur ne fera que se confirmer.

Les effets de la division internationale du travail, telle que la renforce le capital, ont en effet maintenu en Espagne les cultures pour lesquelles le pays possède des avantages comparatifs liés au

(1) TIO, C., *op. cit.*, p. 218.

(2) O.C.D.E., *Les politiques agricoles en Europe et en Amérique du nord*. Paris, 1956, p. 71.

climat. Le rapprochement entre les années d'après la libéralisation des échanges et les années récentes montre la permanence du poids relatif de l'ensemble constitué par les fruits et légumes, le vin et l'huile d'olive autour de 45% de la production végétale totale (tableau n° 5).

TABLEAU 5

Evolution du volume et de la structure de la production végétale
(en pesetas constantes de 1970)

	1964-65-66		1978-79-80		$\frac{B}{A} \times 100$
	Moyenne annuelle		Moyenne annuelle		
	10 ⁹ pt (A)	%	10 ⁹ pt (B)	%	
Légumes (a)	39,2	17,2	59,7	17,3	152
Fruits (y compris agrumes) (b)	35,7	15,6	59,0	17,1	165
Vin (c)	15,1	6,7	17,5	5,1	115
Huile d'olive (d)	14,4	6,3	16,8	4,9	116
Ensemble (a+b+c+d)	103,4	<u>45,8</u>	153,0	<u>44,4</u>	146
Céréales pour alimentation humaine	31,3	13,7	35,4	10,3	113
Autres céréales	21,9	9,6	59,2	17,1	269
Tubercules pour aliment. humaine	15,5	6,8	20,4	5,9	132
Plantes sucrières	5,9	2,6	10,7	3,1	180
Oléagineux	0,4	0,2	5,9	1,7	1 618
Cultures fourragères	12,8	5,6	21,3	6,1	165
Autres	36,4	15,7	39,1	11,4	107
TOTAL :	227,6	100,0	345,0	100,0	151

Source : Cuentas del sector agrario n° 7, min. de l'agriculture.

Vingt ans de transformations de l'agriculture n'ont donc pas apporté de variation importante dans la part occupée par chaque type de culture. Les principales variations concernent les céréales, avec la forte progression des céréales fourragères c'est-à-

dire l'orge, composante essentielle des "autres céréales") au détriment du blé, ainsi que l'apparition des oléagineux (tournesol). Dans le groupe "méditerranéen", il faut noter le renforcement de la position des fruits et légumes par rapport à l'huile d'olive et au vin.

Conséquence de cette confirmation de l'Espagne dans son rôle conventionnellement méditerranéen, les exportations agricoles sont constituées essentiellement de ces produits, frais ou transformés. Pour les dernières années, l'ensemble composé par les fruits frais et secs (agrumes compris), les légumes frais, les conserves végétales, les vins et alcools et l'huile d'olive ont représenté généralement plus des deux tiers de la valeur des exportations agricoles et alimentaires (tableau n° 6).

TABLEAU 6

Valeur et structure des exportations de produits agricoles et alimentaires. (1976 - 1981) (milliards de pesetas courantes)

	1976		1978		1980		1981	
	10 ⁹ pt	%						
Exportations totales (1)	129,8	100	202,0	100	275,7	100	345,9	100
<u>dont prod. "méditerranéens"</u>								
Fruits frais et secs	35,9	27,7	55,0	27,3	80,6	29,2	89,0	25,7
Légumes "	12,7	9,8	21,2	10,5	33,5	12,1	43,9	12,7
Conserves fruits et légumes	20,8	16,0	28,6	14,1	28,2	10,2	34,6	10,0
Vins et alcools	18,9	14,6	23,1	11,4	33,1	12,0	36,6	10,6
Huile d'ol.	11,6	8,9	8,5	4,2	16,6	6,0	8,6	2,5
<u>Total prod. méditerran.</u>	99,9	<u>77,0</u>	136,4	<u>67,5</u>	192,0	<u>69,5</u>	212,7	<u>61,5</u>
Huile de soja	3,5	2,7	12,2	6,0	16,1	5,8	17,5	5,0
Autres prod.	26,4	21,3	53,4	26,5	67,6	24,7	115,7	33,5

(1) non comprises les exportations de produits de la forêt.

Source: Annuaires statistiques, min. de l'agriculture.

On pourrait voir là une rationalisation de l'affectation des ressources, aussi bien dans le pays lui-même que dans l'ensemble du système capitaliste. En y regardant de plus près, on observe cependant que l'Europe ne peut être considérée dans sa totalité comme méditerranéenne, du point de vue de l'agriculture. Il s'en faut même de beaucoup. Une étude de J.M. Sumpsi (1) donne des indications à ce sujet. Appliquant à son pays les critères que la C.E.E. utilise pour déclarer qu'une zone est à agriculture méditerranéenne prédominante (2), l'auteur délimite une aire dont les terres agricoles représentent 45% du total Espagnol (tableau n° 7).

TABLEAU 7

L'Espagne agricole méditerranéenne

	Critères CEE (1)	Critères Sumpsi (2)
Terres labourables, nues et plantées (A) (3)		
. Espagne (10 ⁶ ha)	20,8	20,8
. Région médit. (10 ⁶ ha)	8,9	8,2
- %	44	40
Surfaces nues pâturées (B) (4)		
. Espagne (10 ⁶ ha)	6,7	6,7
. Région médit. (10 ⁶ ha)	2,1	1,8
- %	32	27
Surfaces boisées utilisées par le bétail (6) (5)		
. Espagne (10 ⁶ ha)	4,0	4,0
. Rég. médit. (10 ⁶ ha)	1,8	1,5
- %	45	37
A + B + C		
. Espagne (10 ⁶ ha)	31,5	31,5
. Rég. médit. (10 ⁶ ha)	13,0	11,5
- %	45	37

(1) Lire note 2 ici bas. (2) voir note 1 page 35. (3) Item: "tierras de cultivo" des statistiques du min. de l'agriculture. (4) Item: "prados y pastizales". (5) Item "monte abierto".

(1) SUMPSSI J.M., Delimitación del área de agricultura mediterránea en España. Agricultura y Sociedad n° 4. Juillet-Sept. 1977, p. 91 et suiv.

(2) La CEE considère dix productions comme méditerranéennes: blé dur, riz, légumes, fleurs, tabac, vin, olives pour la production d'huile, fruits (pomme exceptée); agrumes, ovins. Une province est classée à "agriculture méditerranéenne" si ces productions participent pour une part supérieure à 40% dans la production finale

Ajustant ensuite les critères de la C.E.E. aux particularités de l'Espagne (1) il estime que l'agriculture méditerranéenne concerne une zone sur laquelle ne se trouvent que 37% des terres agricoles (tableau n° 7).

Quel que soit le jugement qu'on porte sur les critères retenus pour établir ce zonage, on peut remarquer qu'ils donnent une indication importante : on ne peut considérer l'Espagne comme un pays majoritairement méditerranéen du point de vue de son agriculture, puisque 60% des terres labourables, 73% des surfaces pâturées et 63% des terrains boisés associés à l'élevage se trouvent dans des régions "non-méditerranéennes". Il existe donc de larges espaces pour développer une agriculture orientée vers d'autres productions, en particulier vers l'élevage.

Cette potentialité n'avait pas échappé aux experts de la F.A.O. et de la Banque mondiale, auteurs d'un célèbre rapport publié en 1967 (2) où il était proposé un ensemble d'actions visant à favoriser l'expansion de la production fourragère sous toutes ses formes. Cependant, les politiques agricoles appliquées par la suite, qui tinrent d'ailleurs compte de ces conseils, ne parvinrent pas à redresser une situation déjà compromise par les initiatives précédentes, caractérisées par des choix reposant sur l'étranger et non sur la mobilisation des ressources nationales.

Les importations massives de maïs avaient débuté en 1961, avec 250 000 tonnes. Le seuil du million de tonnes était franchi dès 1964, celui des deux millions en 1966. En 1974 le volume importé dépassait les 4 millions de tonnes et atteignait 4,8 millions en 1981. C'est en 1965 que la production est devenue inférieure aux quantités importées, date après laquelle l'écart ne fera que grandir : en 1981, l'Espagne ne produisait que 30% du maïs qu'elle consommait.

En ce qui concerne le soja, 1962 marqua le début des importations (16 000 t) et 1965 celui des achats en masse (340 000 t). La courbe des importations suivra celle du maïs et atteindra son maximum en 1980 avec 3,2 millions de tonnes.

(1) Les modifications apportées concernent la liste des productions : exclusion des ovins et adjonction de l'olive de table, du coton et du porc ibérique. Par l'application de ces critères, l'"Espagne méditerranéenne" est constituée par : l'Andalousie orientale (Almería, Grenade, Malaga, Jaen), le levant (Castellon, Alicante, Valence, Murcia), les Baléares, Tarragone en Catalogne, Séville, Cordoba et Huelva en Andalousie occidentale, Badajoz en Extremadure, Tolède, Albacète et Ciudad Real dans le Centre.

(2) BIRF-FAO, Informe del Banco mundial y de la FAO sobre el desarrollo de la agricultura en España. Ministerio de Hacienda. Madrid 1966.

Pour se faire une idée du poids en devises que représentent ces importations, il est bon de comparer quelques chiffres. Les achats de maïs et soja à l'étranger comptent, selon les années, pour 30 à 40% du coût total des importations de produits agricoles et alimentaires (tableau n° 8).

TABLEAU 8

Part du soja et du maïs dans les importations de produits agricoles et alimentaires (1976-1981) (milliards de pesetas courantes)

	1976		1978		1980		1982	
	10 ⁹ pt	%						
Importations totales (1)	177,8	100	259,6	100	309,9	100	357,2	100
dont maïs	30,2	17,0	37,8	14,6	47,8	15,4	69,7	19,5
soja	28,4	16,0	43,0	16,6	65,2	21,0	78,9	22,1
maïs + soja	58,6	33,0	80,8	31,2	113,0	36,4	148,6	41,6
Déficit de la balance commerciale agricole:	48,0	-	57,6	-	34,2	-	11,3	-

(1) Non compris les importations de produits de la forêt.

Source : Annuaire statistiques du Min. de l'agriculture.

A eux seuls, également, ils annulent les revenus procurés par les exportations de fruits et légumes, points forts du commerce extérieur espagnol (tableau n° 6). Ce sont ces importations qui sont la cause principale du déficit de la balance agricole apparu à partir de 1963, déficit qui, depuis, est permanent.

Pays agricole excédentaire pendant la période autarcique, l'Espagne est devenue structurellement déficitaire depuis vingt ans. Le déséquilibre est révélateur de l'affaiblissement relatif de l'agriculture par rapport aux autres secteurs économiques. Dans la période qui suit la libéralisation économique (1962/64), les exportations agricoles couvrent encore 95% des importations, tandis que le taux de couverture des produits non agricoles n'est que de 24%. C'est l'époque où les exportations agricoles sont majoritaires (58%) et où

les biens industriels sont importés massivement pour l'équipement du pays. Entre 1965 et 1981, le taux de couverture du commerce extérieur agricole descendra 12 années sur 17 au-dessous de 80%, atteignant un plancher à 60% en 1974. Au début des années 80 (1979/81), les effets de l'industrialisation conjugués à la dépendance du développement de l'élevage ont radicalement modifié la situation du début des années 60. Les exportations agricoles et alimentaires ne représentent plus que 21% des exportations totales alors que les importations de ces mêmes produits comptent encore pour une part importante dans les importations totales (15%). Par ailleurs, le taux de couverture des produits non agricoles atteint maintenant 60% et si les exportations agricoles et alimentaires ont retrouvé un niveau plus satisfaisant (taux de couverture : 95%), c'est principalement grâce à une forte amélioration des termes de l'échange depuis 1976. Rien ne prouve que les prochaines années ne verront pas se reproduire la situation d'avant 1975, marquée par des rapports de prix inversés. Il ne faut pas oublier en effet que les exportations espagnoles concernent des marchés très fluctuants (fruits et légumes, vins, huile d'olive) où les prix sont soumis à de fortes variations du fait de l'incidence du climat et de la concurrence des autres pays du bassin méditerranéen. Quant aux importations, elles constituent des dépenses obligées dans une forte proportion, dictée par les achats de maïs et de soja dont l'élevage, tel qu'il est organisé et dominé actuellement, ne peut se passer. D'où la fragilité de tout rétablissement de la balance agricole et alimentaire.

CONCLUSION

Ces quelques éclairages rapides et partiels donnés sur l'agriculture espagnole de ces dernières décennies donnent une idée de la façon dont celle-ci a été "occidentalisée" par l'admission de l'Espagne comme partenaire des nations capitalistes développées. En raison de sa faiblesse à la fin des années 50 (technologie ancienne, productivité faible, structures déséquilibrées, absence d'organisations de défense professionnelle),

le capital a pu se comporter d'une manière radicale, sans ménagements. C'est ce qui fait l'originalité du cas espagnol en Occident. L'industrialisation s'est opérée brutalement et a imposé un nouveau modèle de société dont l'agriculture a fait les frais. Activité aux réactions lentes par nécessité, celle-ci n'a pas été considérée comme un réel point d'appui pour le développement du pays - sauf comme réservoir de force de travail - c'est-à-dire qu'elle n'a pas été véritablement considérée comme "à développer". Les obstacles qu'elle opposait ont été contournés (action des multinationales, importations) mais non levés. Le fait qu'aucune politique sérieuse des revenus ou des structures n'ait été engagée l'indique assez. Elle n'a fait réellement l'objet que d'une politique des prix dont la fonction fondamentale a été de faciliter la croissance industrielle (rapports de prix défavorables aux agriculteurs, freinage des prix aux producteurs). Globalement, l'agriculture sort donc affaiblie de vingt cinq ans de "modernisation" accélérée. Elle n'a qu'en apparence rejoint les autres agricultures occidentales car, avec les mêmes structures foncières qu'il y a un quart de siècle et avec un grand décalage en matière d'organisation de la profession (syndicalisation, coopération, formation), elle souffre de handicaps encore considérables.

Pour terminer, il n'est pas inutile de revenir synthétiquement sur les étapes et les mécanismes qui ont conduit à la situation actuelle, de manière à garder présents en mémoire les points forts du "scénario espagnol" :

- 1) devant l'échec de la formule autarcique de développement économique conduite au début du franquisme, le pouvoir décide de faire appel à la technologie et au capital des pays les plus avancés, à commencer par les Etats-Unis;
- 2) les instruments du transfert sont les firmes multinationales qui bénéficient de conditions très favorables pour appliquer le modèle de croissance capitaliste déjà à l'œuvre en Occident; leurs points d'ancrages industriels sont assurés à travers le secteur bancaire national qui a exercé jusque là un étroit contrôle sur l'économie;

- 3) le modèle se diffuse dans l'agriculture, qu'il "modernise" (exode, équipement, gains de productivité), mais se heurte à des structures mal préparées pour donner une réponse adéquate à la demande alimentaire émanant dorénavant des centres urbains en rapide expansion;
- 4) renonçant à modifier les structures, le pouvoir opte pour un développement ne prenant pas en compte pleinement les potentialités nationales dans les secteurs où se manifeste le plus le blocage structurel, c'est-à-dire avant tout celui des productions animales; d'où l'apparition d'un élevage "dépendant et déséquilibré" qui va surgir comme une véritable prothèse dans l'agriculture du pays;
- 5) conséquence de cette orientation, le commerce extérieur agricole devient immédiatement déficitaire et le restera malgré l'accroissement des exportations des produits qui constituent des spécialités pour l'Espagne (produits "méditerranéens");
- 6) autre conséquence : la séparation de l'élevage et de l'agriculture atteint un tel degré qu'elle contribue à accentuer les déséquilibres régionaux, dont la croissance industrielle est responsable, par la localisation de l'élevage hors sol dans les régions les plus développées du pays;
- 7) la rencontre du modèle productiviste, classique des agricultures occidentales, et d'une structure agraire caractérisée par le monopole foncier des grandes exploitations et la persistance d'une multitude de minifundia, renforce les inégalités dans la répartition du revenu agricole et fragilise une proportion considérable des exploitations.

Cet enchaînement montre que l'internationalisation du capital n'a nullement contribué à faire de l'Espagne un pays à l'agriculture puissante. En se bornant à mener une politique de gestion au coup par coup des contradictions les plus criantes (c'est-à-dire, fondamentalement en jouant sur les prix et les subventions), le pouvoir a laissé se consolider les dominations qui ont provoqué la dégradation des fonctions normalement assumées par l'agriculture en tant qu'outil de mise en

valeur des ressources disponibles. Plusieurs phénomènes (vieillesse considérable de la population agricole, extension des espaces dits marginaux) indiquent que la poursuite du modèle instauré vers 1960 aggravera cette tendance. Ceci veut dire, peut-être paradoxalement pour certains, que le problème du développement de l'agriculture reste posé, qu'il y a lieu de penser un modèle alternatif centré sur la priorité donnée à la valorisation des potentialités nationales (hommes, terres, infrastructures). En est-il encore temps et sous quelle forme peut-il éventuellement être construit? La réponse est politique autant qu'économique et technique et ne relève pas de cette note, dont les propos étaient seulement, à partir de quelques réflexions très fragmentaires, d'attirer l'attention sur les transformations - et les non-transformations - qu'a connu l'agriculture espagnole depuis que le capital et le pouvoir de ce pays se trouvent associés aux activités du capital international.

Paris, septembre 1983.

I TRASFERIMENTI DI TECNOLOGIE
NELLA STRUTTURA
DELLE PICCOLE E MEDIE IMPRESE
DEL MEZZOGIORNO

di Andrea Saba

Presidente. I A S M
Istituto per l'Assistenza allo
Sviluppo del Mezzogiorno

Relazione per la ricerca su "Strategie alternative di sviluppo
nella regione mediterranea".

Ottobre 1983

Il trasferimento delle tecnologie rappresenta oggi una delle politiche fondamentali sia per far fronte alla crisi che travaglia alcuni settori dell'industria, sia per estendere e consolidare il processo di industrializzazione di nuove aree produttive. Nella presente nota mi soffermerò su questo secondo aspetto illustrando il caso del Mezzogiorno d'Italia, una nuova grande area di sviluppo che giocherà il suo futuro sulla capacità di innovare il proprio apparato produttivo e di allargarlo verso settori tecnologicamente avanzati.

La politica di trasferimenti delle tecnologie richiede fondamentalmente tre fasi che possono essere tenute distinte metodologicamente :

- a) ricerca delle tecnologie sul mercato nazionale e internazionale;
- b) condizioni per garantire l'atterraggio delle nuove tecnologie nei nuovi territori;
- c) formazione del personale per l'uso delle nuove tecnologie.

a) Ricerca di tecnologie sul mercato nazionale e internazionale

In questo campo esiste ormai una prassi consolidata: organizzazioni come l'OCDE o l'UNIDO, oppure grandi consulting come Battelle promuovono banche dati sempre più complesse, più accessibili e più aggiornate per chi è alla ricerca di progetti nuovi da trasferire in nuove aree territoriali. Gli organismi che operano in questo campo possono quindi accedere alle grandi banche dati, selezionare i progetti più realizzabili, approfondirli con l'aiuto di con-

sulenti e iniziare infine la ricerca dei partners, cioè delle imprese interessate ad investire in nuovi territori, anche perché attratte da precise politiche di incentivazione.

Questa prassi tradizionale presenta però molte difficoltà. Anche grandi consulting non riescono ad essere presenti in maniera significativa in nuove aree quali il Mezzogiorno d'Italia, o in altre aree europee di minore o ritardato sviluppo industriale.

I maggiori problemi riguardano la lentezza del processo. Sebbene le banche dati vadano sempre più aggiornandosi, risulta complesso selezionare i progetti, analizzarli, valutare il loro grado di bontà e di realismo, e soprattutto individuare i partners disposti a realizzarli. E queste difficoltà permangono anche quando le condizioni del mercato sono molto favorevoli ed esiste una politica di incentivi finanziari riconosciuta come particolarmente efficiente. L'esperienza ci dice che attraverso questi canali le realizzazioni non sono molte.

Un approccio di tipo diverso è in corso di sperimentazione in Italia e vede in qualche modo protagonista lo IASM, l'Istituto che ho l'onore di presiedere. La sua presentazione richiede una premessa. Il modo con cui in Italia sta avvenendo la diffusione di tecnologie è molto diverso da quello tradizionale; ciò è dovuto principalmente al fatto che diversa è la struttura industriale italiana. Rispetto ai sistemi industriali del mondo occidentale, l'Italia è caratterizzata da una diffusa presenza di piccole e medie imprese. Mentre in un ristretto numero di regioni esse fanno capo a grandi imprese (così accade in Piemonte con la Fiat e l'Olivetti), nella maggior parte dei casi il sistema industriale italiano è composto in maniera determinante da una rete di piccole e medie imprese indipendenti e al tempo stesso dotate di un notevole grado di efficienza. In que

sto sistema la diffusione delle tecnologie avviene in maniera diversa da quella tradizionale: non si parte dal vertice verso la base, non si passa cioè dalla ricerca pura a quella applicata, fino ad arrivare alla realizzazione dei prototipi e quindi agli investimenti produttivi. La diffusione avviene invece per un processo di riproduzione orizzontale: una piccola impresa introduce un'innovazione; una altra piccola impresa la riprende introducendovi però delle modifiche; a loro volta altre due o tre imprese introducono queste innovazioni e le modifiche intervenute, le fanno proprie imitando, copiando e integrando. Si realizza così un continuo aumento di produttività per vie orizzontali anziché verticali.

Allo IASM, dove ci occupiamo di industrializzazione del Mezzogiorno, ci siamo resi conto che mentre il tentativo di riprodurre nell'Italia del Sud una struttura industriale di tipo europeo - basata sulle grandi imprese - risultava sostanzialmente fallito (anche in conseguenza della crisi energetica), un modello di sviluppo da riprendere ed allargare era quello tipicamente italiano, legato alla diffusione delle piccole e medie imprese. Cosa è avvenuto in molte regioni dell'Italia centro-settentrionale e soprattutto lungo una linea ideale che va da Firenze a Bologna a Venezia? E' avvenuto che il processo di industrializzazione di tipo nord-europeo arrivando in queste zone, ha subito l'influenza di forme avanzate e molto specifiche di civilizzazione. Il riferimento è alla larga diffusione del fenomeno cooperativo, alla presenza di strutture amministrative molto efficienti, e soprattutto a forme di cultura diffuse nel territorio (con radici nel Rinascimento italiano), che si traducono nella incredibile abilità della manodopera, nel suo generale buon gusto estetico, nella spiccata creatività. Incontrando queste forme di civiltà, le strutture industriali tradizionali ne sono uscite modificate ed è emerso un sistema di piccole imprese autonome, individualistiche ma fortemente attive.

L'industrializzazione in atto in alcune aree del Mezzogiorno - specie in Abruzzo e in Puglia, ma anche in Campania, nel Molise, e in alcune zone della Sicilia - non imita il modello industriale europeo, quello descritto da Max Weber e che abbiamo studiato come tipico modello capitalistico fortemente oligopolistico, ma tende invece a riprodurre il modello industriale emerso dal filtro dell'esperienza storica e culturale nell'Italia centro-settentrionale.

Anche il trasferimento delle tecnologie non segue la via tradizionale, ma si riallaccia a forme ed esperienze diverse. Un fondamentale punto di riferimento è costituito dai consorzi di piccole e medie imprese che esistono nell'Italia centro-settentrionale e risultano particolarmente efficienti ed avanzati proprio dal punto di vista delle tecnologie. Questi consorzi non soltanto fungono da banca-dati delle innovazioni, ma producono ed applicano loro stessi questo tipo di innovazioni. In tal modo troviamo contemporaneamente riuniti in un unico consorzio sia la banca dati sia i partner che possono realizzare altrove le innovazioni. D'altra parte, questi gruppi di imprese del Centro-Nord hanno interesse a spostare le loro innovazioni verso altre aree: infatti per trarne la massima utilità l'innovazione, una volta realizzata, deve essere sfruttata a pieno. Insomma, se questi gruppi di imprese incontrano una buona e articolata politica di incentivazione, hanno un notevole interesse a trasferire altrove le proprie capacità produttivo-innovative.

b) Condizioni per garantire l'atterraggio delle nuove tecnologie nei nuovi territori

E' necessario predisporre tutta una serie di condizioni di ricettività delle nuove tecnologie: alcune di natura infrastrutturale, altre di servizi. Così non è possibile trasferire innovazioni senza una rete telefonica (e di telex) di un certo tipo, senza

disponibilità di energie, senza un sistema di trasporti piuttosto rapido (molto importante la presenza di efficienti aeroporti). Per comprendere, ad esempio, l'importanza di quest'ultimo punto basta tener conto che i prodotti innovativi avendo un alto valore aggiunto possono essere trasportati anche lontano, senza che il costo del trasporto incida in maniera sensibile sulla profittabilità dell'investimento. Questo a patto naturalmente che il trasporto sia efficiente e rapido.

Per quanto riguarda i servizi, è chiaro che i processi innovativi hanno tanto maggiori possibilità di successo tanto più ampia è la rete di servizi messi a disposizione delle imprese (bancari, parabancari, consulenza, manutenzione, informatica, telematica ecc.).

c) Formazione del personale per l'uso di nuove tecnologie

Anche nel recente convegno di San Francisco dedicato all'esperienza della Silicon Valley, a proposito dei problemi posti dal trasferimento di tecnologie, si è messo l'accento sul fattore umano. E' evidente che i metodi tradizionali di formazione sono pressoché inutilizzabili. La scuola prepara fornendo una serie di cognizioni e nozioni e chiedendo poi che queste cognizioni vengano applicate a un certo lavoro, a un determinato processo produttivo. Nell'uso delle tecnologie avanzate ciò serve poco, specie con riferimento al lavoro dei quadri intermedi (per i livelli più alti una lunga preparazione teorica è invece importante). Mentre in passato era possibile programmare la preparazione di un tecnico sapendo che professionalmente egli sarebbe cresciuto soprattutto nella quotidiana esperienza di lavoro nell'azienda, oggi è difficile definire la preparazione teorica di un soggetto che poi faccia pratica nell'azienda, perché sono gli stessi metodi di produzione dell'impresa ad essere suscettibili di un continuo cambiamento.

E' perciò necessario che il soggetto da preparare all'uso di tecnologie venga fin dal primo momento messo a contatto con gli aspetti produttivi ed innovativi della struttura nella quale dovrà inserirsi. A tale scopo occorre creare un sistema di formazione per punti, che nasca in modo sperimentale e veda le funzioni di apprendimento, sperimentazione e produzione strettamente legate insieme.

Lo IASM sta svolgendo nell'Italia del Sud due sperimentazioni: una in fase di decollo, l'altra in corso di elaborazione finale. La prima sperimentazione avviene in Sardegna, la seconda in Puglia. La scelta della località non è casuale perché esperimenti di questo genere non possono essere realizzati nella parte meno sviluppata dell'area in cui si interviene. Sono indispensabili punti di riferimento come strutture universitarie o di ricerca, e una serie di piccole imprese che utilizzino tecnologie tradizionali e siano interessate e disponibili ad utilizzare tecnologie avanzate.

In entrambi gli esperimenti il riferimento produttivo non è più alla sola industria, ma anche all'agricoltura. Anzi, in Sardegna il settore interessato è soprattutto quello agricolo. Infatti, se la finalità del trasferimento di tecnologie è soprattutto quella di creare occupazione, è ormai chiaro che i posti di lavoro perduti con la crisi industriale non potranno essere ricreati solo nell'industria ma anche nell'agricoltura moderna, nel turismo, nei servizi. D'altra parte, se si guardano le cose dal punto di vista della tecnologia e della formazione del personale non esiste più alcuna distinzione tra industria e agricoltura.

Una delle esperienze che stiamo compiendo in Sardegna, per esempio, riguarda la produzione di certi particolari germogli attraverso serre computerizzate e l'uso del laser: difficile dire se si tratti di produzione industriale o agricola. E poi, da qualche tempo, ci si è resi conto che le tecniche più avanzate stanno probabil

mente avendo uno spazio maggiore in agricoltura che non nell'industria; basti pensare all'ingegneria genetica, alla biologia molecolare e all'uso stesso dell'informatica.

La parte centrale dell'esperimento in Sardegna consiste nel creare contemporaneamente: una scuola di tecnologia avanzata (che si appoggia in un caso presso l'Università di Sassari e in un altro caso presso un Istituto di informatica già esistente), un centro di ricerca e di sperimentazione (una sorta di laboratorio-fabbrica) e poi una serie di iniziative industriali di piccola dimensione che consentano di legare continuamente la sperimentazione e l'istruzione con il processo produttivo. Stiamo andando avanti su questo terreno proprio perché non viene seguito - almeno nel primo caso - la via delle grandi imprese. Viene invece utilizzata l'esperienza dell'Italia settentrionale dove attraverso la collaborazione di gruppi di piccole imprese si stanno raggiungendo risultati di grande rilievo. In conclusione l'esperienza della Sardegna ci dimostra che dal consorzio delle piccole imprese settentrionali può scaturire un'interessante esperienza di trasferimento di tecnologie, appoggiata su strutture scolastiche adeguate e su forme di incentivazione particolarmente convenienti.

La sperimentazione che stiamo per avviare in Puglia è invece più complessa, perché parte da un'intesa con una grande impresa come la Fiat, che ha già realizzato una serie di investimenti nel Mezzogiorno e ha quindi la necessità di trasferirvi anche una parte della ricerca e soprattutto della formazione dei quadri intermedi. Il caso è diverso dal precedente perché la grande impresa costituirà una parte della domanda della produzione e della sperimentazione che sarà realizzata in questo centro, chiamato Tecnopolis e che intendiamo creare a Bari.

Si tratta di due tentativi di carattere sperimentale che fanno riferimento ad altrettante caratteristiche della realtà industriale italiana. Il primo caso, riferito a consorzi di piccole imprese, è forse più adatto per essere generalizzato. Il secondo caso, invece, pur richiedendo una più lunga elaborazione semplifica però alcuni aspetti del problema: gli investimenti produttivi hanno una copertura certa dal lato della domanda, attraverso la presenza della grande impresa.

Entrambi i casi sono ancora in fase sperimentale, ma si possono avanzare alcune conclusioni, anche se evidentemente parziali e suscettibili di aggiornamenti. Nell'area mediterranea esistono una serie di situazioni abbastanza simili particolarmente per l'agricoltura, per l'uniformità del clima e per situazioni anche culturalmente abbastanza omogenee. Noi che siamo partiti prima degli altri sulla via dell'industrializzazione e dello sviluppo di un'area vasta come il Mezzogiorno, possiamo in qualche modo porci come punto di riferimento per gli altri paesi del Mediterraneo. Nessuno come l'Italia ha fatto un esperimento su una scala così vasta - il Mezzogiorno è abitato da 21 milioni di abitanti - per un periodo così lungo (oltre 30 anni) e soprattutto investendo tutti i settori della produzione, delle infrastrutture, della formazione. Quindi dopo trent'anni di esperienze, positive alcune, molto negative altre, fallimentari alcune, esistono però tutta una serie di risultati che possono essere messi a disposizione della comunità internazionale. Noi vediamo l'esperimento come laboratorio di sviluppo dell'intero Mediterraneo; in questa prospettiva una serie di risultati che stanno adesso emergendo nel campo del trasferimento delle tecnologie sono a nostro avviso generalizzabili.

UNITAR: "Strategies alternatives pour le futur de la region mediterranneenne"

STATE ENTERPRISE SECTORS IN THE GOVERNMENT SYSTEMS
OF MEDITERRANEAN STATES: ORGANIZATIONAL PROBLEMS

Alfred Sant

Address: 2 Victor Flats, Parish str.
Mosta, MALTA

75082

STATE ENTERPRISE SECTORS IN THE GOVERNMENT SYSTEMS

OF MEDITERRANEAN STATES: ORGANIZATIONAL PROBLEMS

- I. Introduction
- II. The Country Management Problem
- III. The Government System of Organizations
- IV. The State Enterprise System
- V. The Types of Organizational Actors Involved with State Enterprises
 - The Politician
 - The Civil Servant
 - The State Enterprise Manager
 - Workers
 - The Trade unionist
 - The Foreign Expert
- VI. Conclusion

STATE ENTERPRISE SECTORS IN THE GOVERNMENT SYSTEMS
OF MEDITERRANEAN STATES: ORGANIZATIONAL PROBLEMS

Alfred Sant

I. INTRODUCTION

State enterprises have become an integral part of the government systems of Mediterranean states. The same has happened in most other developing countries, with which Mediterranean states share wideranging structural similarities, in economic, social and political terms. Independently of the ideological beliefs adopted by the ruling groups in the government, the spread of state enterprise as a tool by which to manage the process of economic development has been continuous and irreversible.

A UN study of state enterprises which is still of great relevance ("Financing of Public Enterprises in Developing Countries: Co-ordination, Forms and Sources" -- ST/ESA/SERE/8), provides an interesting description of why the state enterprise sector flourishes in developing countries. It starts by outlining four rationales of a sectoral nature by which the public enterprise sector can serve the government's purpose. In such a perspective, the government commits itself to the public sector in order to:

- acquire a larger share of revenue flows; and/or
- achieve a greater degree of control over producing unit decisions; and/or
- maintain or enhance the power base of a dominant political elite; and/or
- facilitate a shift in the political or economic structure, corresponding to an ideological shift on the part of decision makers.

The study then proceeds to list substrategies that define the public sector's role in specific policy areas as follows:

- to consolidate an economically weak sector for national reasons;
- to serve a basically private, directly productive sector;
- to fill gaps in private initiative;
- to provide future sources of government revenue;
- to increase the domestic share of economic activity;
- to perform certain services not considered appropriate for the private sector;

- to provide a framework for achieving a dominant national position and a dominant public sector position in the largescale, directly productive subsectors;

- to generate a significant and growing proportion of national, investible surplus, allowing a more rapid expansion of the economy and of consumption, with less dependence on external financing and taxation;

- to allow a decentralization of public sector ownership geographically or functionally;

- to integrate production mechanisms into the centre of government decision making;

- to promote economic co-operation and efficient joint resource utilisation with neighbouring countries.

This wideranging, eclectic description of goals and policy aims, could serve quite well as a starting point for a description of state enterprise systems in Mediterranean (and other Third World) states. But while the importance of state enterprises in the national economy is evident, there is still lack of understanding of the constraints and problems faced at the "micro" level of enterprises, individually or in groups.

Most of the time, the focus of attention is on the "macro" economic and strategic factors that determine how and why state enterprises are set up. Or on the operating and financial indicators of performance for individual units, considered in the same way as they would be for private sector, commercial units.

However, what is intriguing, is the prevalence of certain kinds of bottlenecks and vicious circles that repeat themselves across widely differing groups of enterprises. And their existence is reported from different developing countries. For instance: state enterprise management frequently find themselves involved in complicated and repetitive negotiations with supervisory authorities, usually the bureaucracies of ministries and government departments; contradictions arise between the guideline that state enterprises should be free to take autonomous decisions, and the requirement that they also satisfy directives of government policy; the need to improve productivity seems to be blocked by problems in maintaining discipline.

In the search for the similarities that describe the world of the state enterprise sector within the government systems of Mediterranean countries, it is important to first describe how government systems are "really" functioning. It is not enough to describe what happens at the starting and ending points of particular processes, by comparing measurable indicators of performance, like profits, losses and production throughput. Rather, the need is for ongoing description of the internal dynamics that somehow define the sector.

To do so usefully, one has to employ a descriptive "language" that is sufficiently general to apply across a wide band of enterprises, and also preferably, across a wide band of countries. It has to relate the administrative and operating problems of state enterprises, to the changes induced by the national development process as a whole. And it must take into account the personal and career concerns of the different types of actors who have a role in state enterprise activity, both from inside and outside the government system.

A problem with such an approach lies of course in the difficulty of securing entry and a useful "observation" point within an administrative and operating environment, that is used to maintain ^{ing} strict confidentiality. As will be seen, the problem may be heightened by the sense of change and

threat experienced by individual actors within the system, who will not feel comfortable with the proposition that their world should become more transparent.

Fortunately, there are institutions -- like the I.C.P.E. of Ljubljana -- and other researchers who have been having success in breaking through barriers of distrust and confidentiality, to establish a clearer picture of state enterprise systems. While most of the research approaches being attempted have a normative bias -- in the sense at least, of starting from the premise that they want to help administrators achieve a better performance --, they are succeeding in bringing to light new and interesting data.

In this paper, an attempt will be made to provide the elements for a descriptive framework that sets out at some detail, the environment within the government system and outside it, which has an influence on how "typical" enterprises carry out their activities, in relation to the overall public sector. Four levels of description are relevant to such an approach.

The first level of description attempts to establish linkages between macro economic and political decision making systems, within the country as a whole, and the administrative and other decision making systems of the state machine. This implies a focus on problems of "country management".

Secondly, there is a level of description that reviews the internal dynamics of the government system of organizations, in terms of the structural changes it undergoes to carry out an expanding range of tasks.

Thirdly, the relationships of the state enterprise sector to the rest of the government system, are described. The different administrative structures and "languages" that surround the state enterprise sector are identified.

The final level of description seeks to tie in together the first three descriptions, by analyzing the action perspectives and strategies of the human actors who give life to the government system: politicians,

civil servants, state enterprise managers, workers, trade unionists, foreign experts. The contributions made by these actors, as they pursue their specific ways of carrying out tasks and satisfying their career aspirations, create the patterns of behaviour that define the administrative environment of the state enterprise.

In what follows, the foundations for the description being set out, are grounded in the experience of the Maltese state enterprise sector, with which the writer is familiar. The features that will be noted however, are known to be widely prevalent in other Mediterranean countries, and elsewhere.

II. THE COUNTRY MANAGEMENT PROBLEM

At the macro level, the political and economic decision making systems of developing Mediterranean states are faced with the task of promoting structural changes within the society as a whole. The process of economic development can only be sustained through structural additions and improvements in the potential of production and administrative units. These bring in their wake a disruption of economic and social interests within the population, which can unbalance the impetus behind economic development. To stay the course, the latter process must thus be guided by a strong political leadership, organized on a mass basis.

As a result, there occurs a raising of mass consciousness and expectations. Meanwhile, social development has to proceed through a qualitative and quantitative improvement of the human environment by way of educational, health, housing and other welfare services. Social development acquires at least two functions. It tries to satisfy the rising level of expectations within the population, and it is geared to improve the ability of people to carry out the tasks of economic development.

The system of decision makers which assumes responsibility for the

required structural transformations -- the "politicians" -- must remain responsive to the expressed or latent aspirations of their major constituencies among the population at large. Indeed, one of their functions is to stimulate and give expression to such aspirations, not only as a way to retain mass loyalty, but also as a mechanism by which to fuel the popular "will" in favour of structural change.

If they are to retain their popular base, the politicians who find themselves in charge of the development process must be successful in steering the economic system so that enough is available for distribution in the social welfare programmes that make development appear to be a worthwhile process. While changing its structures, the economic system has to generate new fiscal resources from which to fund the welfare programmes.

Unless this is successfully managed, the politicians will lose the mass support that legitimizes their hold on power. As the requirements for a structural transformation of economic behaviour are taken to their logical conclusion, the patterns of behaviour of many people will be drastically affected. In traditional Mediterranean societies, the major areas of economic activity are related to labour intensive agriculture, animal rearing, commerce (mostly in the import field), "traditional" professions (priestcraft, the law, medicine), unskilled labour, public administration.

The development process brings in its wake a drastic revision of the skills and relative importance of ~~stata~~ within the society. A growing emphasis on activities which are market related, presupposes the learning of new skills and mentalities. It also implies a devaluation of the older skills of social arbitrage that prevailed in traditional society; such skills can "officially" come to be viewed as parasitic in nature. From the holders of these kinds of skills, one expects resistance to too dramatic a change.

The turbulence caused by the ongoing revaluation of interests and

of the socially desirable skills takes place right across most structures within the society, including the government system itself. Modernization places a threat on the prospects and sense of security of people who have based their life strategy on traditional ways of perceiving and doing things.

Moreover, politicians recognize all the time, their need to satisfy the widespread expectation of short term social welfare dividends, to be distributed from ~~inside~~ the development process. This makes them prepared to tap all available economic surplus within the society. A re-examination takes place of the ~~ways~~ and wherefores of financial accumulation by the traditional sources of prestige and power, like landowning families, religious organizations and commercial entities. By legislative and administrative means, these are brought to deliver more of their available resources to satisfy social or ideological objectives.

While all this is ~~happening~~ on a national level, individual politicians take steps to secure their personal following among specific groups of citizens. Such support becomes the basis for their power within the overall groups¹ of ruling politicians. Clientelistic relations between politicians and supporters develop into a transaction by which the politician provides favours through his familiarity or mastery over the government system; and the supporter works to promote the personal standing and popularity of the politician.

From his point of view, while clientelism is necessary ^{to} survive, it also creates dysfunctions. Some citizens tend to feel left out; some come to believe that another has been given too many favours at their expense. In his drive to satisfy as many people as possible, the politician can lose control over the giving and taking, especially as other politicians are also competing in the game of providing favours.

As social tensions accumulate, the effort being made to steer the economic system through structural transformations has to keep within certain bounds. The economic system cannot be taken² beyond a crisis point

in respect to the the different social resistances that have grown. If several such resistances become strong enough, they could manage to undermine and overthrow the ruling group of political decision makers. For instance, coalitions of commercial interests, religious organizations, farming interests, self-employed persons, and certain strata of white and blue collar workers, could conceivably coalesce, if and when their disaffections are all brought to the boil at the same moment.

In all this of course, there is the implication that steering of the economy must not take the system beyond the limits of what it can technically support. The power of the ruling group would be totally subverted by economic breakdown, for instance if a huge shortfall occurs in the financial resources required to implement the projects that cause structural transformations.

To sum up: the country management problem can be seen as the task faced by the leading group of political decision makers in a developing Mediterranean society, who must guide the economy through structural transformations. In doing so, they try to enhance the economy's ability to create new wealth, and its ability to provide social welfare transfers in favour of their constituencies, whom they have usually organized on a mass basis.

The desired structural transformations imply a weakening or elimination of traditional skills, and of the classes or strata of the population which were most influential in the traditional society. Their resistance will compound the problems of making economic development successful.

Another limiting feature is the personal strategy of political actors who establish their own clientelistic factions in order to secure a power base.

Seen from the politicians' perspective, the whole success of the development process depends on how well the process of economic transformation can be defended in political terms. Success thus means that enough fiscal resources are being generated and released for purposes of social

welfare distribution. The successful management of economic development also depends on the ability to contain the resistance of many different groups in the society, that feel threatened by the changes which are taking place.

Naturally, the administrative machine which articulates development strategies and programmes has a crucial role to play. The system of organizations that make up "the government", is subjected to internal and external stresses, arising from the thrust of development processes.

III. THE GOVERNMENT SYSTEM OF ORGANIZATIONS

In carrying out the tasks of economic development, the ruling group of decision makers finds that a tremendous boost must be given to the role and functions of the government system, independently of their own ideological bias. The widening stretch of economic decisions that have to be faced, and the growing load of social welfare operations, bring in their wake an expansion of the older public administrative functions which are already in place. They also require the setting up of new administrative structures.

The promotion of economic development becomes a serious, formal priority after a state has attained its independence from a colonizing power; this certainly holds true for all southern Mediterranean states. Bureaucracies and ministries which had formerly dealt with educational and health matters for instance, needed to be expanded in line with greater expenditures being envisaged in these areas.

Independence also brought in its wake the establishment of fully fledged diplomatic services to manage relations with foreign countries; the running of economic management and monetary affairs in a different way from what the colonizing power was interested in doing; the introduction of social security procedures in line with new welfare programmes; the laying of defence and internal security arrangements, and so on.

In economic management, a sizeable proportion of the capital funds being spent is organized into largescale projects, that require co-ordination over many functional areas of the government's administrative organization. Many such projects depend on the right use of new skills, most of them imported from outside the country. As a result, multiple pressures come to bear on the traditional type of ministries and departments, with which they are not well equipped to cope. Lack of co-ordination becomes endemic, and plans fall behind schedule.

One of the main mechanisms by which to contain this administrative strain is by setting up new organizations within the government system, able to follow up on projects and policies across a wider range of concerns than would be otherwise possible. The new organizations have their own legal personality, are supposed to operate outside the usual procedures followed by normal public administrative entities, and initially at least, enjoy higher status and prestige than the rest of government service.

Typical instances of such organizations are: a development corporation, charged with the promotion of economic and other development projects that may be assigned to it; a central bank charged with oversight responsibility over monetary and banking policies; urban and regional development authorities, having the responsibility to co-ordinate social and economic development over a particular geographical area; an industrial development bank, to channel investment funds into approved public and private projects.

The emergence of the new "project oriented" public organizations is usually in response to administrative needs as these become felt, rather than following a preplanned, longterm pattern. Because of their new design, they tend to disrupt the existing procedural systems within the traditional government organizations. For instance, one major disruptive feature is that they may offer superior paycales to those prevailing within the government, a move justified in terms of the need to attract the "best available" staff.

In parallel with the expansion of the traditional type of government organization, and the emergence of new organizational types, there is a corresponding growth in the ~~demand~~ demand for new administrative skills on the part of government officials. Economic analysis, accountancy, managerial co-ordination, engineering, data processing become vital in running the government system. But the higher placed officials will not have been trained in these disciplines. Their basic orientation to work will have been received during service under the colonial regime, or in the early years of independence, when the economic development process was still in its early stages.

A sense of threat arises among many higher level cadres as the pressures of economic change on the national system, disrupt the balance of technical competence within ministries and departments. Middle layers of officials may end up with a better feel for the new problems that arise. Still, they are left with few, if any, mediating higher levels in the structure, able to transform their technical concerns into policy options that are acceptable and recognizable to the top group of decision makers.

The higher level cadres find that their position is being devalued both by the new technical competence existing in the middle layers, and by the growing ranks of public officials who do not belong to traditional type organizations. This unbalances longheld perceptions about how career patterns within the government system should be organized.

A further disrupting factor is the growing politicisation of officials in the government system. As social and ideological resistance to particular programmes mounts, the leading political decision makers conclude that political loyalty within the state machine is a priority. Many times, they give it higher priority than technical competence. Such an approach heightens the disruption of career patterns within the system. It opens up multiple possibilities for coalitions between different groups of officials in departments, and makes personal access to leading politicians a vital

objective of aspiring officials. Moreover, once started, politicisation of the system becomes a self-feeding process: pressures come to bear on individual decision makers from people who feel they have not yet been rewarded: they press for an improvement of their position on grounds of personal or political services given.

Thus, at the structural level, the government system of organizations passes through changes of form that should allow new complex tasks of economic and social management to be handled more efficiently. Meanwhile, the balance of technical competence between officials up and down the hierarchy is affected by the very press of the new tasks that are being set. Simultaneously, further destabilization is introduced as officials view each other, and are viewed by the political decision makers, in terms of their real or supposed political allegiance and influence.

For most Mediterranean countries, the growth of the state enterprise sector represented the most important structural change in the government system. It happened in all types of society, whether inspired by socialist ideology, or by laissez-faire, private sector oriented beliefs. While traditional government bureaucracies are funded through allocation from the government budget, which is fed by taxation, state enterprises are supposed to finance their operations from sale of the goods and services they produce.

The skills and procedures required for the successful operation of enterprises are recognized as being different from those normally associated with successful service in the traditional type of government bureaucracy. An inability to regularly match income against expenses, opens up the enterprise to questions about whether it is viable, competently managed, and well organized. For these and for other reasons, the state enterprise sector comes to be perceived by government officials as a very "dangerous" one, in the sense that service in it can lead an official into a position where inadequate results become too visible.

To compensate for this, pay scales may be superior to those enjoyed

by officials working in the rest of the government system. However, differentiation of pay comes to depend on many factors arising from the balance of power between different personnel grades within the government system (such as for instance, officials in the traditional type ministries versus officials in the "project oriented", newer type of organizations).

In political terms, state enterprises capture the attention of the top decision makers for two main reasons, lying outside the developmental goals that lead to their establishment. Even when purely pragmatic rational account for their setting up, the enterprises can still raise political resistance among certain strata of the population. For instance, they are seen as a threat to private enterprise interests; they are criticised on the basis that the state should not involve itself in productive enterprise, or that state enterprise is inefficient by definition. The performance of the public enterprise sector is thus a salient political issue that the top decision makers are very sensitive about.

Then, within the government bureaucracy itself, very strong views will prevail regarding the scope and function of the state enterprise sector. Officials bred in the traditional type organizations, especially if they have spent most of their service under colonial administrations will in the main share the belief that government should not be in business. With time, officials holding such ideas will tend to become less numerous due to the usual attrition of age. Newer intakes of administrators will view the state's involvement in business as at least, a necessary evil.

The double threat coming to the enterprise sector from the outside environment, and from within the bureaucracy, heightens the perception of the political decision makers that the state enterprise sector requires detailed monitoring. Intermittently, they also realize that such monitoring can be instrumental in reducing the flexibility of enterprises.

The closeness of political monitoring opens up the enterprise system to the pressures of clientelistic favours. A successful enterprise, or one

which does not appear to be making losses, offers scope for new employment opportunities that do not have to come under the scrutiny of many separate, public administrative authorities, as happens with the annual government budget. Enterprises come to be seen as an actual or a future source of patronage, giving power and prestige to the political actor who has control over them.

Thus, inside the rapidly growing and changing government system of organizations, state enterprise sectors have the greatest potential for sudden and "irrational" growth, punctuated by pauses of "reflection" and "digestion". At this point, it is useful to review the structural and organizational linkages that emerge between the enterprise subsystem and the overall government system, not least from the point of view of how monitoring relationships are set, and how uniformity guidelines and performance criteria are established.

IV. THE STATE ENTERPRISE SYSTEM

Structural reporting and monitoring relationships between state enterprises and supervisory authorities have been among the most discussed topics in the literature on state enterprises. The aim here will not be to review hypotheses and findings regarding which structures can be most effective, or vice versa. Nor will the aim be to trace how organizational structures evolve with time. Instead, the approach will be based on a description of the underlying rationales within the government administrative system, that determine how state enterprises handle their task. There are limits, of course, to how useful a "general" description of this sort can be, given the wide range of state enterprise systems in existence.

The diversity of objectives behind the setting up and operation of state enterprises has already been listed above. Such objectives can be found to co-exist within the same government system at any one point in time. Ranging from companies providing essential and infrastructural services

(energy, telephones, banks) to export oriented mining and/or manufacturing firms, to service companies, the government system has to accommodate a widely varying range of activities.

Due to its responsibility for the allocation of capital funds through the annual budget, the Ministry of Finance always finds itself with "ultimate" responsibility for an enterprise. If the latter's operation goes badly wrong and it needs a subsidy, it is the Ministry of Finance which has to give its final approval. Similarly, when a decision is taken to set up a new firm, or to buy out shareholders from an existing private firm, the Finance Ministry must be actively involved in proceedings.

At the same time, given its role of maximizing funds for the annual budget, the Finance Ministry is concerned to ensure that it obtains as much surplus as possible from the operations of the enterprise. In this regard, its interests can be assimilated to those of any shareholder in a private firm.

Very rarely does the Finance Ministry appear as the direct investing organization, however. The funds it allocates for a project pass through some other organization, either another functional ministry, or some special "project-oriented" agency which has an own legal personality, like a development corporation.

Monitoring of an enterprise's performance is most naturally allocated in functional terms by type of commercial activity: a transport ministry oversees transport companies, a mining ministry supervises mining companies, and so on. Again, from a legal point of view, the type of monitoring that goes on depends on the form assumed by the enterprise -- whether it is a corporation set up under a specific law which defines its status, whether it is set up under a general law that applies to the formation of limited liability companies, or whether it operates as an "ad hoc" authority (e.g. a harbour or river development authority).

In practice, for all three formats, there is usually a board of

directors, responsible for policy questions and for supervising the day to day running of an enterprise by its management. Technically, an enterprise is supposed to be independent of the government's budget, since its income should exceed its expenses. The degree to which enterprises work autonomously from the ministry that oversees them varies among enterprises and among ministries. It is determined by such factors as: the kind of commercial activity the enterprise is doing; the competence or otherwise of its directors and management, whether real or perceived; the attitude adopted by the minister in charge of the supervisory authority, as well as the attitudes of his civil servants; the political salience or otherwise of the enterprise.

Policies adopted by the ministry regarding reporting relationships have an effect on how enterprises run their administrative systems. For instance, the ministry may seek to introduce uniform accounting and personnel policies among the enterprises it oversees -- in this, it will have the support of the Finance Ministry, which is usually favourable to the concept of comparable not to say uniform, working conditions right across the organizations in which the state has a say.

A crucial determinant of how state enterprise sectors perform is the dividing line maintained all the time between public administrative forms of control, and the modes of administration that are appropriate to a production-cum-sales unit. The administrative "languages" of the public administrative system and that of the public enterprise management have to be markedly different, if they are to respond adequately to the different types of demands that they face.

By "administrative language" is meant the system of skills, communicative procedures and decision rules used to assess and give priorities to arising problems and tasks. Such a language develops through the practice of particular organizations, and reflects the situations they are placed in, as well as the technical parameters within which they are allowed to deal with

these situations.

Given the fact that historically, the public administrative sector precedes the state enterprise one, the more prevalent structural arrangements require that public administrative procedures mediate between public enterprises, and the top decision making group of the government system, mostly consisting of "politicians". But this last group too has its own administrative language, which is identifiably different from that of the other two levels.

Structurally therefore, one way of analyzing the relationship of state enterprises to the rest of the government system, is by describing the interaction between three administrative levels, each with its own "language".

The content of these different "languages" can be schematically presented as follows:

POLITICAL LEVEL: The administrative language deployed to discuss state enterprise affairs is dominated by ideological criteria, even when eminently pragmatic options are being preferred. In part, this approach is dictated by politicians' preoccupation with the priority of not alienating certain constituencies. It also reflects the wish to somehow maintain consistency between decisions that are being taken for state enterprises, and other decisions in completely different fields of activity, which raise issues that in political terms, could be assimilated with those underlying state enterprise matters. For instance, a decision on state enterprise strategies in the banking sector, could affect government policies on the construction of cheap housing for the people; only the politician will be aware of the immediacy of such a linkage.

The timeframe that is relevant to the language of the political level goes from short to medium term, especially when the technical problems of individual enterprises or sectors are concerned. Planning too far ahead

present policies
appears to be suspect, since it implies that ~~it~~ are meant to last for ever.

It is at the political level that the major entrepreneurial emphasis in the government system originates, mostly in response to developmental challenges and problems that are felt and described in political terms. This approach however also gives rise to an underemphasis on the technical aspect of decisions being taken. The argument is that technical aspects should be looked after by technicians, without accepting to consider the possibility that there can be no viable technical solution within the parameters set by the political frame, or the possibility that technical limitations can constrain the extent of political choice.

PUBLIC ADMINISTRATIVE LEVEL: Here the language used to analyze and manage problems is dominated by administrative precedent, and by technical and legal criteria. Some of the available administrative tools have been inherited from the time when the government system was part of a colonial machine run from abroad, and structured to deal with well defined and relatively limited tasks. Because of this, the traditional public administrative language is undermined by a "feeling" of inadequacy, since the jobs it was designed to handle are becoming more varied and less well defined. The overlaps and confusions resulting from project oriented developmental tasks, the spread of government concern with ever widening areas of national life, as well as the pressures of clientelism and politicisation, all account for the growing inadequacy and instability of the public administrative language.

Even in the absence of a colonial legacy, the public administrative language would probably still have given importance to technical and legal criteria. For if legislation is to be properly managed, the public administrator needs to work through a codification of experience that enables problems to be matched and solved in a comparable way. There exists an inherent bias towards "orderly" administration, implying a preference for incrementalist approaches -- important revisions and reversals of existing procedures are to be delayed as much as possible, till they have been broken

down into elements that can be introduced ¹step by step. Another corollary of such an approach is that new technologies are assimilated with difficulty, or not at all.

STATE ENTERPRISE LEVEL: The language prevailing at this level is strongly affected by the need to master new technical skills of functional and general management. But at the same time, there is a big need to come to terms with the institutional and political environments which make continuous demands upon the enterprise, beyond that of ensuring a good technical performance. The state enterprise level must adapt urgently to a very unstable environment yet the ²other levels of the ³government system do not understand this need. The temptation is to tilt the administrative language of the state enterprise level towards a political or public administrative bent, in order at least to have the support of one or other of the two levels (e.g. discuss enterprise problems in terms of the need to guarantee the jobs of workers).

Inevitably, this reinforces short term perspectives, that in their turn increase the instability of the state enterprise environment. (If a technical solution is adopted because it will "please" the other levels of the system, it will eventually give rise to a new bout of problems and instability.) Though at some stage, an acceptance will grow that the languages of the other levels of the system are not appropriate to the state enterprise level, there will hardly be enough "time" or "will" to develop a separate and viable language. When a competent administrative function is inhibited from developing at the state enterprise level, little administrative learning takes place. In a worst case scenario, enterprises become subject to confused and intuitive methods that generate unbroken inefficiencies.

The discussion up to now has attempted three different perspectives by which to analyze the problems of state enterprises in Mediterranean

countries. Firstly, the process of development in the national society was viewed as one which generates social, political and economic turbulence due to the structural changes it is seeking to induce right across the society. Secondly, the unbalancing effects of such a process within the government system of organizations were described; these were considered to be inevitable, since the development process destabilizes traditions, available pools of knowhow and careers within the government administration. Thirdly, the relationship between state enterprises and the rest of the government system (of which enterprises are a growing component) was explored, in terms of the different perspectives for action and analysis existing within the enterprise level, and within the other administrative levels of the government machine.

To tie these three approaches into one coherent pattern, a fourth perspective is necessary, based on the viewpoints of the individual administrators who are actively concerned with the government system.

V. THE TYPES OF ORGANIZATIONAL ACTORS INVOLVED WITH STATE ENTERPRISES

A reasonable approach in attempting to bind together the different levels of analysis that have already been described, is to focus on the personal concerns and action strategies of the main types of actors within the overall system. The interplay between these different types then creates the conditions that determine how administrative structures evolve.

For the purposes of this paper, six main types of organizational actor can be identified in the government system: the politician; the civil servant; the enterprise manager; the foreign expert; the worker; and the trade unionist. Obviously, such a classification is schematic and simplifies the reality. For instance, an "enterprise manager" can be taken as referring to operating managers in enterprises, and to board directors who are charged with laying down "policy" for an enterprise.

The choice of "politician", "civil servant" and "enterprise manager" corresponds to the three "administrative languages" that have already been described as existing within the government system. By contrast, the other types occupy a less well-defined territory from which to describe their concerns. Their role in the government system is either transient, or most of the time, it is oriented towards the extraction of advantages from the system, and is only peripherally concerned with its management.

In what follows, the concerns of the actors who predominate at the different administrative levels will be sketched briefly.

The Politician

The outlook and behaviour of political actors are determined by three main considerations. The first consideration relates to the personal career of the individual concerned, by way of political standing. He needs to maintain a supportive relationship with the constituents who vote or otherwise give him their backing. This usually involves the maintenance of clientelistic opportunities for giving favours, and for trying to cater to the complaints of constituents. Meanwhile, the claims of powerful personal backers, who provide financial or other forms of personal support must be satisfied. Obligations owed to party workers who staff the politician's machine must be repaid sooner or later.

The behaviour of the politician is determined in second place, by considerations arising from his own ideological beliefs, and from the ideology and programmes of the political movement to which he belongs. Factors that have a bearing on such behaviour arise from the relative standing which a politician has within his party compared to other politicians, and within particular groupings to which he is affiliated. The general development of the government's policies and performance is also important in defining the politician's behaviour. Another important factor is the extent to which the politician has direct access to the fora within the

party and the government, where major decisions are discussed and taken.

On the technical level, the politician's behaviour is affected by how well the organization over which he has political control is performing. The organization's salience in the public view contributes to the politician's assessment of his personal prospects and of how he can best promote his own organization.

These three kinds of consideration become inextricably linked to each other, as the politician devotes all his time to balance the pressures and opportunities that he experiences, so as to enhance his ability to influence policies and people. His career strategy depends on the leader of his political party to maintain his post; and on his constituents, to retain their grass-roots support, of one sort or another. On the latter score, he will be judged by his constituency work, and to a lesser degree, by his ministerial performance. Very frequently, his clientelistic machine assumes crucial importance, since it is seen as the only way by which to ensure political survival.

The problems posed by state enterprises require the learning of new skills of interpretation and of administrative action. In this regard, the fundamental role of the politician is to mediate between socio-political constraints that prevail across the whole government system, and the practical implementation by enterprises of government policies. The politician's ability to carry out such a role is affected by the rate at which learning of new administrative skills takes place.

The politician's main strength (and his handicap) is the preference for a political language by which to understand his reality. Commercial problems and opportunities must be translated first into occasions for ideological co-operation and confrontation, before they can be perceived as manageable. This makes it easier for the civil servant to "guide" the politician, since he too is more at home in assessing political constraints and tactics, than in proposing new technical alternatives.

In any event, the politician will seek to check and confirm the information he receives from technical channels, by making use of other contacts and channels open to him through his political role. He receives informal briefings from workers in the state enterprises, and from trade unionists who are in charge of workers' interests. These briefings, twinne with reports about the personal and political loyalties of individuals in the system, reinforce the politician's tendency to assess problems purely in political terms. They also lead him to insist that key actors on his administrative and state enterprise staff must be politically reliable, sometimes even at the expense of technical proficiency.

The Civil Servant

Three major criteria which define the civil servant's role, can be identified. In the first place, comes his own career strategy. He assesses his standing in terms of the career situation of his contemporaries as well as on the access he enjoys to influence, information and prestige within the public administrative system -- compared to the access enjoyed by contemporaries. Related considerations arise from the interest and/or ease that he derives from his work, coupled to his sense of personal security and continuity on the job.

On another level, the civil servant relates his actions to the standing of his organization, and of the politician under whom he serves. The more salient the organization and the politician, the more careful will the civil servant be in suggesting or encouraging radical departures from long established policies. The tendency to minimize and postpone problems will be stronger, the more salient a ministry is.

Finally, the third criterion that guides the civil servant's action, arises from his personal political beliefs. The political tensions generated by social changes in the community, undermine the traditional values in favour of civil servants' political neutrality, ^{tenuous} and superficial though these may have been in reality. Older administrators may be poli-

tically opposed to a government, but will lie low, or they may be sympathetic and have sought advancement for that reason. Other entrants in the system may have been politically vetted before being placed in certain positions, and will be more open about their political allegiance.

In a general sense, the civil servant is aware of a deterioration of his status, both inside the government system and with respect to the wider society. His pay levels, relative to other occupations, are likely to have declined. This promotes among civil servants an attitude of apathy and resistance towards projects that require a higher contribution of effort.

Responsibility for state enterprises can create stress for the civil servant. He finds himself dealing with matters for which his previous experience has provided him with little precedent. By itself, this could make future career prospects look dim, since the likelihood of making mistakes will appear to be quite a big one. For instance, on the ongoing controversy about the limits of autonomy that an enterprise should be allowed, he will acknowledge that his competence in ruling finally on the matter, is not enough to enable him to contest the guidelines that go one way or the other.

The civil servant's position is also complicated by the politician's clientelistic approach; he finds that he is expected to look after the personal political interests of the politician under whom he works, if he is to be granted full authority. However, the civil servant realizes that in doing so, his technical competence will be further undermined, both with regard to the enterprises which he is supervising, and with respect to the rest of the public administrative system, of which he still forms part.

When all these pressures come to a head, the civil servant's strategy becomes that of buying time. He will rely on formal procedures by which to frame problems e.g. by packaging them in elaborate reports that will not be read. Or by insisting on the multiplication of bureaucratic reporting systems that apply well only in public administrative settings. Correspondence with other ministries comes to be preferred to face to face

dealings, and in the name of enterprise autonomy, enterprise managers are expected to deal by themselves with all the problems that arise. At the limit, the civil servant will lobby privately for a transfer to other sectors of the government system.

The State Enterprise Manager

The third type of actor, the state enterprise manager, very frequently, finds himself a junior partner in the system, even when decisions are being taken that are of closest interest to him. If the enterprise to which he belongs faces operating problems, his ability to communicate with other members of the government system and lobby for strong and radical action, diminishes.

Most of the time, his attention is distracted by political factors with which he does not feel familiar (like the political repercussions of personnel recruitment decisions), and public administrative ways of dealing with problems, which he does not understand (like procedures to have decisions vetted and approved by several different ministries). To these difficulties must be added the technical problems being faced by the enterprise, which in many cases carries a workforce having first generation operating skills, and a management that is still inexperienced.

The manager's personal strategy is governed by: his perceptions regarding the security of his employment, his own competence, and the availability of other jobs for him outside the government system; his assessment of the political importance attached by the government to the firm where he is employed; and his direct access to influential persons inside the administration, especially among politicians.

Faced with a complex supervisory environment, which he does not understand, and which he believes cannot understand technical matters, the manager is concerned to keep direct control over as much information as possible about what is going on. This allows him to present a picture of the situation that he feels is best suited to his ends. Frequently,

tensions develop between the manager and his supervisory public administrative authority, regarding the quality and appropriateness of the information that he is supplying.

Not infrequently too, the manager is asked to introduce some form of workers' participation in his enterprise. This is a priority set by politicians, which is rarely made to apply to the civil service. In introducing participatory methods in his enterprise, and independently of his own ideological views, the manager must decide whether to make the workers' representatives his allies in dealing with civil servants and politicians, or whether to consider them as another inconvenience, hampering his fight to improve the technical running of the enterprise. The choice he makes depends on his personal ideological orientation, and on his communicative competence. In any event, he will take the precaution of trying to open up as many lines of communication as possible with civil servants and with politicians.

Workers

Workers and their trade union representatives can occupy a leading role in the state enterprise system. The worker in state enterprises tends to be politicised, and to have direct, personal links to the bandwagon of one politician or other. Moreover, the worker tends to feel that his job is not with a particular enterprise, but with "the government". (The exceptions would occur in enterprises which have been absorbed from the private sector.)

In the medium term, this builds up among the state enterprise worker a strong sense of job security, even when the technical performance of the firm remains dissatisfactory. The political linkages between workers and political bosses militate against a steady drive for discipline and efficiency. On the other hand, when the worker is being mobilised for efforts towards improved efficiency in his enterprise, the mechanisms used rely a lot on political exhortation. Only sporadically are differen-

tiated bonus systems allowed to develop within particular enterprises, since they are seen as disruptive of pay norms prevailing across the government system, and can put new pressures on the political decision makers.

At the same time, the prevalence of worker-oriented rhetoric in discussions on political and social affairs, reinforces the perception of workers that they are being exploited by their work conditions, and that it is legitimate to slacken their co-operation towards efficiency improvement. Links existing between some workers and politicians also encourage the belief that certain people enjoy privileged conditions just because of their links; such beliefs undermine the credibility of measures launched to enforce discipline.

The Trade Unionist

The trade union representative can find himself in as difficult a situation as the manager when he comes to achieve a balance between the technical possibilities of the enterprise system, and the expectations of workers. It is rare that an all-out confrontation develops between the manager and the trade unionist, especially if the formal ideological orientation of the politicians in power is worker-oriented. Indeed, at some stage, in the process of dealing with managers and civil servants, the trade unionist comes to see "their" point of view. His problem then becomes that of trying to discover a package that could show him to the workforce as a sincere representative of their claims, while respecting the technical limitations of the enterprise.

In any event, the trade unionist tends to give huge importance to political liaison with the "politicians" responsible for an enterprise system, and clears most important decisions with them, independently of the public administrative channels to which he also has access. The trade unionist does prefer to view his agreements with managers as having first to be ratified through a personal deal with the political actor.

But personal relationships create embarrassment for the trade

unionist when the politician tries to use his services for clientelistic purposes, e.g. to contest disciplinary measures taken by management against workers who happen to be the politician's proteges. Especially if the measures happen to be justified, the trade unionist must achieve some compromise between his need to preserve the politician's goodwill; the need not to have one's position undermined in the defence of workers' interests; and his awareness that slackness in running enterprise discipline could lead very quickly to operating difficulties.

The foreign expert

Against this backdrop, foreign experts involved with the state enterprise system play a very special role. They would, mostly have been imported into the country for a short span, one to three years, to provide advice on the launching of technically advanced projects, or to run enterprises during an initial period, till local management has come on stream.

The position of the foreign expert is more comparable to that of the enterprise manager, than to that of the civil servant. Initially, he finds himself adapting to a situation where many things are done differently from his experience elsewhere. He needs time to understand the mechanisms governing decisions that he can only consider at first sight to be irrational. This makes it a feasible strategy from his point of view, to first grasp where the loci of power are, and then to cultivate alliances with them. The expert has every incentive to have the other actors in the government system acknowledge that his stay has been a success. To achieve this, he does not necessarily have to aim at a strong technical performance, as much as at being accepted as a person, by politicians, civil servants, managers and others, all of whom share envy towards him, because of his high remuneration levels, compared to what other strata of the society earn. Some will also feel threatened by the superior technical knowledge of the expert.

Finally, access to the politician becomes a priority for the

expert, as it helps him safeguard his position in dealing with other actors in the system, who do have direct access. He also needs access when carrying out decisions and giving advice that contradict options whose rationale is purely political, while being widely supported in the government system. To the same extent as the enterprise manager, the foreign expert needs to promote the right image of his activities, and he has to indulge in a game of impression management with the civil servants who monitor his performance

It is obvious that the profiles given above are less than exhaustive. Indeed, they are meant to indicate the personal action strategies which bind together a number of actors within the state enterprise system, who do have identifiably different administrative interests. The way by which they pursue these interests in a very unstable environment caused by the development process, determines the performance of state enterprises.

As has been noted, the actors involved use different formal and informal channels of communication to contain the problems within manageable limits, and to build support for their own particular position. Use of such channels however, subverts the smooth running of enterprises, since the coalitions that are built up, serve mainly to protect the personal position of the actors involved, and not to improve the technical performance. All too often, actors collaborate to ensure their own survival and sidestep the urgency of implementing radical changes. Their collaboration is then instrumental in generating a further batch of problems.

Within the overall network, the politician has the widest access to the different actors in the system, through this means more often than not, that the other actors try to reach him, not necessarily that he seeks out contact with them. His formal contacts with enterprise managements are however frequently mediated by civil servants. The perception of all the other actors is that it is crucial to have the politician's support

for any given position. In addition to trying to brief him directly, they seek to describe their preferences in the political/ideological terms he can accept and understand.

Still, the communication is not purely one way, in the sense that favours are being asked and support solicited from the politician. In his communication with workers, the politician is subjected to their pressure as constituents, and the clear implication is that if he does not support a request, he will lose support at party/grassroots level. This in turn, obliges the politician to communicate with his technical staff to arrange for some action that goes against technical or disciplinary procedures. Or he will activate the trade unionist to apply pressure "in favour" of workers, against the very management structure that has the politician at its apex.

The possibilities for communication of civil servants with other actors in the system are limited to politicians, managers and foreign experts. Their interaction with workers and trade unionists can be quite restricted, with the exception of say, sectoral negotiations on pay conditions in a given industry, that come to have national significance.

Yet, the co-ordinating role of the civil servant is crucial, since he has the skills of translating the political viewpoint of the politician into a consistent administrative framework. But the civil servant very often finds himself out of touch with the commercial and technical world of the enterprise manager. Nor is he prepared to become directly involved in that world unless there are substantial material advantages for him to do so -- which there usually are not.

Next to the politician, the enterprise manager has the most diversified range of formal and informal contacts within the system, once he manages to penetrate to the politician. But his problem is that the technical content of much of his message is frequently not understood by his contacts. Or else, it carries too high a cost by way for instance, of demands for higher discipline, or for lower pay-offs to workers from enterprise operations.

The manager finds himself very much an underdog, even when he improves his access right across the spectrum of people involved with the government system.

The efforts made by the different actors to improve their contacts and their information about what is going on, are aimed at self-protection against the turbulence of the environment, both inside and outside the government system. But this strategy also has the effect of opening up the enterprise system even more to outside pressures. All actors have a direct stake in what other actors are doing, and feel threatened by any new move that is afoot, no matter how marginal its effect.

The openness of the system contributes to make it even more unstable since little margins for learning by trial and error are allowed. Any slight "error" is blown out of proportion by uninformed comment which tends to interpret it in ideological terms, or in terms of public administrative methods of exercising control, or in terms of personally biased criticism, or in terms of superficial technical analysis.

Thus, to protect their position, the actors involved in the state enterprises system create the conditions which continue to keep them on the defensive, while preventing them from achieving more skilful control over the system that they are responsible for.

VI. CONCLUSION

The picture that has been presented in this paper of the state enterprise system is purposely very schematic, and has advanced almost no illustrative material, at least explicitly. The aim was to sketch a descriptive framework within which systemic interplays between the factors that have an influence on state enterprise performance could be isolated.

Economic development has been seen as a process that disrupts the patterns of social and work behaviour across the society as a whole. The

impetus behind it is political, and brings to bear widespread phenomena of mobilization, heightened personal expectations and attempts to secure mass loyalty. The essential machine by which to implement economic development is the government system of organizations, that inevitably finds itself subject to a complex process of change, as a result of the same developmental process.

This change overturns the traditional ways of carrying out administrative decisions. It creates new demands for action resulting from the political decision to extend the social welfare transfers within the society, and to strengthen the economic performance of the national system.

The task of the political decision making group in the society is seen as that of balancing the forces they have unleashed by providing social welfare dividends from the improved economic returns they are trying to stimulate. For this to happen successfully, the need is to engineer structural changes in social and economic behaviour, that find their reflection in the structural changes that happen in the administrative system. Public officials who have been used to the procedures of colonial type administrations must assimilate the techniques of economic and social welfare management over a vastly expanded horizon.

Meanwhile however, the adoption of policies that bring the government into directly productive activities, introduces a new dimension into the kind of skills and structures that the government system must master. The available options by which to tie in this new and growing subsystem of state enterprise into the overall government system, remain subject to the frames of reference set by three different levels of "administrative language", that are required to understand problems and tasks.

These are the languages of the political level, dominated by ideological and political criteria; the public administrative level, where the tone is set by legal and technical norms; and the state enterprise level, which tentatively reflects technical and commercial concerns.

Typical actors within the government system can be identified in terms of their career and action strategies: politicians; civil servants; enterprise managers; workers; trade unionists; and foreign experts. They seek to stay on top of an unstable system by tapping all their formal and informal contacts with each other, and so build up coalitions that could support them during difficulties and "emergencies". But this approach has the effect of making the state enterprise system within the government apparatus even more open to outside scrutiny and comment, much of which will not be directly relevant to the technical performance of the system. This increases instability and reinforces the self-protective strategies of the different actors, aimed to safeguard their personal positions.

In a further twist to the spiral, the system's openness increases, and actors' self-protective strategies are reinforced once again. As this process continues, the margins for new learning and for administrative innovation become more restricted.

Recherche : " Stratégie alternative pour le futur de la région Méditerranéenne"

thème:

DESTRUCTURATION SOCIALE ET CRISE ECONOMIQUE EN TURQUIE (1946-1983)

Yildiz SERTEL

Université de PARIS VIII

27097

TABLES DES MATIERES

Yildiz SERTEL

Introduction

Le developpement du capitalisme et la déstructuration sociale après la deuxième guerre mondiale

- La mécanisation de l'agriculture, capitalisation et déstructuration sociale (1950-1960).
- La question de l'emploi à la campagne.

L'industrialisation et la crise économique: 1950-1960

- l'industrialisation
- la crise économique
- la migration interne et urbanisation

L'intégration de l'économie dans le système capitaliste mondial et l'approfondissement de l'écart sociale (1960-1974)

- Le rôle du capital multinational dans l'économie.
- Une société de consommation de type tiers-mondiste est créée.
- La concentration du capital et la création d'une bourgeoisie monopoliste.
- La régression des couches moyennes et la protection de la bureaucratie civile et militaire.
- La croissance de la classe ouvrière et le conflit social.

La crise économique conjoncturelle (1974-1983)

- La détérioration de la situation économique après 1974 (les impacts de la crise mondiale.)
- La dépendance économique et la politique de "l'économie ouverte à l'extérieur".
- L'aggravation de la crise après 1980.

Conclusion

DESTRUCTURATION SOCIALE ET CRISE ECONOMIQUE EN TURQUIE (1946-1983)

A partir de la fin de la IIème guerre mondiale, la Turquie entra dans une nouvelle phase du développement capitaliste. L'économie étatiste, protectionniste fut transformée en une économie libérale et progressivement intégrée dans l'économie capitaliste mondiale. Ce type de développement capitaliste aboutit à la fois à une destructuration sociale avec toutes ses conséquences économiques, sociales et politiques et à la vulnérabilité de l'économie aux impacts des crises à l'extérieur. En effet, la destructuration sociale fut à la base de la crise économique structurelle qui s'est manifestée, déjà vers la fin des années cinquante. Ce processus de "développement" dépendant: dépendance envers les crédits et capitaux étrangers, construction d'une industrie importatrice et libéralisation du commerce extérieur aggrava la crise économique et approfondit l'écart social. Enfin la juxtaposition des impacts de la crise économique mondiale sur la crise structurelle interne amena le pays à la désintégration économique et sociale.

Nous proposons donc, d'étudier cette évolution en trois phases principales :

1. La phase du développement du capitalisme et la destructuration sociale.
2. La phase de l'intégration de l'économie dans l'économie capitaliste mondiale, de la formation des grandes sociétés monopolistes, de la fusion du capital national (industriel et bancaire) et multinational et de l'approfondissement de l'écart social.
3. La phase de la stagnation et désintégration économique.

I. Le développement du "capitalisme libéral" et la destructuration sociale après la Deuxième Guerre mondiale

La transformation de l'économie étatiste, protectionniste, de l'époque Kemaliste (1923-1946) en économie libérale se réalise progressivement. Après la deuxième guerre mondiale cette transformation est stimulée essentiellement par les états étrangers, les institutions internationales et la bourgeoisie libérale qui prit le pouvoir politique en 1950.

En 1947 la Turquie signe l'accord "d'aide Marshall" et des accords bilatéraux avec les U.S.A.. Par ces accords elle accepte de prendre les mesures suivantes: 1. d'enlever les barrières au commerce extérieur, 2. d'encourager les investissements du capital étranger, la libre concurrence dans le marché intérieur, 3. d'utiliser les crédits américains pour les motifs indiqués par les E.U.. En 1950 la Turquie va adhérer à la Banque Mondiale de Développement qui aussi accorde des crédits.

.../...

Ainsi commence la période de développement qui s'appuie sur les crédits et capitaux étrangers.

Sur le conseil des experts de la Banque Mondiale le gouvernement Turc mit l'accent sur le développement et la mécanisation de l'agriculture. Les banques d'état accordent des crédits à long terme avec des intérêts bas, aux grands propriétaires fonciers et aux riches paysans. Dans les domaines de l'industrie et du commerce les sociétés mixtes (du capital d'état, capital privé et étranger) investissent dans des vastes projets d'irrigation et d'industrie légère. Entre 1946 et 1960 le phénomène le plus marquant de l'économie turque fut la mécanisation et la transformation de certaines régions de la campagne : désintégration de l'économie de "petit paysan", exode rural, et déstructuration sociale qui en découlait.

Parrallèlement à cela l'industrie légère moderne se développe au détriment de l'artisanat. Par le biais des sociétés mixtes une bourgeoisie commerco-industrielle, intégrée au capital étranger, est créée. Cette période "d'aide au développement" englobe "aide militaire" en accroissant la dépendance et aggravant la situation économique.

4) Mécanisation de l'agriculture, capitalisation de la campagne et

déstructuration sociale entre 1950-1960

certains développements importants dans le secteur de l'agriculture entre 1950-1960

Durant cette période, la politique de "l'étatisme libéral" poursuivie par le gouvernement a abouti à des changements importants dans l'agriculture :

La mécanisation :

Les crédits avantageux accordés par l'Etat aux grands propriétaires fonciers ont accéléré le processus de concentration de la richesse dans les mains de cette couche. L'augmentation du prix du blé a aussi contribué à l'enrichissement des "Aga"s (les propriétaires fonciers semi-féodaux et les riches paysans). et des fermiers capitalistes (très limités en nombre). Cela a permis à ces couches aisées d'investir davantage dans l'agriculture. Ces conditions et la stimulation de l'usage des machines agraires par les sociétés étrangères exportatrices, aussi bien que par les spécialistes des pays développés ont ouvert une période de mécanisation rapide dans certaines régions de la Turquie. L'usage des machines a pris une grande ampleur dans les plantations de coton.

En Cilicie, dans les riches fermes de l'Egé et de Marmara, aussi bien que dans certaines parties de l'Anatolie du nord. Entre 1950 et 1957 le nombre des tracteurs utilisés en Turquie passait de 16.600 à 45 000. 1)

1) "Mécanisation de l'Agriculture" Economiste d'Orient, Nov. 1960

La surface cultivée par les tracteurs est passée de 250 hectares en 1950 à 3.160.000 hectares en 1960. (La superficie de la Turquie est de 78 millions d'hectares. ²⁾

Ce développement se fit au détriment de la petite paysanne. Car les grands propriétaires fonciers étendirent leurs biens en achetant où confisquant les terres des paysans pauvres. Une partie des métayers ainsi expropriés restait à la campagne pour travailler sur les terres des "Aga" ou des fermiers capitalistes en tant que salariés et une grande partie commença à émigrer vers les grandes villes. Une étude réalisée par la Faculté des Sciences de l'Université d'Ankara dans les villages de diverses régions du pays démontre une libération importante de main-d'oeuvre par la mécanisation :

Le nombre des métayers restés sans emploi à cause de
mécanisation en 1953

(une enquête menée dans 448 villages dans les diverses
régions du pays)

<u>Région</u>	<u>Main d'oeuvre libérée</u>
L'Anatolie centrale	1 152
La Méditerranée	9 268
L'Egé	3 271
Marmara	1 396
L'Anatolie de sud-est	1 977
L'Anatolie du nord	199

"Mécanisation en agriculture en Turquie" Publication de la Faculté
des Sciences Politiques de l'Université d'Ankara, 1954 n° 39 p. 129

2) L'annuaire de la Turquie, Istanbul 1972, p. 238

.../...

Donc parallèlement à la confiscation des terres, la libération de main-d'oeuvre par les machines a joué un rôle important dans la désintégration de l'économie de petit paysan.

Un autre impact de la mécanisation fut la destruction d'un certain nombre de petits et moyens paysans qui ne pouvaient pas résister à la concurrence des grandes fermes modernisées. Ces petits propriétaires n'étant pas en mesure de payer leur dette furent obligés de vendre leurs terres. ~~Ce processus a également contribué à l'exode rural.~~

Capitalisation et pauvreté de la campagne

Alors que dans certaines régions la mécanisation a abouti à une transformation du mode de production, transformant les unités de production pré-capitalistes ou capitalistes, dans d'autres régions divers types de systèmes précapitalistes, archaïques demeuraient. La pauvreté de la campagne et le contraste entre les régions développées et sous-développées du pays est aussi parmi les causes importantes de l'exode rural.

Dans les régions où domine l'économie semi-féodale où de petit paysan, les méthodes de culture sont encore archaïques. En raison d'une agriculture extensive, d'une culture en surface, de la sécheresse, de l'érosion et du manque d'engrais artificiel, on observe un appauvrissement continu du sol. Dans ces régions le manque de moyens d'existence, l'impossibilité de payer les impôts, l'exploitation des "Aga", les conditions primitives de vie, sont des facteurs importants qui aboutissent à la désintégration de l'économie de petit paysan et à l'exode rural.

La question du sous-emploi et du chômage déguisé à la campagne

Entre 1955-1960 les chiffres officiels sur les personnes employées dans l'agriculture indiquent entre 9 et 10 millions sur une population active de 13 millions. ³⁾ En réalité, pour diverses raisons, ces 9 ou 10 millions qui se trouvent dans le secteur de l'agriculture ne sont employés que partiellement. Dans le rapport de l'Organisation de l'Alimentation et Agriculture de l'O.N.U. (le F.A.O.) la main-d'oeuvre sous employée en agriculture en Turquie est estimée à 2 millions en 1961. Il faut ajouter à cela l'accélération de l'arrivée de main-d'oeuvre sur le marché du travail par la croissance de la population, qui est de 200.000 par an selon les estimations.

3) Annuaire statistique de la Turquie, 1964/65, Ankara, 1966, p. 85.

D'une part, expropriation de la paysannerie et libération de main d'oeuvre par le processus de capitalisation, d'autre part, les conditions primitives de culture et la surpopulation contribuent à la parcellisation de la terre. Une partie des paysans sans terre tente de cultiver des régions arides, la terre gagnée par la destruction des forêts etc... En d'autres termes pénurie de terre fertile ou cultivable est parmi les causes du bas niveau de productivité, du chômage déguisé et de l'exode rural. Les projets de réformes agraires de 1945 et de 1961 ayant été rejetés par l'Assemblée Nationale, l'inégalité dans la distribution des terres continue à exercer des impacts négatifs sur la productivité et le niveau de vie à la campagne, et accélèrent le processus de désintégration. Compte tenu de ces raisons, entre 1955 et 1960 2 millions de paysans se sont trouvés sans terre et l'exode rural atteint près de 200 000 paysans par an.

B. L'Industrialisation et la question de l'emploi entre 1950-1960

L'Industrialisation

Dans ce secteur la politique de libéralisation se manifeste comme un encouragement aux entreprises privées et au capital étranger au détriment du secteur d'Etat de l'économie. Les mines, le pétrole, les moyens de communication etc... , dominés par l'Etat sont mis à la disposition du capital privé. Les banques de l'Etat accordent des crédits importants aux entreprises privées à des taux très avantageux. Le montant de ces crédits est souvent à long terme et à faible intérêt, passé de 303 millions L.T. en 1950 à 1.429 millions L.T. en 1960.

La création de la Banque du Développement Industriel à l'initiative de la Banque Mondiale permet la fusion du capital privé et étranger. Cette banque a été fondée avec la participation des banques turques, de la Chambre du Commerce, d'hommes d'affaires très importants et avec les crédits accordés par la Banque Centrale de l'Etat, la Banque Internationale de Construction et de Développement (la Banque Mondiale). Une partie des crédits accordés par les Etats-Unis à travers "Aide Marshall" fut aussi ajoutée au capital de cette banque. La Banque de Développement Industriel a accordé 100 millions L.T. de crédits aux sociétés privées et ainsi commença le processus de formation des sociétés mixtes qui englobaient le capital de l'Etat, le capital privé et l'étranger. 4)

Par ce processus, le capital de l'Etat fut transféré progressivement au secteur privé. Déjà en 1954, 60 % des investissements furent assurés par les sociétés privées, bien qu'une grande partie initiale de ces investissements consistait en des crédits d'Etat.

4) Sertel(Y) : " Les Mouvements Progressistes et le Problème du développement en Turquie" Istanbul 1969, p. 83.

Cette structure a permis la création de certaines entreprises d'industrie légère par les sociétés privées (souvent mixtes) alors que l'Etat assumait les investissements de l'industrie lourde (fer et acier). Commencait en même temps la construction d'entreprises modernes et plus large par rapport aux entreprises de l'époque précédente.

En 1950, 97 % des entreprises industrielles figurent dans la catégorie de petites entreprises (les entreprises utilisant moins de 10 puissance en chevaux et moins de 10 main-d'oeuvre). Mais seuls 29,8 % de la main-d'oeuvre existant travaillaient dans ces entreprises. Selon le recensement industriel de 1957, 70 % de la main-d'oeuvre dans les petites entreprises étaient concentrés dans l'industrie du meuble, machine et équipement électrique. Dans ces secteurs à côté des petites entreprises, plusieurs grandes et moyennes entreprises avaient fait leur apparition.⁵⁾ Par exemple, dans l'Industrie du meuble le nombre des entreprises utilisant 10 ouvriers ou plus est passé de 234 en 1950 à 424 en 1960.⁶⁾ Il faut toujours tenir compte du fait, que, malgré l'augmentation du nombre des grandes et moyennes entreprises dans le secteur privé, la plupart de la main-d'oeuvre dans l'industrie se concentre dans les grandes entreprises de l'Etat.

Le développement de la grande et moyenne industrie en 1962:⁷⁾

Le Nombre des entreprises utilisant 10 puissance en chevaux ou plus, 10 ouvriers ou plus.

	<u>1950</u>	<u>1957</u>	<u>1960</u>
Alimentation	939	1281	1638
Textile	457	906	1035
Cuir et produit en cuir	42	56	137
Caoutchouc	48	99	149
Chimie	314	536	602

5) Bulletin mensuel du Bureau Général de Statistique, 1962, n° 72, 82, 84.

Serin, Necdet : "Le développement de l'Industrie en Turquie" p. 160.

6) Ibid.

7) Ibid.

Parmi ces entreprises il y a aussi les entreprises de l'Etat. Il est significatif qu'en 1960 parmi 5603 grandes et moyennes entreprises, seulement 219 appartenaient à l'Etat. Cela est dû au fait que les entreprises de l'Etat furent limitées en quantité mais large en volume.

Ainsi entre 1950-1960 nous observons une tendance à la formation d'entreprises modernes et plus étendues par rapport à l'époque précédente. Ce qui signifie l'accélération du processus du passage de l'étape artisanale à l'étape de l'industrie mécanique. Ce processus avait déjà commencé pendant les années quarante. La contribution de l'industrie au revenu national augmenta également :

La place de l'Industrie et du commerce dans le revenu national*

(en %)

<u>Année</u>	<u>Industrie</u>	<u>Commerce</u>
1948	10,3	10,8
1957	11,8	9,7
1960	17,2	9,3

* Bureau Central de statistique, Bulletin mensuel n° 55, sept. 1955 et le rapport annuel de Is Banque - Ankara 1963, p. 7

Cela indique un certain transfert du capital du commerce à l'industrie.

Parrallèlement à cela nous voyons la détérioration de la situation des petits artisans qui sont touchés par le développement de l'industrie mécanique. Surtout dans la branche de manufacture les petits artisans sont obligés de fermer leurs boutiques face à la concurrence des entreprises modernes. Ainsi, il y a là une transformation progressive des artisans en ouvriers salariés dans les entreprises capitalistes.

La richesse accumulée dans l'agriculture et le commerce étant investie de plus en plus, dans l'industrie, les grands propriétaires fonciers s'urbanisaient progressivement. La formation des sociétés mixtes a permis la création d'un nouveau type de bourgeoisie commerço-industrielle (partiellement d'origine foncier) qui coopérait avec le capital étranger. Dans ce processus l'ancienne bourgeoisie commerçante de l'époque Kémaliste (protégée de l'état Kémaliste) s'intégrait dans les sociétés mixtes et perdait son caractère national. La nouvelle bourgeoisie ainsi créée devient une force politico-économique indépendante de l'état.

.../...

Le problème de l'emploi

Pendant cette période d'expansion, les chiffres démontrent une augmentation importante de l'offre d'emploi aussi bien que du nombre de salariés employés. Mais ce qui est le plus frappant, c'est le décalage entre l'offre et la demande d'emploi:

Répartition de la population active (agée de 15 ans*
et plus) selon la situation dans la profession

(en 1000)

	Population de 15 ans et plus total	Population employée agée de 15 ans et plus	travaillant seul à son propre compte	Salariés	Travail- leurs familiaux salariés non rémunérés
55	14 589	12 205	3 289	1 624	6 668
60	16 328	12 993	3 638	2 437	6 220

* Annuaire statistique de la Turquie, 1964-1965 p. 81-83

Ce tableau nous démontre que le nombre de personnes qui sont en âge de travailler et sans emploi passe de 2.384.000 en 1955 à 3.335.000. Même si nous prenons en considération le fait que toutes les personnes de 15 ans et au-dessus ne constituent pas nécessairement une offre de main-d'oeuvre et que les personnes sans emploi ne sont pas nécessairement des chômeurs, le décalage entre ceux qui sont en âge de travailler et qui ne travaillent pas est très important. Nous voyons également que le nombre de salariés passe de 1.624.000 en 1955 à 2.437.000 en 1960. Ce chiffre inclut les salariés agricoles. Néanmoins l'augmentation du nombre d'ouvriers dans l'industrie est très importante. En 1961 nous trouvons 9.800.000 travailleurs dans l'agriculture, 1.180.000 dans l'industrie et 1.570.000 dans les services. 8)

8) Le premier Plan quinquénal, l'organisation de planification de l'état, Ankara 1963, p. 444 - 445 - CILOV (Hazuk) - "L'économie Turque" 1965 + Ist. p. 254.

.../...

Il est évident que l'industrie en développement était loin d'être en mesure de résorber le surplus de main-d'oeuvre. En réalité, l'expansion économique, la construction de l'industrie ne pourra continuer que jusqu'en 1953. A partir de cette date, les projets industriels commencés sur la base des crédits étrangers et crédits de l'Etat commencent à souffrir de manque de crédits et de matières premières. (Les pays créanciers exigent le paiement des dettes.) L'Etat avait accordé des crédits sur la base d'émission de l'argent ce qui a abouti à l'inflation et à la baisse de la valeur de l'argent turc sur le marché mondial. En outre, le développement industriel sur la base de machines et d'équipements importés bouleversait l'équilibre du commerce et le paiement créant la pénurie de devises, ce qui a rendu l'importation de matières premières et de pièces de rechange extrêmement difficile. Autrement dit, la crise économique portait un rude coup au développement industriel.

Dans plusieurs secteurs, les usines commencèrent à fonctionner en dessous de leur capacité, certaines fermèrent. Ainsi, à partir de 1955 loin de résorber main-d'oeuvre, certaines branches de l'industrie commencèrent à licencier les ouvriers. Même les entreprises de l'Etat ne travaillaient pas à plein rendement. Selon, une déclaration du ministère de l'économie de l'époque, Kemal Kurdas, les calculs de l'organisation de planification démontrèrent qu'en 1963, l'industrie turque travaillait à 60 % seulement de sa capacité. 9)

C. La crise économique

Après 1955, une crise économique a fait son apparition. Elle était due à certains facteurs que nous avons déjà mentionnés, tels que les investissements irrationnels, les émissions d'argent, l'importation excessive etc...

Le gouvernement a poursuivi la politique de libération dans le commerce. Conformément à l'accord "d'Aide Marshall", la Turquie a diminué les droits de douane pour les produits des U.S.A. et des pays membres de l'Union de Paiement Européen. Le commerce a été lié au marché occidental. Après 1956, 60 % du commerce extérieur a été bloqué par l'Allemagne Fédérale et les U. S.A.. En 1960, 20 % de l'importation consistaient en machines et équipement technique, 19 % en matières premières et 17 % en produits alimentaires et surtout du blé. 10)

9) La Conférence des études économiques et sociales.

10) "Economic Development in the Middle East" 1959-1961, Supplement to World Economic Survey, U.N. New-York, 1961 p. 19.

En même temps, la Turquie était obligée d'abandonner ses méthodes traditionnelles de clearing et d'échange de produits et d'acheter, chère, sur les marchés occidentaux contre devises. Le déficit commercial augmentait continuellement et atteignait 149 millions de dollars en 1960. Le déséquilibre dans les paiements est passé de 25.4 millions de dollars en 1950 à 121 millions de dollars en 1960. Ce déficit s'ajoutait à la dette extérieure de l'Etat.

Autre facteur d'aggravation de la crise : les dépenses militaires. La Turquie a adhéré à l'OTAN en 1951, cette contribution à l'OTAN et au CENTO a ouvert une brèche profonde dans le budget turc. L'aide Américaine économique et militaire accordée à la Turquie selon ces engagements était de 2,4 millions de dollars entre 1951 et 1960. 1.25 millions de dollars de cette aide était "aide économique" et le reste "aide militaire". 11)

Selon les conditions de cette "Aide", les dépenses de construction et d'entretien des bases, routes, ports militaires, l'Importation des avions, armements et équipements militaires et de personnel Américain en Turquie étaient payés par le gouvernement Turc. Entre 1950-1960 les dépenses militaire ~~se~~ constituaient 35-40 % du budget turc.

En ce qui concerne "l'aide économique" selon la revue "Economics and Finance" 62,8 % de cette aide représentent les crédits accordés à la Turquie pour assurer ses importations. 19,8 % furent accordés sous forme de vente de blé américain en Turquie. 2,5 % furent utilisés pour les dépenses des personnels américains. Le reste, 14,9 % représentent les crédits accordés par le Fond Du Développement économique et par la Banque d'export-import des U.S.A. 12)

Selon une information fournie par l'AID, la distribution de ce crédit économique aux diverses branches de l'économie entre 1948-1962 prit la forme suivante :

<u>La Branche d'économie</u>	<u>millions de dollars</u> 13)
Importation	807,4
Crédits pour développement	170,8
Aide pour les projets	1.145,0
Dettes aux Unions de Paiement Européen :	70,0
Transport pour l'importation de céréales	1,3

11) Rapport du Sénateur Gruening au Sénat Américain,
Le journal "Cumhuriyet" 18 Oct. 1963.

12) Ibid.

13) Ibid.

Ces chiffres démontrent que seulement une partie limitée de l'aide économique fut utilisée rationnellement. Entre 1948-1960, du revenu national brut seulement 12% furent consacrés aux investissements. ¹⁴⁾ Une partie de "l'aide" étrangère fut utilisée pour l'importation de produits américains civils ou militaires et une autre partie pour le paiement des dettes et de leurs intérêts. En 1960, la dette extérieure de la Turquie atteint 20 milliards de dollars. Donc, chaque année 100 millions de dollars de budget furent consacrés au paiement des dettes. A partir de 1948, il y a eu environ 100 ou 200 millions de livres turques de déficit budgétaire annuel. En 1957, ce déficit atteignait 500 millions L.T.

Pour pouvoir couvrir le déficit budgétaire et payer ses dettes le gouvernement fut obligé d'augmenter les impôts. Après 1957, il a créé des impôts indirects sur le gaz, l'électricité, les moyens de transport public, ce qui a augmenté le coût de la vie déjà très élevé. Le tableau suivant peut nous donner une idée de l'impact de l'inflation sur le coût de la vie :

Le niveau général des prix entre 1954-1960*

	(1950 = 100)			
	1954	1957	1959	1960
Indice des prix de gros	121	181	250	263
Indice du coût de la vie à Ankara	119	174	258	264

* L'Organisation de Planification : "Le Premier plan quinquennal, Ankara 1963 p. 21

En même temps, l'argent liquide mis en circulation augmentait de 1.00 milliards de L.T. en 1950 à 10 milliards L.T. en 1958 et la valeur de l'argent turc tombait de 2,80 L.T. pour 100 dollars à 9.00 L. pour 1.00 dollars.

14) Serin (Nécet) : "L'Industrialisation de la Turquie".. p. 136
Les chiffres tirés des statistiques internationale monétaires du Fond International monétaire.

Migration interne et urbanisation

L'exode rural et la concentration de population dans les grandes villes sont des éléments fondamentaux de la déstructuration sociale en Turquie. Due à l'afflux massif de population, le nombre des villes de plus de 100 000 habitants passe de 3 en 1935 à 14 en 1965. La population de trois grandes villes, Istanbul, Ankara et Izmir double en dix ans (1950-1965). A partir de 1950, Adana (77 000 habitants en 1935) devient aussi une grande ville.

La population de 4 plus grandes villes entre 1950 et 1965⁺

	<u>1950</u>	<u>1955</u>	<u>1965</u>
Istanbul	983 041	1 268 771	1 742 771
Ankara	288 536	451 241	905 660
Izmir	227 578	296 559	411 626
Adana	76 642	168 628	289 919

Le processus continue après 1965 de telle sorte que Istanbul est devenue en 1980 une ville de 4.75 millions d'habitants. Pendant la même année la population d'Ankara est passée à 2.85 millions, celle d'Izmir à 2 millions et celle d'Adana à 1.5 millions.

L'importance relative de l'impulsion de la campagne et l'attraction des grandes villes industrialisées sont discutées entre les chercheurs turcs. DR. E. Tumertekin trouve un parallèle entre la concentration de l'industrie et la migration massive vers les grandes villes. Selon lui, la possibilité de l'emploi ne se limite pas à l'industrie. Parallèlement à la croissance des villes, la construction de logements et la création d'institutions publiques et privées offrent des possibilités importantes du point de vue de l'emploi. La construction des bidon-villes qui est systématisée et modernisée à partir de 1965, contribue également à la création de l'emploi.¹⁵⁾

+ L'annuaire de statistique de la Turquie, Ankara 1977 P.32,1981.

15) TUMERTEKIN (Erol)- Internam Migration in Turkey, Publications of Istanbul University 1371, 1968, P.57-59.

Nusret Ekin affirme qu'en Turquie entre 1950-1970 on observe une urbanisation indépendante de l'industrialisation. Dans la plus grande partie des villes, les immigrants arrivent sans regard à l'existence ou non de l'emploi; on constate que la croissance du volume de l'emploi se manifeste plutôt dans le secteur des services que dans l'industrie.^{I6)}

Ce qui est significatif, c'est que la concentration des paysans dans les grandes villes marqua un processus de "dépaysonisation". Certains travaillent dans l'industrie, mais une partie importante d'entre eux s'occupait de petit commerce, de travaux marginaux dans le secteur des services. Ils devenaient des marchands ambulants, des porteurs, des gardiens d'immeubles etc. Dans les bidon-villes des grandes villes on remarque une concentration importante d'une population marginale, d'origine paysanne en processus de transformation en ouvriers salariés, en travailleurs occasionnels ou bien en chômeurs.

En conclusion, la mécanisation et la capitalisation de la campagne ont conduit à une transformation sociale avec des conséquences sociales, économiques et politiques d'ordre important. L'insuffisance de l'industrie pour résorber la main-d'oeuvre libérée de la campagne, la politique du développement industriel dépendant des crédits et des émissions d'argent ont contribué à l'endettement et à ~~la création de~~ l'inflation. Ainsi vers la fin des années cinquante la Turquie s'est trouvée dans une crise économique structurelle profonde (qui s'est manifestée essentiellement sous forme de chômage (1.5 millions sur une population ^{active} de 12 millions en 1960), de déficit budgétaire (500 milliards de livres turques en 1957) et d'inflation⁷. Cette crise est également due à la trop forte émission d'argent; en effet la monnaie en circulation passe de 1.00 milliards de L.T. en 1950 à 12 milliards de L.T. en 1960. Le taux annuel moyen d'inflation est de 26% pendant la même période.^{I7)}

I6) Ekin, Nusret - "Chômage en Turquie".

I7) Source : O.P.E. (D.P.T.) - "Le Premier Plan Quinquenal"

Ankara, 1963 P.21 .

I L'intégration de l'économie dans le système capitaliste mondial et l'approfondissement de l'écart social

La crise économique des années cinquante se termine par le coup d'état militaire de 1960. Après une brève période d'économie planifiée (poursuivie par le gouvernement militaire) en 1965 sous le pouvoir de la bourgeoisie commercio-industrielle, l'économie turque entre dans la phase d'intégration à l'économie capitaliste mondiale. Les phénomènes les plus importants de cette phase sont les suivants:

1- Le rôle du capital multinational devient de plus en plus important. Quantitativement le capital étranger en Turquie est toujours relativement limité. Selon les chiffres officiels, entre 1950-1974 la totalité du capital étranger investit en Turquie ne dépasse pas les 137.9 millions de dollars.¹⁸⁾ C'est par ces associations avec le capital privé turc et les secteurs de l'économie qu'il contrôle que ce capital exerce une influence importante sur l'économie turque.

Ces investissements sont concentrés dans l'industrie chimique (\$ 24 millions entre 1950 - 1974), l'industrie du véhicule de transport (\$ 23,1 millions), l'industrie des appareils et équipements électriques (\$ 21,2 millions), l'industrie de caoutchouc (\$ 17,5 millions).¹⁹⁾

essentiellement.

Cette industrie qui fonctionne sur la base de montage de pièces importées constitue une partie importante de l'industrie manufacturée et augmente sérieusement les besoins en énergie, en moyen de production, en pièces à monter, et en matières premières importées. Elle est importatrice et est présentée comme l'industrie de "substitution" ; sa production est destinée au marché intérieur. Les sociétés multinationales augmentent également leurs investissements souvent en coopération avec les sociétés privées turques dans les secteurs de l'alimentation, des produits intermédiaires (ciment, métaux) etc.

La croissance du rôle du capital étranger et des sociétés multinationales a des effets directs sur l'économie turque:

18) L'étude économique du Ministère des Finances et de l'Economie pour l'année 1974, URAS. (T. Gungor) - "Les investissements du capital étranger en Turquie, Istanbul, 1979 P.165 .

19) Ibid.

- a) L'augmentation rapide des importations et le déficit commercial.
- b) La croissance des transferts de fonds à l'étranger et le déficit de la balance des paiements qui en découle.

Parallèlement à l'industrialisation, le déficit commercial augmente constamment; de 149,0 millions de dollars en 1960, il passe à 1 866 millions de dollars en 1972 et à 4 757 millions de dollars en 1980.²⁰⁾ Ce qui est important, c'est que entre 1963 et 1978, presque 90% des importations sont consacrées au besoin de l'industrie en machines, en équipements, en énergie et en matières premières. Cette industrie importatrice, est donc responsable du déficit commercial dans une très large mesure:

Les importations par groupe de marchandises⁺

(%) de valeur en \$

	<u>1963</u>	<u>1967</u>	<u>1972</u>	<u>1977</u>	<u>1978</u>	<u>1979</u>
I. Les moyens de production:	45.8	47.8	50.1	38.9	34.6	31.5
-matériel de construction:	6.1	4.4	5.5	3.6	3.0	3.0
-machine, équipement:	39.7	42.8	44.6	35.3	31.6	28.5
2. Matières premières:	48.8	47.9	45.2	58.0	62.5	66.6
3. Produits de consommation:	5.4	4.9	4.7	3.7	2.9	1.9
TOTAL	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00

+ TUSIAD , "The Turkish Economy 1980" , Istanbul, 1980, P.209

20) TUSIAD (Turkish Industrialists and Businessmen's Association)

"L'économie turque à la veille de l'année 1982", Istanbul, 1982, P.II3

DPT (L'organisation de Planification de l'Etat)- Le premier Plan Quinquennal P.23 et le quatrième Plan Quinquennal P.107.

Les dépenses pour l'importation des moyens de production baissent relativement à partir de 1977 tout en maintenant un niveau élevé en terme absolu, pendant que l'importation des matières premières (qui englobe l'énergie et le pétrole) augmente. Dans l'ensemble, les dépenses de devises pour satisfaire les besoins de l'industrie se maintiennent à un niveau très élevé.

En 1980 et 1981, 49% et 50% des dépenses pour l'importation sont consacrées au pétrole. Pendant les mêmes années, les dépenses pour l'importation de produits transformés et manufacturés (produits chimiques, caoutchouc, cuir, métaux, machines) représentent 42% du total en 1980 et 45% en 1981²¹⁾. Bien que ces derniers chiffres englobent certains produits de consommation, il est évident qu'environ 70% des importations soient encore réalisées pour la satisfaction des besoins de l'industrie.

Il est évident que ce type d'industrialisation est responsable de l'augmentation rapide du déficit commercial aussi bien que du déficit des paiements.

Selon Dr. Cem ALPAR, les sociétés multinationales ont une responsabilité directe dans l'augmentation de ces déficits. Il démontre dans son étude que ces sociétés produisent en Turquie essentiellement pour le marché intérieur, qu'elles effectuent des importations considérables alors qu'elles exportent très peu. Leurs contributions à ce déficit²²⁾ commercial augmentent de 263.000 dollars en 1973 à 439.000 dollars en 1977. Les importations de pièces de montage et autres nécessaires pour la production de véhicules de transports sont largement responsables de ce déficit.

Selon les calculs d'Alpar, le déficit commercial créé par les firmes étrangères en 1973 est de 261 millions de \$ et passe à 439 millions de \$ en 1976. Il constitue respectivement 27 et 13% du déficit commercial turc pendant les années en question. Il est intéressant de noter également que le revenu d'exportation des sociétés multinationales dans le domaine de la manufacture est très bas en Turquie par rapport à leurs revenus dans d'autres pays en développement.

21) Source : Institut national de statistique et office national de planification. OCDE, Etudes Economiques, Turquie, mars 1981, p.15.

22) ALPAR, Cem.- "Les Sociétés multinationales et le développement économique" Ankara, 1980, Edition Cag, p.225-226.

Le pourcentage de revenu d'exportation par rapport au revenu total des sociétés multinationales (dont la société mère est aux Etats-Unis) dans le secteur de la manufacture en 1974:

<u>Pays</u>	<u>Pourcentage</u> †
Argentine	0.10
Brésil	0.06
Mexique	0.05
Turquie	0.02 (1973, 1976)

En même temps, les sociétés multinationales profitent de diverses lois "d'encouragement du capital étranger" et transfèrent librement leurs bénéfices à l'étranger: ainsi, entre 1964-1973, pendant que le total du capital étranger privé investi en Turquie fut de 3 millions de livres turques, le revenu transféré aux banques étrangères fut de 4 millions L.T. Des exemples individuels démontrent la même proportion. Par exemple, la société UNILEVER a investi 44,7 millions L.T. entre 1969-1974 et effectuait un transfert de devises d'une valeur de 100 millions L.T. pendant la même période.

2- Une société de consommation de type tiers-mondiste est créée.

L'installation de grandes entreprises monopolistes étrangères en Turquie a aussi des répercussions du point de vue du développement du marché intérieur. Comme leur production est essentiellement tournée vers ce marché, les sociétés monopolistes mobilisent leur service afin d'assurer le "marketing" de leurs produits. Les services de publicité profitent de l'expérience des sociétés multinationales et utilisent tous leurs moyens pour créer une fièvre de modernisation. Les facilités comme la vente à crédit, livraisons, système de distribution moderne etc. aident à la création de nouveaux marchés. La transformation et la déstructuration sociale facilitent énormément leurs tâches.

Une partie importante des milliers de paysans qui s'installent dans les quartiers pauvres des grandes villes consiste pour la plupart en de jeunes en situation marginale très sensible à la modernisation. Selon des recherches sociologiques, parmi les jeunes migrants, la dépayesantisation est rapide. Les jeunes moins traditionnels, sont plus susceptibles d'adopter de nouvelles habitudes.

† Nuri Yildirim a.g.e., Alpar, Cem "Les sociétés multinationales et le développement économique" P.230.

Dans les grandes villes ils se trouvent dans une situation marginale et commencent à attacher une grande importance à l'apparence afin de se montrer au niveau social de la petite bourgeoisie urbaine. En commençant à travailler dans les services ou dans l'industrie, ils commencent à toucher un revenu en liquide et souvent un salaire plus ou moins régulier; cela aussi (ce qui n'existait pas à la campagne) contribue au changement de leurs habitudes de consommation. Par ailleurs, la nécessité de s'adapter à une nouvelle vie (travail dans les services ou dans l'industrie) les oblige à changer leurs apparences du point de vue vestimentaire et du mode de vie. (23) Une étude de l'UNESCO démontre que, la population immigrée dans les quartiers pauvres "Shanty - Townes" adopte de nouvelles valeurs sociales et crée une sous-culture particulière qui leur est propre.

Les nouvelles générations d'immigrés élevés et éduqués dans les villes contribuent à l'accélération du processus de modernisation. Par le changement de génération le statut social des immigrés change radicalement. Selon la recherche de Dr. GOKCE parmi 1090 habitants de bidonvilles d'Ankara en 1970, 23 % travaillent dans le secteur de services, 14% en tant qu'ouvriers qualifiés ou techniciens, 13% en tant que artisans(24).

L'étude de Dr. Ibrahim YASA sur les familles habitant les bidons-villes d'Ankara démontre l'adoption d'habitudes de consommation déséquilibrées et irrationnelles. Selon cet étude, en 1962, 90% des familles ne possédaient pas une salle de bain ou une douche mais 66% possédait un poste de radio. En 1971 on constate la possession du meuble " inhabituel" à la campagne dans 86,5% des maisons, 89% de celles-ci possède un poste de radio, 23% possèdent un réfrigérateur, 56% une machine à coudre, 23% un électrophone. Le chercheur constate que, seulement 18% des familles interrogées ont un revenu supérieur à 1500L.T. mensuels. Cela veut dire que la recherche fût effectuée parmi un groupe de familles extrêmement pauvre, une partie importante en chômage ou bien dans des travaux marginaux tels que commerce ambulancier, porteur etc. Pour eux la consommation de produits électro-ménager constitue un grand luxe dépassant largement leurs moyens (réalisable uniquement par l'achat à crédit). En même temps, 64% des familles interrogées se plaignent des difficultés matérielles, 48% mangent de la viande uniquement pendant les fêtes, 18% une fois par mois. (Yasa, I. - Les Familles de Bidon-Villes à Ankara, Gokçe, B. - La jeunesse de Bidon-Villes)

(23): Gokçe (Birsen)- "La jeunesse de Bidon-Ville" pub. Université de Hacettepe, Ankara, 1971

(24) : Ibid. P.69

Par la migration interne et externe les rapports entre l'étranger, les grandes villes et la campagne se développent d'avantage. Par les visites périodiques des émigrés dans leurs villages natals la modernisation est transmise à la campagne. La concurrence entre les voisins et le desir de monter dans la hierarchie sociale stimule la consommation d'articles modernes. Même dans les villages sans électricité les paysans achètent des télévisions, des machines à laver etc. de façon que les économistes turques parlent de "maladie de consommation" créée par la transformation sociale. (Kafaoglu, Aslanbaser- " Inflation dans les pays développé et en développement, Istanbul 1979)

De plus, parallelement à la croissance de population dans la grande villes, les petits commercants provinciales aussi émigre net afin de profiter du marché en éxpention. Eux aussi anxieux d'atteindre le niveau de la bourgeoisie urbaine entre dans ce processus de consommation. Ainsi entre 1965-1970 le marché inté rieur pour les produits industriels s'élargit rapidement.

La grande ~~et moyenne~~ bourgeoisie qui accumulent rapidement des richesses importantes ^{est} aussi grandes consommatrices de produits de luxe venant de l'occident. Une grande partie de ces classes suit un processus de transformation: elles deviennent de grands propriétaires fonciers ou commercants, industriels ou banquiers en rapport avec la bourgeoisie occidentale. Parmi ces couches les tentatives d'élever leur niveau de vie par rapport à celui en vigueur aux Etats-Unis ou en Europe conduisent aux habitudes de consommation démesurées souvent extravagantes créant un marché pour les produits de luxe occidentaux.

Ainsi, il s'est créé un marché intérieur en expansion et un type de société de consommation tiers-mondiste, une société qui vit au delà de ses moyens. Mais à partir de 1975, les impacts de la crise mondiale, l'aggravation de l'inflation et du chômage vont baisser le pouvoir d'achat des grandes masses de la population, contribuant ainsi à la contraction du marché intérieur avec des conséquences catastrophiques pour la production industrielle.

Par la migration interne et externe les rapports entre l'étranger, les grandes villes et la campagne se développent d'avantage. Par les visites périodiques des émigrés dans leurs villages natalis la modernisation est mise à la campagne. La concurrence entre les voisins et le désir de monter dans la hiérarchie sociale stimule la consommation d'articles modernes. Même dans les villages sans électricité les paysans achètent des télévisions, des machines à laver etc. de façon que les économistes turques parlent de "maladie de consommation" créée par la transformation sociale. (Kafayolu, Aslanbaser - "Inflation dans les pays développés et en développement, Istanbul 1979")

De plus, parallèlement à la croissance de population dans la grande villes, les petits commerçants provinciaux aussi émigrent afin de profiter du marché en expansion. Aux aussi anxieux d'atteindre le niveau de la bourgeoisie urbaine entre dans ce processus de consommation. Ainsi entre 1967-1970 le marché interne pour les produits industriels s'élargit rapidement.

La grande et moyenne bourgeoisie est économiquement impliquée dans les classes importantes des grandes consommatrices de produits de luxe venant de l'étranger. Une grande partie de ces classes suit un processus de transformation: elles deviennent de grandes propriétaires foncières ou commerçantes, industrielles ou banquiers en rapport avec la bourgeoisie occidentale. Parmi ces couches les tentatives d'élever leur niveau de vie par rapport à celui en vigueur aux États-Unis ou en Europe conduisent aux habitudes de consommation démesurées souvent extravagantes créant un marché pour les produits de luxe occidentaux.

Ainsi, il s'est créé un marché intérieur en expansion et un type de société de consommation tiers-mondiste, une société qui vit au delà de ses moyens. Mais à partir de 1975, les impacts de la crise mondiale, l'aggravation de l'inflation et du chômage vont passer le pouvoir d'achat des grandes masses de la population, contribuant ainsi à la contraction du marché intérieur avec des conséquences catastrophiques pour la production industrielle.

3 - Concentration du capital et la création d'une bourgeoisie monopoliste

Jusqu'en 1977 malgré les problèmes graves tels que: source d'investissements, problème de devises, inflation etc..., un certain développement industriel est réalisé. Entre 1970-1977 le taux de croissance de la production est de 9%. La Turquie entre dans la catégorie des 18 pays considérés comme "semi-industrialisés" par les institutions internationales. La pénétration du capital multinational contribue à l'accélération de la concentration du capital et au développement du système bancaire. Pendant les années soixante-dix, la fusion du capital bancaire et industriel atteint un niveau important. Par l'amalgame du capital industriel et bancaire, les grands "Holding", sociétés monopolistes, sont formées. Ces sociétés qui souvent englobent capital d'Etat et capital multinational, s'engagent dans des activités économiques très diversifiées.

Le capital bancaire gagne de l'importance. En 1979, il y avait 44 banques privées avec 103 863 millions de Livres Turques de capitaux et de réserves. Elles ont en dépôt 323 milliards de L.T. et leurs prêts atteignent 300 milliards de L.T. . Actuellement le marché financier turc est dominé par 11 groupes qui représentent l'unification du capital bancaire, industriel et souvent du capital étranger et capital d'Etat. Ak Bank par exemple, avec 2,5 milliards de L.T. de capital et de réserves, est unifiée avec une des plus grandes sociétés possédant 80% du capital de cette banque: la "Sabanci Holding". La Garanti Banque avec 633 millions L.T. du capital est unifiée avec la société multi-industrielle "Koc Holding". Cette dernière possède 87 entreprises industrielles dans lesquelles LA GENERAL Electric, Ford, Fiat Mobil et Siemens ont des investissements. De plus, ces entreprises qui produisent des machines électriques, électroniques et des automobiles etc..., montées en Turquie, ont des accords de patente, licence etc... avec les sociétés multinationales. Certaines entreprises de "Koc Holding" ont également des investissements dans des sociétés multinationales fonctionnant en Turquie. Certaines entreprises d'Etat: le Bureau d'Equipement de l'Etat, la Banque Agraire, l'Eti Banque ont aussi des investissements dans les entreprises de "Koc Holding."

Ce type de formation aboutit à la création d'une grande bourgeoisie monopoliste intégrée au système monopoliste mondiale. A partir de 1974 , l'aggravation de la crise économique et surtout le manque de devises

nécessaires aux importations amènent cette classe à se reposer davantage sur le capital étranger. Le système "des épargnes convertibles en devises" (le droit reconnu aux travailleurs à l'étranger d'ouvrir des comptes bancaires dont les montants sont convertibles en devises) est utilisé pour assurer des crédits étrangers par leur dépôt sur comptes convertibles. Face à la crise de devises, le secteur capitaliste privé s'engage également dans des opérations irrégulières: trafic de devises, de drogue, fraude fiscales etc... De cette façon pendant les années soixante-dix, un secteur "noir" de l'économie s'est créé et une partie de la bourgeoisie et de l'administration assume un caractère corrompu.

Malgré ces efforts l'aggravation de la crise économique aboutit à la stagnation dans certains secteurs de l'économie et surtout ^{à la faillite} des petites entreprises. ~~à la perturbation par la concurrence des grandes sociétés ce qui~~ font ~~faillite~~; certains secteurs de l'artisanat sont écrasés.

4- La regression des couches moyennes et la protection de la bureaucratie civile et militaire.

A partir des années soixante-soixante-dix, parallèlement au développement, les petits commerçants et les entreprises moyennes souffrent de la concurrence des grandes entreprises et de la contraction du marché intérieur. Selon les chiffres de TUSIAD, entre 1968-1978, 883 sociétés représentant 368 millions L.T. du capital firent faillite.(25).

L'élimination des petites entreprises et ateliers artisanaux se manifeste surtout dans les secteurs du meuble, de la couture, du tissage et du cuivre. Les syndicats des artisans se plaignent du coût élevé des produits intermédiaires fournis par les grandes entreprises, de l'inflation qui baisse la valeur du capital réservé, du manque de crédits(26). En d'autre terme, la formation du grand capital monopoliste, l'inflation et les dévaluations contribuent également à l'élimination d'un très grand nombre d'artisans qui se transforme dans la plupart des cas en travailleur de l'industrie; une partie émigre à l'étranger.

25) Sonmez (M.), "Crise dans l'économie turque" Edit. Belge, Istanbul 1980, P.1980

26) Aker, Ahmet: "Monopolisation dépendante de l'extérieur, pendant la période du coup d'état militaire du 12 mars, Istanbul, 1975, P.75-86.

En ce qui concerne les travailleurs des services publics, (les fonctionnaires et les militaires), jusqu'aux années soixante-dix, la presque totalité ~~des travailleurs~~ de ces secteurs sont victimes de l'inflation galopante. Une détérioration de leur niveau de vie, réduit les fonctionnaires, les soldats et les officiers de rang inférieur, au niveau des secteurs les plus pauvres de la population. Après 1960, l'organisation des sociétés anonymes de fonctionnaires et de l'armée aboutit à une hiérarchisation rapide parmi ces couches. HASTAS (la société anonyme du secteur populaire), OYAK (l'association d'aide mutuelle de l'armée), MEYAK (l'association d'aide mutuelle des services publics), fondées par les grandes sociétés et les banques, ont eu pour but la création d'un marché du capital. En vendant des actions et des obligations à leurs adhérents, ces sociétés ont réussi à transformer l'épargne populaire en capital à investir. En assurant en même temps la participation de grandes sociétés, ces associations ont ramassé suffisamment de capital pour investir dans l'industrie lourde telle que la construction navale et l'industrie d'armement. Elles ont ouvert des magasins de vente qui assurent à leurs adhérents certains produits de consommation à des prix inférieurs. Ainsi se forme une élite civilo-militaire qui s'engage dans les opérations du marché du capital et qui devient partie intégrante de la grande bourgeoisie monopoliste. Dans le même temps les magasins des coopératives servent à protéger certaines catégories d'officiers et de fonctionnaires des impacts de l'inflation. ~~Le~~ Jusqu'aux années soixante-dix, l'augmentation rapide du taux d'inflation à partir de la dévaluation de 1970 (66%), diminue progressivement le pouvoir d'achat de certaines de ces catégories protégées: (le taux d'inflation est de 30% en 1974, 50% en 1978, de 65% en 1979, et de 107% en 1980) (+).

En d'autre terme, la régression économique accélère la polarisation dans la structure sociale au détriment de la petite bourgeoisie, de l'artisanat et de la couche moyenne dans les services. La détérioration de la situation socio-économique de ces couches joue un rôle important dans la contraction du marché intérieur.

+) OCDE, Etudes économiques, TURQUIE, 1981.

Agence d'information ANKA, rapport économique annuel, 1976.

5- La croissance de la classe ouvrière et le conflit social

Parallèlement au développement du capitalisme, la classe ouvrière augmente en nombre, s'organise et à partir de 1960 devient une force importante dans la vie sociale et politique.

La répartition de la population active par secteur de l'économie (+) (I 000 personnes)

	<u>1963</u>	<u>1967</u>	<u>1973</u>	<u>1975</u>	<u>1977</u>
Population totale:	28 933	32 750	37 800	40 000	42 600
Population active: (15 ans et plus)	12 936	14 173	15 374	16 200	16 080
Travailleurs:	11 951	12 773	13 810	14 000	14 930
Dans l'agriculture	9 216	9 073	8 760	8 700	8 600
Hors agriculture:	2 735	3 660	5 050	5 300	6 330
- dont l'industrie et sans emploi	1 300 985	1 545 1 440	2 095 1 564	2 170 2 200	2 784 1 800

Ce tableau démontre que, pendant que le nombre de travailleurs dans l'agriculture diminue, le nombre de ceux qui travaillent dans l'industrie augmente. Plus important encore est la proportion élevée de travailleurs dans les services publics et le secteur marginal. Des travailleurs hors agriculture, se trouvent dans cette catégorie (en 1975, 59% et en 1977, 56%). La croissance de main d'oeuvre industrielle n'est pas niée. Le taux de travailleurs dans l'industrie passe de 10% de la population active en 1963 à 17.4% en 1977. Les conséquences de cette situation sont les suivantes:

- 1.- Accélération rapide de la migration interne et externe.
- 2.- Evolution de la lutte ouvrière qui vise à modifier les injustices sociales.

La saturation des grandes villes à partir de 1965, accélère l'émigration à l'étranger. Le nombre d'émigrés passe de 2 millions en 1975 à 3 millions en 1980. Ainsi, une partie importante de la force de travail devient mobile et constitue un pont culturel aussi bien que politique entre ville et campagne et entre l'occident et la société traditionnelle turque. Alors que pendant les années soixante, une classe ouvrière d'origine paysanne (traditionnelle) avec un manque de connaissance technique constituait un handicap à l'industrialisation et à la syndicalisation, à partir de 1970, les fruits de la dépaysement, de l'influence culturelle des grandes villes et de l'Europe commencent à donner des résultats. Les migrants d'origine paysanne artisans, petits commerçants modernisés et dans certains cas politisés, constituent une nouvelle catégorie d'ouvriers. A travers la migration interne, les rapports ville-campagne sont serrés; de telle sorte que les vagues de grèves commencées dans les grandes villes sont souvent suivies dans les petites villes de provinces et à la campagne.

La Constitution démocratique de 1961 et la loi sur le droit de grève de 1963 libèrent le mouvement ouvrier de toute sorte de restriction. Entre 1961-1971, la classe ouvrière turque profite d'une période de liberté pour s'organiser sur le plan économique et politique. Le nombre des ouvriers syndiqués passe de 250 000 en 1959 à 600 000 en 1965. Le Parti Ouvrier de Turquie fondé en 1961 envoie 15 députés au parlement en 1965. Entre 1963-1966 on constate 83 grèves qui pour la plupart du temps ont eu pour motifs des revendications économiques telles que emploi et salaire. Par la constitution des syndicats démocratiques DISK en 1967 le processus de politisation de la classe ouvrière est accéléré (27).

Vers la fin des années soixante-dix, la détérioration de la situation économique, le décalage important entre les salaires réels et le taux d'inflation aggrave le conflit social. Les grèves de longue durée perturbent l'industrie. Les classes dirigeantes commencent à utiliser des méthodes répressives contre le mouvement ouvrier.

27) SERTEL Y. - "Les Courants Progressistes et le Problème du Développement en Turquie" Volume I. et II., Istanbul 1969, 1973.

En juin 1970, la manifestation de centaines de milliers d'ouvriers à Istanbul se transforme en une véritable bataille entre les forces de l'ordre et les grévistes. Ces événements sont suivis par le coup d'état militaire de 1971.

En 1973, les libertés démocratiques sont restaurées par la montée au pouvoir du Parti Républicain du Peuple (Social Démocrate). A partir de cette date, le mouvement ouvrier s'accroît rapidement et commence à prendre un caractère plus politique. Le nombre d'ouvriers syndiqués passe à 1.5 millions en 1975. En 1976 ces ouvriers manifestent contre le projet de loi qui vise à constituer des tribunaux spéciaux contre des offenses politiques. Pendant la même année, 400.000 travailleurs participent à la manifestation du 1er mai soutenant le programme commun des forces démocratiques: unité pour les libertés, contre le système d'exploitation, contre l'impérialisme, pour la paix, pour une Turquie indépendante et démocratique au pouvoir populaire. Pendant la campagne électorale de 1977, 200.000 travailleurs dans diverses régions du pays ont participé à des actions, manifestations afin d'empêcher la prise de pouvoir par une coalition de droite.

A partir de 1973, afin de supprimer les grèves, les employeurs lancent des commandos fascistes sur les ouvriers en grève. Ainsi commence une lutte armée dans les usines et dans les rues. L'aggravation du conflit social amène le pays; d'abord au terrorisme, puis aux mesures de répression et enfin au coup d'état militaire du 12 septembre 1980.

LA CRISE ECONOMIQUE CONJONCTURELLE

---:---:---:---:---:---:---:---:---:---:---

A/ - La détérioration de la situation économique après 1974

A partir de 1974, nous observons une détérioration rapide de la situation économique en Turquie.

A la crise structurelle déjà existante, se juxtaposent les impacts de la crise économique mondiale. L'augmentation du prix du pétrole donne un coup dur à l'économie turque, car parallèlement au développement de l'industrie moderne, les sources d'énergie traditionnelles telles que le charbon et l'énergie électrique sont négligées en faveur du pétrole.

En même temps, à cause de la crise en Europe à partir de 1974, les envois de devises par les travailleurs à l'étranger commencent à diminuer. Ils tombent de 1 milliard 426 millions de dollars en 1974 à 1 milliard 312 millions en 1975 et à 982 millions de dollars entre 1976-1978 (28).

La crise de devises conduit une partie de l'industrie à la stagnation. Incapables d'importer les machines d'équipement, les matières premières et l'énergie, certaines entreprises commencent à fonctionner en dessous de leur capacité, parfois à 50%. Cette crise dans l'industrie a pour résultat la baisse de la production et la contraction du marché de l'emploi; le chômage augmente rapidement.

A la fin de l'année 1977, le bilan de l'économie turque est le suivant:

les problèmes aigus sont ceux de l'inflation et des devises. La dette extérieure est de 13 milliards de dollars, les réserves de devises sont presque épuisées, l'inflation est de 48%, le déficit budgétaire est de 35 milliards L.T. (235 millions de dollars), le déficit de la balance des paiements est de 27 milliards L.T. (181 millions de dollars), le déficit commercial est de 400 millions de dollars.

28) TUSIAD (l'Association des industriels et des hommes d'affaires turcs)

"L'Economie turque à la vie de 1982", Istanbul, 1982, P.II7.

Les banques occidentales et les pays créanciers refusent de nouveaux prêts, tant que les anciennes dettes venant à échéance et les intérêts ne seront pas remboursés. En 1977, la TURQUIE est endettée auprès de 229 banques à travers le monde. ~~Le montant atteint 13.000 milliards de dollars.~~

B/ - La dépendance économique et la politique de "l'économie ouverte"

La demande de crédits du gouvernement du Front National (coalition de trois partis de droite: le Parti de Justice, le Parti du Salut National, et le Parti d'Action Nationale) est refusée par diverses banques mondiales et par le F.M.I. Ce dernier insiste sur une dévaluation de 25%. Cela devient la tâche du gouvernement Social Démocrate de BULENT ECEVIT, qui vient au pouvoir en 1977, de se battre pour les crédits. A côté de la non crédibilité de l'économie turque, deux obstacles principaux se présentent:

- I - Les changements de structure, la politique et le rôle du Fonds Monétaire International,
- 2 - La politique protectionniste, socialisante du parti social démocrate, qui est en contradiction avec les principes libéraux du F.M.I.

Depuis 1971, quand le dollar commence à perdre de sa valeur sur les marchés mondiaux et se laisse flotter, le FMI perd son rôle de régulateur du marché monétaire mondial. Après la constitution de l'OPEP en 1973, les pétro-dollars accumulés dans les banques mondiales permettent, aux pays dans le besoin, d'obtenir des crédits sans l'accord du FMI. Pourtant, le FMI et la banque mondiale avaient commencé à assurer le rôle d'une banque supra-nationale, banque centrale internationale et organisation de la planification mondiale. Pour assurer leur position, à la réunion de JAMAICA en 1976, le FMI accepte de faire des recherches sur le "crédit worthiness", éligibilité pour les crédits des pays demandeurs de prêts. Ainsi, surtout pour les pays comme la Turquie, le feu vert ^{de FMI} devient une précondition pour l'obtention des crédits.

En même temps, le FMI durcit sa politique de crédit et commence à imposer des conditions de plus en plus dures. D'une part, parce que les ressources mondiales deviennent de plus en plus restreintes, d'autre part parce que les pays emprunteurs déjà profondément endettés ne sont plus en mesure de payer les dettes avec leurs intérêts. Ce qu'on appelle "l'Ordonnance" du FMI devient donc le cauchemar de certains pays du tiers-monde:

"La libération du commerce extérieur, la dévaluation du cours de l'échange, (afin de réaliser des mesures contre l'inflation), le contrôle des crédits bancaires, l'augmentation des taux d'intérêts; assurer l'équilibre budgétaire, limiter les dépenses publiques, augmenter les impôts et les prix des produits des secteurs publics, trouver un plafond à l'augmentation des salaires dans les mesures permises par la puissance du gouvernement, assurer des conditions favorables pour l'investissement du capital étranger"(29).

Le plus dur, surtout pour la Turquie, (pays dépendant des importations) est la dévaluation. Après la dévaluation de 1970, entre 1975 et 1977, le gouvernement de Demirel est obligé de réaliser encore huit dévaluations de la Livre turque, baissant ainsi la valeur à 17,50 L.T. pour 1.00 dollar. Pourtant avec la livre dévaluée, les importations et le paiement des dettes deviennent encore plus chers, le déficit commercial s'approfondit.

-La politique économique adoptée par le gouvernement Social Démocrate (en coalition avec le parti du Salut National) ne s'accorde pas avec les principes "libéraux" du FMI. Dans le programme électoral du parti Républicain du Peuple (Social Démocrate) nouvellement élu, (1977), figuraient la nationalisation du pétrole et autres ressources minières, le renforcement du secteur public, la restriction des importations, une planification visant à dévier les investissements de l'Etat vers le développement des ressources nationales; les investissements de l'Etat dans les mines, un retour à l'énergie du charbon, une réforme fiscale afin d'assurer une distribution plus égalitaire du revenu national.

29) C. PAYER, "THE DEBT TRAP" P.33 DOGAN Y. "La Turquie dans la Piège du F.M.I." (IMF KISKACINDA TURKIYE) Toplum Yayinevi, Istanbul, 1980, P.79.

Le Parti Républicain du Peuple envisageait la création d'un "secteur populaire" de l'économie, afin de briser la puissance du grand capital monopoliste qu'il considèrait comme un danger pour la démocratie.

Face aux nécessités et aux difficultés pour obtenir des crédits après de grands efforts, en 1978, le gouvernement d'ECEVIT accepte la dévaluation de la livre turque de 40%; 1.00 dollar devient égal à 25 L.T. Mais le FMI qui avait demandé une valeur de 35 L.T. pour le dollar n'est pas satisfait et le crédit n'est pas accordé. Le mécontentement au sujet de la politique économique du gouvernement turc joue aussi un rôle dans ce refus. Il s'agit essentiellement des tentatives de nationalisation, du renforcement du secteur public et du rôle de l'Etat dans l'économie, de la subvention gouvernementale afin de réduire le prix du pétrole, et sur le plan politique de la question de Chypre. L'embargo américain sur "l'aide militaire" imposé au moment de l'invasion d'une partie de Chypre par les forces militaires turques n'est pas encore supprimé. Car aucun gouvernement turc ne consentait à changer de politique sur la question de Chypre.

La porte de sortie de cette situation bloquée fut assurée par la dévaluation de 1979. Le gouvernement d'ECEVIT consentit encore une fois à dévaluer la livre turque de 88%, de façon à ce que la valeur de 1.00 dollar devienne 47 L.T. L'embargo sur l'aide militaire fut levé. Un crédit de 325 millions de dollars fut accordé par le FMI après la réalisation de la dévaluation. Le gouvernement turc consentit également à ouvrir de nouvelles possibilités aux investissements du capital étranger, à retarder la réalisation du 4ème plan quinquennal qui englobait les projets de nationalisation et à utiliser un cours d'échange relativement bas (35 L.T. pour le dollar) dans l'exportation de certains produits agricoles.

Le seul avantage de ces concessions, pour le gouvernement turc fut la libération de certains crédits promis par certaines institutions et banques occidentales: par l'OCDE, 600millions de dollars en 1979 et en 1980, par la Banque Mondiale, 60 millions de dollars en 1979, etc... Soit au total 1 milliard de dollars de crédits libérés pour l'année 1979.

Après la signature de "Stand by Agreement" (de l'accord d'engagement) en juin 1979, la Turquie s'engage à continuer de dévaluer la monnaie turque au fur et à mesure que cela sera jugé nécessaire, pour ajuster la monnaie turque par rapport aux divers cours et pas seulement ~~sur le dollar,~~ ^{au dollar,} à limiter les crédits accordés par la Banque Centrale aux entreprises du secteur public, à augmenter les prix des produits de ces entreprises, à réaliser une réforme fiscale ~~par~~ ^{afin de} d'augmenter les revenus de l'Etat, à trouver un équilibre entre le taux d'augmentation des salaires et le ~~rendement~~ ^{coût} de production, à suspendre les accords bilatéraux avec les membres du FMI, à limiter les emprunts à l'étranger et à réduire le taux d'inflation à 35% (30).

En d'autres termes, la politique gouvernementale est abandonnée en faveur d'un programme dicté par le FMI. Cela signifie le changement d'une politique d'économie planifiée, étatiste et protectionniste, vers une politique d'économie libérale.

La chute du gouvernement de coalition dirigé par le parti Républicain du Peuple est manigancée et réalisée par la démission de certains ministres du Cabinet. La coalition de droite qui prend le pouvoir, sous S. DEMIREL, accepte une autre dévaluation en 1980, qui abaisse la valeur de la monnaie turque à 70 L.T. contre le dollar. En même temps, en accord avec le FMI, le gouvernement de DEMIREL lance "un programme de stabilisation" le 24 janvier 1980, qui plus tard fut tenu responsable de la catastrophe économique qui s'ensuivit. Ce programme était en pleine conformité avec les principes de l'économie de libre échange, "ouverte vers l'extérieur", conseillée depuis longtemps par le FMI. Sous ce programme, les mesures suivantes furent prises:

1- Après la dévaluation qui réduit la valeur de la livre turque à 70 L.T. contre 1 dollar, la livre est laissée flottante et soumise aux mini-dévaluations périodiques; ainsi en août 1980, elle est tombée à 100 L.T. contre 1 dollar, et en 1982 à 170 L.T. contre 1 dollar, et à 200 L.T. contre 1 dollar pour les cinq premiers mois de 1983.

2-La libération du commerce extérieur est effectuée et ce par les mesures suivantes:

a) les impôts sur l'importation des matières premières et intermédiaires pour l'industrie exportatrice furent réduits à néant.

b) le commerce de l'or (jusqu'à 22 carats) fut autorisé.

c) un fonds de promotion pour les exportations fut constitué par la Banque Centrale. Les réserves de garantie pour les importations déposées par les importateurs furent utilisées à cette fin.

d) les exportateurs furent exemptés de l'obligation de rapatrier leurs revenus en devises (jusqu'à 40.000 dollars). Ils ont également obtenu le droit d'avoir des crédits égaux à 80% de leur envoi en devises.

e) les investissements dans l'agriculture furent subventionnés, à condition qu'ils soient destinés à l'exportation.

f) les importations furent libérées du contrôle des prix, et la liste des produits libérés des droits de douanes fut élargie.

3- Le comité de contrôle des prix établis en 1978 fut aboli, et les prix furent laissés totalement libres (31).

D'autre part, dans le cadre des mesures anti-inflationnistes, le plafond pour les taux d'intérêts bancaires fut aboli. Cela eut pour résultat le fait que certaines banques et banquiers individuels augmentèrent leurs taux d'intérêts pour les dépôts jusqu'à 50%. De cette façon, pendant que les épargnes augmentaient très rapidement, les taux d'intérêts des crédits bancaires pour les investissements augmentaient aussi. Ainsi le manque de crédits contribua à la faillite d'un nombre important d'entreprises industrielles.

4- Une série de mesures fut prise afin de réduire l'influence du secteur public dans l'économie turque et encourager le capital privé.

- Les subventions aux entreprises du secteur public furent supprimées, et les crédits accordés à ce secteur furent diminués en faveur du secteur privé. Le motif en était de réduire le pouvoir concurrentiel de ce secteur.

30) ~~TUSIAD - Le rapport économique pour 1980.~~

31) Ibid;

- le secteur privé fut encouragé à pénétrer dans les branches de l'économie jusque là dominées par les entreprises du secteur public. Le monopole d'Etat sur l'alcool, le thé et certains autres produits fut aboli.

- le droit de recherches pétrolières fut reconnu aux sociétés privées nationales ou étrangères. En même temps, ces sociétés furent autorisées à exporter librement 55% de leurs produits et à utiliser librement leurs revenus en devises.

C/ - L'aggravation de la crise après 1980.

Les conséquences de ces mesures furent dramatiques. Pendant les premiers six mois de 1980, 515 entreprises (petites et moyennes pour la plupart) firent faillite, à la fin de 1980 l'inflation est de 102%? le chômage atteint 20 %, la production industrielle totale augmente seulement de 1,7% , pendant que la production de fer et d'acier, des véhicules de transport et du ciment, baisse. Le déficit commercial est de 4.290 millions de dollars, et le déficit des paiements se monte à 2.461 millions de dollars.

Après le coup d'Etat militaire du 12 septembre 1980, la politique économique ne change pas et la situation économique continue à se détériorer. Selon les chiffres officiels, en 1981, le taux d'inflation baisse à 30%. Cela est attribué aux "mesures monétaires anti-inflationnistes". Mais le taux élevé des crédits amène l'économie à la stagnation, même certaines grandes entreprises sont en faillite, et le chômage augmente, pendant que la production baisse. En 1982, la fuite du banquier KASTELLI est suivie de la démission du ministre des finances, TURGUT OZAL.

Pour faire face à la crise bancaire et payer les dépositaires victimes de la crise, la Banque Centrale est obligée d'augmenter les émissions de 95 milliards L.T. (~~95 milliards de dollars~~). Selon l'agence ANKA, jusqu'à l'automne 1982, la croissance des émissions atteint 28% et le volume total 500 milliards L.T. Le nouveau ministre des finances, Adnan Baserkafaoğlu, admet qu'il ne sera pas possible de maintenir le taux d'inflation en dessous de 30% jusqu'à la fin de 1982.

Le Centre National de la Productivité signale que déjà en 1981, le taux d'inflation en Turquie a été de 40%. Pourtant selon les chiffres officiels, le taux est de 27%. Ceux qui en souffrent le plus sont les travailleurs et les fonctionnaires, qui constituent presque 40% de la population. La part de leurs revenus dans le revenu national tombe de 32,5% en 1970 à 16,2% en 1980. Le régime militaire a gelé le salaire minimum à 70000 L.T. par mois, contribuant ainsi à la détérioration de la situation économique de ces couches.

Le bilan de l'économie turque en 1982 reflété dans le rapport budgétaire du ministre des finances ne donne pas une image optimiste: selon ce rapport, le produit national brut s'est accru de 4,3 % en 1981 et progresserait du même pourcentage en 1982. Les entreprises industrielles, habituées à emprunter à des taux dérisoires, se trouvent fortement endettées en raison du renchérissement des crédits, tandis que les stocks s'accumulent à cause de la mévente de leurs produits (32). La presse turque signale que pendant la première moitié de 1982, 10 grandes sociétés privées et 11 entreprises du secteur public ont arrêté leur production, et que le chômage a atteint un minimum de 3,5 millions de personnes (33).

Malgré cette situation, le ministre des finances insiste sur la politique monétaire (de monnaie ferme) et sur le maintien des taux élevés des intérêts bancaires. Le projet du budget de 1983, présenté par M. KAFAGLU s'élève à 2.600 milliards de Livres turques et est en augmentation de 44 % par rapport à celui de 1982. 1.194 milliards de Livres, soit 46 % du total, sont affectés aux dépenses de fonctionnement, 852,1 milliards (32,7 %) aux transferts, et seulement 554,9 milliards aux investissements. Une proportion importante, 450 milliards (17,30 %) est consacrée à la défense, à cela s'ajoute 47 milliards pour la gendarmerie.

D/ Conclusion

Le bilan de l'économie turque entre 1980 / 1982 et le projet du budget pour l'année 1983, reflètent l'approfondissement de la crise économique.

32) LE MONDE , 9 octobre 1982.

33) Cumhuriyet, 10-8-1982 ; 21-8-1982.

Ce bref résumé de l'évolution de l'économie turque entre 1950 - 1982 nous démontre que la crise économique actuelle a ses racines dans un système de développement, qui commence à partir de la fin de la deuxième guerre mondiale. Le problème de fond est le développement dépendant du capitalisme. Ce type de développement contribue à la création d'une société en transformation qui vit au-delà de ses moyens. Les crédits accordés servent à ouvrir des marchés pour le grand capital monopoliste mondial, et accroissent la dépendance de l'économie aux importations et aux crédits étrangers. Une fois une telle structure construite, les institutions internationales créancières sont en mesure de dicter l'économie politique du pays. Il devient donc nécessaire d'abandonner l'idée d'une politique économique nationale, l'Etat périphérique perd son indépendance économique. Une solution économique étatiste, socialiste, protectionniste, devient irréalisable.

Pendant ce processus de développement, de nouvelles classes sont nées, et les inégalités sociales se sont approfondies. Cette destruction crée donc un potentiel d'éclatement social. Dans le cas de la Turquie, à partir de 1960, la syndicalisation rapide des travailleurs, les grèves et les pressions syndicales pour l'augmentation des salaires parallèles à l'inflation galopante, deviennent des problèmes importants dans le domaine de l'industrie turque. Le mouvement ouvrier étant soutenu par certains partis politiques importants, le PRP inclus, la crise économique aboutit à l'aggravation de la crise politique.

C'est sur cette structure socio-économique déjà en crise que se juxtapose la crise économique mondiale. La crise du dollar qui commence déjà en 1971 conduit à la transformation du caractère des institutions de Bretton Woods. Ces institutions qui ^{crée une} ~~dominent~~ l'économie en expansion, ^{une économie} qui s'appuie sur des crédits étrangers, et qui en même temps fournit un marché pour les produits des sociétés multinationales, plus tard, elles durciront leurs conditions quant aux crédits. ^{En même} ~~Après~~ temps à cause de la crise économique mondiale les prix d'importation augmentent.

Pour l'industrie lourde légère et la construction du bâtiment, Les moyens de production sont presque totalement importés. Dans ces conditions, les rapports entre capital constant et variable ne permettent pas une accumulation suffisante du capital pour les réinvestissements. Cela est une des causes importantes de la dépendance et de l'impasse économique.

En tant que pays semi-industrialisé, la Turquie est comparable avec des pays comme la Corée du Sud, le Brésil, et d'autres pays de l'Amérique Centrale plus qu'avec les pays méditerranéens. Une caractéristique qui distingue la Turquie d'un nombre important de pays méditerranéens est sa participation dans les pactes militaires tels que le Pacte Atlantique, le Pacte de Bagdad et CENTO. Ces engagements ne sont pas seulement cause de dépenses militaires très importantes avec des conséquences dures sur l'économie, mais aussi un facteur d'isolement dans le Tiers-monde en général et dans le Proche et Moyen-Orient en particulier.

Après la deuxième guerre, pendant qu'une partie importante des pays du Sud et méditerranéens adopte divers types de systèmes économiques étatiques sous le titre de "voie non-capitaliste du développement", "le socialisme arabe" etc...; la Turquie abandonne progressivement l'étatisme et choisit la voie du développement capitaliste libérale et dépendante.

Ces particularités de la Turquie jouent un rôle important dans l'aggravation de la crise économique dans ce pays plus tôt que dans d'autres pays du Tiers-monde comparable avec elle. C'est à cause de son évolution socio-économique différente d'un nombre important de pays méditerranéens que, dans le degré de dépendance, la Turquie représente un cas extrême. On peut la considérer comme un cas exemplaire, la preuve de la nécessité de la recherche d'une voie alternative du développement.

DEVELOPPEMENT SANS CROISSANCE :

L'expérience des économies pétrolières du Tiers-Monde

Abdelkader SID AHMED

Chercheur associé au CNRS - CEPII

- Professeur associé. I.E.D.E.S.

Université Paris 1.

HOBA

Dix ans après les réajustements des prix de 1973-1974, l'impact dramatique de l'érosion des prix du baril en 1982-83 sur un certain nombre des pays - même le "riche" Koweït a dû accepter un déficit budgétaire - souligne que le chemin de l'après-pétrole reste pour le moins parsemé d'embûches. Pour l'heure, l'accroissement des recettes pétrolières paraît surtout conduire au gonflement des importations, au découragement des exportations et de tout effort productif. La dévaluation considérable du peso mexicain début 1982 dans une économie disposant de ressources humaines et techniques inégalées dans les autres économies pétrolières, montre bien qu'il existe une logique de la rente qui peut s'opposer à la logique de la production. Le développement à ce niveau ne saurait se mesurer au nombre de kilomètres de routes ou de lignes électriques posées - l'OPEP en la matière détient un record certain. Le développement suppose bien plus ; il suppose l'édification d'une économie tournée vers la créativité, l'effort productif, et l'épargne interne. Rente et travail productif ; on retrouve là pour les économies pétrolières le casse-tête des économistes classiques. Vouloir assimiler l'accumulation du capital à partir d'une rente à l'accumulation à partir du travail productif conduit à ignorer la caractéristique structurelle majeure du fonctionnement des économies rentières. Ceci est particulièrement vrai pour les rentes minières (diamants, pétrole, or, cuivre, etc...) dès lors qu'elles jouent un rôle majeur dans le financement de l'économie nationale.

Si sont particulièrement importantes les réalisations physiques notamment dans la pétrochimie, il apparaît que ces dernières butent sur un certain nombre d'obstacles dont celui de l'accès aux marchés. Par ailleurs, la valorisation - pour légitime qu'elle soit - des ressources naturelles ou encore l'industrialisation par la valorisation des ressources naturelles ne constitue pas une panacée. En l'absence d'une stratégie réaliste de développement équilibré, la valorisation ne constitue qu'une nouvelle forme de dépendance dont on mesure bien le coût et les conséquences pour les pays concernés.

En l'absence - dans beaucoup de cas - d'une greffe industrielle technologique et éducationnelle sérieuse - voir l'ampleur de l'exode des cerveaux par exemple - c'est d'un processus accéléré de modernisation technique dont il faut parler. La croissance suppose l'existence de systèmes productifs relativement intégrés, à productivité en progression. Dans les économies pétrolières, le secteur productif est des plus limités, ce sont les services qui tendent à prédominer. Dans l'économie pétrolière, l'Etat joue un rôle majeur, car redistributeurs de la rente. Consommation et investissements dépendent donc du Budget de l'Etat. Le bien être - dont l'ampleur dépend du volume de la rente - qui caractérise les économies pétrolières et dont la caractéristique est d'isoler totalement la répartition de la production, a transformé un certain nombre de ces économies en économies d'assistés voir de pensionnés. De ce point de vue, ces économies présentent tous les signes du développement (accroissement du niveau de vie absolu, médecine gratuite, éducation gratuite, subvention de tous les produits de première nécessité, voyages à l'étranger, octroi de logements, électrification, meilleure couverture administrative, motorisation, etc...).

En ce sens, on peut parler pour ces économies de "développement sans croissance", le développement signifiant ici la coexistence d'une consommation parfois lentement sophistiquée avec une structure productive rudimentaire, d'autant plus rudimentaire que dans certains cas l'industrialisation peut s'apparenter à une forme ostentatoire de consommation.

Beaucoup d'efforts restent à déployer pour réaliser l'objectif de l'après-pétrole. L'abandon de politiques volontaristes qui font fies des réalités et des contraintes économiques, un cadre institutionnel souvent anachronique, impuissant à mobiliser la créativité et les énergies des agents sont inter-alia des préalables indispensables à la mise en oeuvre de politiques de développement qui pallient aux effets et surmontent les obstacles de l'économie rentière.

Dans une première partie nous analyserons la macroéconomie des économies pétrolières et les objectifs de développement.

Dans la seconde partie nous tenterons de dresser un bilan des efforts mis en oeuvre par des économies pétrolières ou Tiers-Monde.

1ère Partie : MACROECONOMIE DES ECONOMIES PETROLIERES ET POLITIQUE
DE DEVELOPPEMENT

A - Macroéconomie des économies exportatrices d'hydrocarbures

Il se caractérise par les éléments suivants : l'absence de lien entre la production et la distribution ; les recettes pétrolières perçues par les Etats ne trouvent pas leur origine dans leurs systèmes productifs (1) : les facteurs de production locaux jouent un rôle négligeable comme en témoigne l'écart considérable existant entre le coût de production et le prix du baril dans la majeure partie des pays.

(1) Ruth First montre, par exemple, que dans le cas libyen, la caractéristique de l'économie rentière est "la génération d'un produit coûteux par une industrie qui emploie peu de monde et très peu de ressources locales, de sorte que la participation populaire dans les activités économiques productives est extrêmement faible".

- Ruth First : Libya : The elusive Revolution
Baltimore Md. Pengum books, 1974, p. 140.

Dans les pays à super-rente, le lien entre production et répartition est des plus faibles en ce qui concerne la force de travail locale. Les nationaux sont peu attirés par l'acquisition des qualifications manuelles et intellectuelles nécessaires au bon fonctionnement d'une économie moderne : le développement économique de ces pays (Arabie Saoudite, Koweït, Qatar, Libye et Emirats Arabes Unis) se trouve dès lors hautement handicapé par ce comportement des nationaux et la forte dépendance envers les expatriés que les Etats refusent d'intégrer : sur ce point voir l'analyse pénétrante de :
Yusif A. Sayiah: Problems and prospects of development in the Arabian peninsula - International journal of Middle East, Studies, 2 January 1971, p. 50

ROLE DE L'INDUSTRIE PETROLIERE ET DES RECETTES PETROLIERES
DANS UN CERTAIN NOMBRE DE PAYS EXPORTATEURS DE PETROLE : DIVERSES ANNEES

		Valeur ajoutée de l'industrie pétrolière en % du PNB	Recettes pétrolières en % des recettes totales de l'Etat	Part des exportations pétrolières en % des exportations totales
Iran	1948	10	11	65
	1950	15,4	41	59
	1981	-	-	91,3
Arabie Saoudite	1948	20	65	64
	1958	50	-	87
	1981	62,6	91,7	99,9
Irak	1948	10	12,1	59
	1960	34,7	61	78
	1981	-	-	98,0
Algérie	1963	6,3		61,3
	1973	19,2	37,2	77,9
	1981	32,0	63,4	91,6
Nigéria	1972	18,7	-	73,9
	1981	24,3	76,6	92,7
Vénézuéla	1961	27,0	21,9	91,4
	1972	19,2	40,3	91,4
	1981	30,0	76,5	94,8
Jordanie	1961	24,5	36,4	75,0
	1972	60,8	78,2	99,8
	1981	57,2	-	99,9
Koweït	1961	n.d.	92,3	97,8
	1972	59,9	85,1	92,7
	1981	63,1	69,2	85,2
Indonésie	1961	-	-	33,2
	1972	11,1	38,8	38,7
	1981	24,1	60,4	62,1

Sources : Divers yearbook of national accounts statistics ... Nations Unis
 Divers rapports annuels des banques centrales de l'Iran, de l'Irak, de l'Arabie Saoudite (SAMA), du Vénézuéla, de la Libye et de l'Indonésie.
 - Quarterly statistical bulletin de la banque centrale de Koweït - Annuaire statistique de l'Algérie - divers numéros.

Dans ce contexte la différence prix-coût peut s'assimiler à une rente de type ricardien (1) ; les producteurs les mieux placés s'approprient "le différentiel de fertilité". L'écart entre prix et coût est par ailleurs bien plus faible sur le gaz et particulièrement le gaz naturel dont le transport nécessite des investissements considérables.

- La valeur ajoutée par l'industrie pétrolière au PNB constitue une composante majeure de ce dernier (elle variait de 19 % pour le Nigéria (2) en 1981 à 62,6 % pour l'Arabie Saoudite cette même année (3)).

Les recettes pétrolières en pourcentage des recettes totales de l'Etat et des recettes totales en devises constituent une proportion importante de ces derniers. Le tableau précédent montre que dans les pays considérés de l'OPEP, ces deux indicateurs ont connu une progression très rapide ces dernières décennies. La progression a été particulièrement spectaculaire lors de la dernière décennie avec les deux réajustements des prix du pétrole : seul le Koweït a connu une tendance inverse en raison d'une diversification relativement poussée d'une économie axée entre autres sur les services et l'investissement financier.

(1) Cette remarque ne signifie pas que le prix du pétrole doivent refléter le coût de production propre à chaque producteur. Dans la logique ricardienne, le prix est le reflet des conditions de production les plus défavorables. Dans le cas présent, les coûts de production de la mer du Nord (28 \$) ou encore ceux des sources alternatives d'énergie sont les critères qui s'appliquent.

(2) Central bank of Nigeria annual report, 1981, p. 5.

(3) SAMA, annual report, 1981, p. 171.

- L'existence d'une rente substantielle est à l'origine de dépenses publiques importantes sans que s'exercent les contraintes traditionnelles d'ordre fiscale, de balance de paiements et d'inflation dont pâtissent les autres PVD.

- La progression plus rapide des revenus pétrolières par rapport au PNB (1) se traduit par un développement sans précédent du secteur public. D'aucun ont vu là une forme particulière de socialisme qu'ils ont confondu avec un simple processus d'étatisation résultant du rôle particulier joué par l'Etat dans la collecte et la redistribution de la rente (2). Dans les économies exportatrices d'hydrocarbures, les hiérarchies et les systèmes de valeur et les conflits de classes tendent à s'ordonner autour de la répartition de la rente. L'analyse marxiste traditionnelle axée sur la lutte pour la répartition du surplus productif entre groupes sociaux est ici totalement inopérante (3).

(1) Dans les pays où le secteur pétrolier constitue la source majeure et sans rivale du PNB, la progression des deux indicateurs tend à un certain parallélisme. C'est le cas du Qatar.

(2) Voir entre autre sur ce point :

- Tarek Y. Ismael : "Socialism in Iraq", pp. 77-84

- Valerie Plave Bennett : "Libyan Socialism", pp. 99-119.

et Jean Lecas : "Algerian socialism nationalism, industrialization and state building", pp. 121 à 152 in Socialism in the third world edited by Helen Desfosses et Jacques Levesque - Praeger - 1975.

(3) Pourtant ce type d'analyse continue à sévir, rendant impossible tout diagnostic et remèdes sérieux : la confusion devenant permanente entre l'accumulation à partir du travail productif et l'accumulation rentière. Ceci devient paradoxal quand les faits sont établis par les analystes eux-mêmes. Ainsi à propos de l'Algérie, Mr A. Benachenou "constate que pour l'ensemble de la période 1967-1978, l'accumulation a été financée au plan macroéconomique pour 75 % par la valeur ajoutée dans les secteurs des hydrocarbures et l'endettement et seulement pour 25 % par le produit intérieur disponible hors hydrocarbures". Plus loin il écrit : "il y a longtemps que la théorie économique a renoncé à identifier automatiquement la construction du socialisme avec l'émergence et le développement du secteur public". Cette divergence pour lui est due - entre autre - à la pression des intérêts étrangers ou locaux. Pour nous ce sont les effets pervers de la rente qu'il faut incriminer.

Voir A. Benachenou : Planification et développement en Algérie 1962-1980 - Livre publié à compte d'auteur
Alger 1980, pp. 285 et 288.

Les performances globales de croissance des économies exportatrices d'hydrocarbures sont en général médiocres eu égard à l'effort particulier d'investissement réalisé par ces pays. Au tableau 2 est présenté l'évolution de la croissance du PIB et de l'investissement entre 1960 et 1980 dans les deux catégories de pays que constituent les pays exportateurs de pétrole et les autres PVD. Pour ne pas fausser l'analyse on a exclu de la seconde catégorie, les économies semi-industrialisées dynamiques (Corée, Taïwan, Singapour, etc...) ; un certain nombre de pays moins avancés ont été inclu dans l'échantillon de douze pays. L'absence de données pour quelques pays ne change rien à la tendance générale observable. Le taux d'investissement s'est accru de 5,1 et de 13,3 % pour chacune des décennies considérées dans les pays exportateurs de pétrole, tandis que le PIB augmentait respectivement en moyenne de 6,6 et de 4,1 % par an au cours des mêmes périodes.

Le taux d'accroissement de l'investissement a été de 7,5 et de 5,8 % par an en moyenne pour la seconde catégorie de pays tandis que le PIB augmentait au taux de respectivement de 4,7 et de 5,2 % au cours de la même période.

On constate que les performances de croissance des pays exportateurs ont été meilleures entre 1960 et 1970 alors que l'effort d'investissement n'était en rien comparable à celui de la décennie suivante (5,1 % contre 13,3 %). Mieux le taux de croissance de la PIB a été inférieur (4,1 % contre 6,6 %).

A l'inverse, les pays de la seconde catégorie - malgré la présence massive des pays pauvres dans l'échantillon - présentent de meilleures performances de croissance avec un taux d'investissement inférieur (5,2 % et 5,8 %). Ces résultats soulignent l'incapacité des économies pétrolières à passer de la phase de l'investissement extensif à l'investissement intensif ; la capacité d'absorption de ces économies reste limitée et la greffe productive systématiquement ajournée. L'investissement public extensif se révèle incapable de générer les changements structurels qui rendrait possible le développement socio-économique. Ainsi les sommes considérables affectées par les pays producteurs à l'importation de biens de consommation n'encouragent pas le développement des productions locales.

PAYS EXPORTATEURS DE PETROLE ET AUTRES PVD
TAUX DE CROISSANCE DU PIB ET TAUX D'INVESTISSEMENT COMPARES
1960 - 1970 - 1980

	PIB		Investissement intérieur	
	1960-70	1970-80	1960-70	1970-80
<u>Pays exportateurs de pétrole</u>				
Libye	24,4	2,2	16,3	10,6
Arabie Saoudite	-	10,6	-	42,6
Koweït	5,7	2,5	-	26,1
Algérie	4,3	7,0	- 0,1	13,2
Mexique	7,2	5,2	9,6	7,4
Iran	11,2	2,5	12,2	-
Irak	6,1	12,1	3,0	27,2
Vénézuela	6,0	5,0	7,6	-
Trinité et Tobago	4,0	5,1	- 2,3	-
Indonésie	3,9	7,6	4,6	14,4
Congo	2,7	3,1	2,9	2,7
Nigéria	4,4	- 1,1	7,4	15,8
Taux de croissance moyenne	<u>6,6</u>	<u>4,1</u>	<u>5,1</u>	<u>13,3</u>
<u>Autres PVD</u>				
Bangladesh	3,7	3,9	11,2	1,8
Ethiopie	4,4	2,0	5,7	1,2
Haute Volta	3,0	3,5	-	4,8
Inde	3,4	3,6	5,3	4,8
Tanzanie	6,0	4,9	9,8	3,0
Pakistan	6,7	4,7	6,9	2,4
Kenya	6,0	6,5	7,0	1,2
Lesotho	5,2	7,9	20,7	22,0
Guatemala	5,6	5,7	7,9	7,9
Colombie	5,1	5,9	4,5	5,4
Paraguay	4,2	8,6	6,8	18,7
Mali	3,3	4,9	4,9	3,3
Taux de croissance	<u>4,7</u>	<u>5,2</u>	<u>7,5</u>	<u>5,8</u>

Source : Rapport sur le développement dans le monde 1982 - Banque mondiale -
1982, - pp. 130 et 132.

Il apparaît donc que les importants investissements publics dans les pays exportateurs stimulent bien la demande mais sont impuissantes à engendrer une croissance économique rapide (1). Le deuxième effet pervers dans les Etats pétroliers est constitué par l'effet de démonstration exercé par les salaires relativement élevés du secteur des hydrocarbures sur les salaires ou reste de l'économie. Ainsi Dudley Seers a pu montrer (2) que dans ces Etats, l'industrialisation y rencontre plus de difficultés et le chômage y est plus important que dans les autres PVD. En effet, les tensions engendrées dans ces derniers par les restrictions de capacité d'importation ont nécessité l'adoption de mesures génératrices d'emploi. L'économie pétrolière par contre opéré différemment ; des hausses de salaire ou des défaillances d'entreprises locales débouchent non sur des crises de balance de paiement mais sur un sous-emploi croissant (2). Tout en dépendant en effet des exportations, le niveau de l'emploi dépend aussi de niveau de salaire (3). Dans une économie pétrolière, le taux de croissance de l'emploi dépend en fait du différentiel exportation-taux de salaire, c'est-à-dire d'un véritable "fonds de salaire".

Seers a pu montrer, à partir de l'exemple du Vénézuéla des années cinquante, que dans toute analyse d'une économie pétrolière, le concept significatif n'est pas le produit national, mais l'emploi total, car le problème de base de ces économies ne réside pas dans une insuffisance de revenus, mais dans le chômage d'ordre structurel. L'investissement ne se confond pas avec l'épargne et est une fonction des exportations d'où son caractère fortement induit. Tout retournement de conjoncture dont la conséquence est la baisse de la demande pétrolière se traduit par une chute de l'investissement et des fuites de capitaux. Les exemples récents du Nigéria et des pays du Golfe illustrent ce mécanisme.

- (1) Ce point avait déjà été souligné il y a près de 15 ans par H. Mahdavy : "The patterns and problems of economic development in rentier states" the case of Iran in studies in the economic history of the middle east, edited by M.A. Cook - Oxford - 1970.
- (2) "The Mechanism of an Open Petroleum Economy", Social and Economic Studies, vol. XIII, n° 2, juin 1964, p. 236.
Dudley Seers, op. cit., p. 234. Démonstration mathématique de ce point à l'appendice de l'article.
- (3) Dans toute économie ouverte sur l'extérieur, où il existe un taux de change fixe, l'augmentation des salaires limite la croissance de l'emploi, sauf si ceci est compensé par une substitution d'importation, une réduction des profits ou par un accroissement des taxes à l'exportation.

De fait l'économie pétrolière possède un "caractère explosif potentiel", caractère qui explique la dramatique décision nigériane d'expulsion de millions de travailleurs africains. Dudley Seers notait déjà ce point dans son analyse du Venezuela des années cinquante, et de la crise de 1958. Au Venezuela, les exportations de pétrole doublèrent entre 1950 et 1958, la moyenne des salaires augmenta de 44 % : l'emploi ne s'accrut que de 34 %, soit un taux inférieur à celui de l'augmentation de la force de travail, d'où un chômage qui frappa 10 % de la force de travail (1). Que vienne une réduction des exportations de pétrole dans cette situation, du fait soit d'un ralentissement de la demande soit d'un épuisement de réserves, et toutes ces tensions latentes surgissent au grand jour : les réserves de change fondent rapidement, à moins que des contrôles ne soient rapidement établis, la convertibilité devient la voie par laquelle les capitaux étrangers - et nationaux - s'évadent, l'équilibre des forces politiques est modifié ; des pressions s'exerçant en vue d'une plus grande protection de l'industrie locale. Les conflits d'intérêts entre les compagnies pétrolières, les syndicats, les paysans, les industriels, les importateurs et les chômeurs s'aiguisent alors qu'ils étaient contenus dans une économie en expansion. Une économie pétrolière possède un "caractère explosif potentiel".

Le pouvoir d'achat est brutalement amputé, les subventions parfois considérables accordés aux consommateurs sont réduites quand elles ne sont pas supprimées et les dévaluations atteignent un ampleur inimaginable dans des situations normales comme le montre l'expérience mexicaine des dernières années.

Les dangers auxquels sont confrontés les Etats-rentiers est que, tandis que certaines ressources naturelles de ces pays sont pleinement développées en réponse aux objectifs externes et aux dépenses importantes de l'Etat, cette exploitation crée une impression de prospérité et de croissance (généralement dans les villes), le gros de la population restant confiné dans le sous-développement tandis que sont négligés les facteurs cruciaux du développement à long terme. L'état quotidien de régression dans les autres PVD, pousse ces derniers en

(1) Dudley Seers, op. cit. pp. 236 et

revanche à prêter plus d'attention à ces facteurs pour éviter l'explosion politique inévitable. L'élargissement de l'écart entre certains PVD et les PVD rentiers s'explique alors : le bien-être croissant et la prospérité (d'une partie au moins de la population) résultant d'importantes dépenses publiques et d'importations croissantes substantielles ajournent régulièrement l'urgence d'un développement rapide, urgence ressentie dans les autres PVD. Les inégalités de revenu et de richesse, pour frustrantes qu'elles soient, sont mieux supportées que dans ces derniers pays, car découlant de l'exploitation de ressources naturelles et non de l'exploitation directe de la population. En conséquence le retard économique et technologique des Etats-rentiers peut coïncider avec une inertie et une stagnation socio-politique des plus grandes. L'état de "développement" sans croissance s'accompagne de l'immobilisme quasi total du système politique.

- La faiblesse de la capacité d'absorption

Dans les années 1948-1949, et à l'occasion d'études sur l'aide aux pays en voie de développement entreprises par la Banque mondiale, une impulsion rigoureuse fut donnée au concept de "capacité d'absorption" couramment utilisé aujourd'hui (1). Cependant ce concept remonte aux travaux de Marx, Keynes et Schumpeter qui ont envisagé tour à tour des situations de "suraccumulation" du capital, de "plein investissement" ou de "décroissance des possibilités d'investir" (2).

Quoique les définitions de ce concept varient aujourd'hui dans les détails, la même question fondamentale reste posée (3) jusqu'à quel

-
- (1) "International Bank for Reconstruction and Development", Fourth Annual Report, Washington, 1948, p. 8.
- (2) A. Ayoub and N. The Hiep, Les incidences économiques et financières des revenus pétroliers, aspects national, régional et international, Mimeo Laval, Québec.
- (3) Voir les communications présentées à la Seconde Conférence internationale sur "Energy : Surplus Funds and Absorptive Capacity", Boulder, Colorado, 6-7 novembre 1975.

point peut-on investir utilement ? La majorité des auteurs répondent que l'optimum d'investissement peut être déterminé, théoriquement du moins, par :

1. la demande et l'étendue des marchés intérieurs et extérieurs ;
2. les obstacles découlant d'une infrastructure inadéquate et du manque de facteurs productifs, etc... ;
3. les obstacles d'ordre politique, institutionnel et socio-culturel.

Dans cette optique et au cours d'une période donnée, tout pays a une capacité d'absorption limitée, tout pays a son optimum d'investissement.

On voit donc qu'il n'est pas facile d'effectuer des études appliquées sérieuses concernant l'idée souvent répétée d'une "faible capacité d'absorption" de "quelques pays producteurs arabes". En effet, si l'objectif est de déterminer le sentier de la croissance économique optimale, il faut voir alors que la capacité d'absorption d'un pays pourrait être changée en dynamique par l'élimination de l'un ou l'autre des obstacles plus haut mentionnés. Si, par contre, il s'agit de quantifier une capacité d'absorption "financière" définie ici comme la capacité d'importation de tous produits et services en provenance de l'extérieur (1), un certain nombre d'évènements peuvent modifier des perspectives jusque là favorables : un conflit au Moyen-Orient peut déboucher sur des dépenses d'armement considérables sans qu'il y ait pour autant croissance (2). La quasi-banqueroute financière de l'Irak en est un exemple. Dans ces conditions on voit que le niveau d'absorption national peut largement dépendre aussi bien de facteurs politiques internes à ces pays que de l'évolution du conflit moyen oriental ; autant de facteurs qui limitent considérablement - outre la nature des politiques de développement internes mises en oeuvre - la pertinence et le réalisme de projections ou d'appréciations sur la capacité réelle d'absorption de tel ou tel pays.

(1) C'est entre autre l'approche élaborée par Christopher A. Gibellini : "Forecasting absorptive capacity for oil revenues: Practical techniques for policy analysis" - rapport présenté à la conférence annuelle de la western economic association San-Diego - Californie, 25-28 juin 1975, p. 8.

(2) Ainsi les dizaines de milliards de \$ dépensés ces dernières années en armements par l'Arabie Saoudite pour protéger le Golfe de la "Contagion Iranienne".

Si l'on entend cependant par capacité d'absorption la transformation des ressources financières en capital physique et en capital humain et leur utilisation subséquente de manière productive, nul doute qu'à court terme des obstacles nombreux s'opposent à cette transformation. A moyen et long terme avec la levée de l'hypothèque temps et la maturation des investissements s'ouvrent des perspectives plus larges tandis que se profilent des options non soupçonnées à l'origine.

Ainsi que le note E. Ganagé : "les problèmes de capacité d'absorption deviennent moins pressants, s'effacent pour laisser place à des mutations structurelles d'ordre économique social ou politique, à l'intérieur desquelles s'insère le choix adéquat de projets, dans un dessein de développement à long-terme. L'utilisation du capital réel apparaît alors comme un phénomène naturel à long-terme. Les contraintes d'infrastructures telles que l'électricité, l'eau, le téléphone, les transports, considéré à juste titre comme une limitation dans le court-terme apparaîtront alors comme surmontables (1).

C'est dire - devant la relativité des contraintes d'infrastructure et de ressources humaines - que le problème d'absorption des excédents tirés de l'exploitation du pétrole se situe à un autre niveau qui est celui des structures spécifiques à chaque pays : logique de rente par exemple et aux pays en développement de façon générale : corruption, népotisme, instabilité du pouvoir, inertie administrative, fraude fiscale, environnement socio-culturel, etc.

La prise en compte des caractéristiques et problèmes d'environnement limite la portée de l'analyse en termes de capacités d'absorption. Ici le concept de capacité d'absorption sera donc limité aux goulots d'étranglement qui surgissent à propos de phénomènes économiques et qui sont susceptibles d'être surmontés dans le long terme (2). Mais il est

(1) Elias Ganagé : "Capitaux et développement : rôle de la firme multinationale dans les pays arabes" - Mondes en développement, n° 21, 1978, p. 104.

(2) W. Stevens, The capital absorptive capacity in developing countries, A.W. Sijhoff Leiden, 1971.

clair que l'absorption de capital ne se réduit pas à une série de mesures internes dont l'objectif serait la maximisation du taux d'investissement ou la stimulation de la demande globale. Le concept d'absorption est trop limité et par trop étriqué pour refléter les transformations structurelles qu'exige l'ère de l'après-pétrole et surtout ce concept fait l'impasse sur les effets pervers qu'exerce la rente des hydrocarbures sur la genèse d'un développement auto-soutenu.

B - L'idéologie du développement dans les économies pétrolières

Dans un premier temps, les pays producteurs de pétrole se sont comportés comme s'il existait une substitution parfaite entre les facteurs internes du développement (biens non commerciaux par exemple) et les inputs importés. L'analyse des programmes et plans d'investissements des seuls pays exportateurs de pétrole de l'OPEP pour la période 1974-1982, met en évidence un fait majeur : à savoir le volume colossal d'investissements anticipés soit près de 900 milliards de \$, dont près de 600 milliards pour les cinq pays que sont l'Arabie Saoudite, l'Iran, la Libye, l'Irak et l'Algérie, chiffres astronomiques même quand rapportés à ceux du Plan Marshall pour l'Europe.

Le second fait saillant est la très faible création d'emplois anticipés de cet investissement à peine 7 millions. L'industrialisation et l'édification d'infrastructures indispensables (routes, chemins de fer, ports, aéroports, barrages, écoles et universités, hôpitaux, etc) figurent parmi les volets majeurs de cet effort de développement. Plus concrètement, il s'agit de promouvoir une industrie diversifiée reposant sur la valorisation des ressources en hydrocarbures (raffinage, pétrochimie, sidérurgie, etc) et de promouvoir ou de moderniser une agriculture inexistante ou archaïque.

Le trait commun à tous les programmes de développement des pays exportateurs de pétrole est l'accent mis sur la valorisation des hydrocarbures : pétrole et gaz. Cet accent étant encore plus poussé dans les pays du Golfe où les hydrocarbures constituent souvent les seules ressources substantielles.

L'idée sous-jacente à l'objectif de valorisation des hydrocarbures est que le développement économique peut reposer sur une offre virtuellement non limitée de capital, suivant la formule de Ragai et Mallakh (1). Cette formule a paru répondre aux caractéristiques des économies à rente élevées comme celles du Golfe. Pour ces derniers, la modernisation passe par la diversification au delà de la seule exportation de la matière brute. Grâce à des exportations hautement compétitives, ces économies pourront faire face à leurs besoins futures d'importation (2). L'exemple typique d'une industrie à facteurs capital et énergie intensifs - est affirmait-on - l'industrie pétrochimique. Le pétrole est traditionnellement utilisé comme source d'énergie, mais il est aussi de façon croissante utilisé comme "feedstock" dans la pétrochimie (3). Les produits de l'industrie comprennent les produits de première génération (5) intermédiaires et les produits finis de seconde génération. Certaines caractéristiques de cette industrie la rendent intéressante pour les pays arabes du Golfe. Ce sont les caractéristiques suivantes.

a) L'intensité capitalistique

Cette industrie présente l'un des ratios capital/travail les plus élevés dans le monde. En fait l'investissement par nouvel emploi créé était estimé entre 20 000 et 100 000 \$ en 1973 (4). En outre, les

-
- (1) Ragai et Mallakh "Planning in a capital surplus economy" Land Economics november 1966, pp. 425-440.
- (2) Voir ainsi l'argumentation de Delbert A. Snider : Introduction to international economics - 4ème édition - Homewood celinois - 1967 - pp. 34-42.
- (3) Claude Mercier, Petrochemical Industry and the Possibilities of its Establishment in the Developing Countries, Paris, Editions Techniques, 1966, ch. IV et V. Les produits de première génération : oléfines, acétylène, butadiène, aromatiques, ammoniacque et méthanol. Les produits finis de seconde génération sont les plastiques, les vinyls, les fibres synthétiques, les caoutchoucs synthétiques, les détergents et les engrais azotés.
- (4) United Nations, The Petrochemical Industry, New York, United Nations, 1973, p. 3.

produits intermédiaires et de base nécessitent des investissements de plus en plus importants à mesure que l'on progresse dans la transformation vers les produits finis et ensuite vers les biens de consommation. Les investissements requis pour la transformation des produits finis en bien de consommation ou en biens industriels (troisième phase) sont de deux à trois fois supérieurs à ce qui est nécessaire à la production de produits intermédiaires (seconde phase) et cinq fois supérieurs à ce qui est nécessaire pour la production de produits de base (première phase).

b) Disponibilités en facteurs : pétrole et gaz naturel

En 1973 les réserves totales des Etats arabes du Golfe représentaient 89 % des réserves arabes totales et 55 % des réserves mondiales (pays socialistes exclus). Les chiffres correspondants pour la production pétrolière étaient respectivement de 85 % et de 35 % (1).

L'existence de gaz associé dont la réinjection est impossible et qui doit donc de ce fait être brûlé, constitue une évidence prima facie que le non-établissement d'industries utilisant tant le gaz naturel que le gaz associé se traduit par le gaspillage économique de ces ressources (2).

c) Existence d'économies d'échelle

L'investissement ne varie pas en proportion de la capacité, mais suivant un facteur de puissance se situant entre 0,6 et 0,85. C'est pourquoi, il est avantageux d'édifier de larges unités qui coûtent proportionnellement moins que les petites et moyennes unités (3).

- (1) Sont considérés ici les pays suivants : Bahrein, Irak, Oman, Oatar, Arabie Saoudite, Emirats Arabes Unis et Koweït : Pourcentages calculés à partir des données du oil and Gas Journal, 30 décembre 1974, pp. 108-109.
- (2) Mihssen Kadkim and Berry Polson : "absorptive capacity, regional cooperation and industrialization in the arab state of the gulf" The journal of energy and development - 1976 - Vol. 1 et II, pp. 249-261.
- (3) Claude Mercier, op. cit., pp. 17-20

d) Degré élevé d'intégration industrielle verticale

La pétrochimie implique la production d'un certain nombre de produits joints ou de sous-produits ; il est souvent économiquement difficile d'édifier l'usine avant que le marché des sous-produits ne soit assuré (1). L'édification d'un complexe pétrochimique au voisinage d'une raffinerie permet l'utilisation des sous-produits de cette dernière et accroît la rentabilité de l'ensemble.

Ce sont donc tous ces arguments qui ont amené les pays exportateurs de pétrole - Mexique inclus - à mettre l'accent sur le développement des industries pétrochimiques et de l'industrie du raffinage.

C - Les objectifs de développement : le développement de la pétrochimie et du raffinage dans les pays arabes

Comme dans les pays industrialisés, l'unité de base est le complexe pétrochimique ou "craqueur" qui produit de l'éthylène, généralement avec du propylène et du butadiène à partir d'un hydrocarbure. Ce dernier est le naphta dans le cas de l'Europe Occidentale, mais le gaz naturel est utilisé aux Etats-Unis. Dans les craqueurs, l'éthane provenant des gaz naturels liquides est utilisé. L'éthylène peut être polymérisé directement en plastique poly-éthylène, oxydisé en oxyde d'éthylène ou chloruré pour fournir du dichlorure d'éthylène et par suite du chlorure de vinyl, lui-même polymérisable en chlorure de polyvinyle ou PVC. Le reforming catalytique utilise aussi un hydrocarbure et les reformings sont souvent intégrés dans les complexes de raffinage. Les produits que l'on en tire sont les aromatiques : benzène, xylènes et parfois toluène. Le benzène est lui-même source de styrène qui, associé à son tour au butadiène, engendre le caoutchouc styrène-butadiène. Avec la conversion du paraxylène en acide téréphtalique, on obtient les fibres polyester. Le gaz naturel permet en outre la production de méthanol qui, en dehors de son rôle énergétique, joue un grand rôle dans la production de plastique.

(1) Arthur D. Little, Inc. A plan for industrial development in Iraq - 1976 - Cambridge - Mass - 1956.

- Au départ la situation n'était guère favorable pour les pays exportateurs de pétrole. Ainsi dans le domaine du raffinage la production mondiale totale de produits pétroliers en 1976 était de 2.636 millions de tonnes, dont 61 % étaient le fait des pays développés et 19 % le fait des pays en développement. La participation de l'OPEP dans la production mondiale de produits pétroliers ne représentait, cette même année, que 5,6 % (1), l'essence et les fuels-oil représentaient à eux seuls 78,7 % de la production totale des produits pétroliers. Les exportations de produits ne représentaient que 7 % environ des exportations de pétrole brut. De fait, la majeure partie des pays considérés en étaient réduits, faute de capacités suffisantes de traitement de brut, à réimporter leur propre pétrole sous forme de produits transformés. Pour intégrer les effets de revenu et d'emploi résultant du raffinage, les pays exportateurs de pétrole de l'OPEP lancèrent un vaste programme de développement de l'industrie du raffinage. Si en 1980, la capacité de raffinage de ces pays ne représentait encore que 8 % de la capacité mondiale totale de raffinage (2) (soit 6,62 millions de barils/jour pour une capacité mondiale totale de 82,8 millions de b/j, elle devrait s'élever à 9,27 millions de b/j en 1990 (3)). C'est donc plus de 6 millions de b/j de capacité de raffinage qui auront été ajoutés à la capacité de raffinage, de l'OPEP entre 1975 et 1990. Si l'on estime à 1,7 milliard de \$ le coût minimum en 1983 d'une raffinerie de 5 millions de tonnes, c'est à 121,5 milliards de \$ (dollars 1983) qu'il faut évaluer l'investissement de ces pays dans le raffinage au cours de la période considérée.

(1) OPEC Seminar on "Downstream Operations in OPEC Member Countries - Prospects and Problems", OPEC Bulletin Supplement, vol. IX, n° 43, 23 octobre 1978, tableau 6.

(2) OPEC : annual reports 1980 : Vienne 1981.

(3) "Future demand for refined products in OPEC member countries and possible exports outlets" - OPEC Papers, vol. 1 n° 3 - december 1980.

A l'égal du raffinage, l'industrie pétrochimique se situait essentiellement dans les pays industrialisés en 1973. Sur une production mondiale de 200 millions de tonnes/an la part des pays membres de l'OPEP ne représentait que quatre millions de tonnes, soit 2 % de cette dernière et était le fait de trois pays seulement (Vénézuéla, Iran et Koweït) (1).

Dès 1974, les pays exportateurs de pétrole annonçaient la lancée d'une première tranche d'investissements de l'ordre de 15,2 milliards de \$ dans la production d'éthylène (4,7 millions de tonnes), d'ammoniaque (10,7 millions de tonnes), de polyéthylène (7,73 millions de tonnes), d'aromatique (2,7 millions de tonnes), de PVC (0,6 millions de tonnes) et de méthanol (15,8 millions de tonnes) (2). Les années suivantes virent l'apparition d'autres programmes pétrochimiques, évalués à plusieurs dizaines de milliards de \$ (3). Les retards considérables enregistrés cependant dans la réalisation de ces complexes font qu'il faudra attendre 1985 pour qu'entrent réellement en fonction ces nouvelles capacités.

Quelques exemples individuels illustrent l'ampleur des projets de raffinage pétrochimiques et gaziers en cours.

a) Le Qatar

Dès le début des années 70, le Qatar adoptait un plan décennal de développement (1973-1982), dont l'objectif principal était la préparation de l'après-pétrole. Le Plan prévoyait initialement des investissements de 10 milliards de rials (2,5 milliards de \$) dont la majeure partie devait être consacrée à la sidérurgie, à la pétrochimie et à la valorisation du gaz. Avec le réajustement des prix du pétrole en 1973-1974, l'Etat décidait une forte extension du programme d'industrialisation du Qatar (4).

- (1) Pour plus de détails voir notre ouvrage : Abdelkader SID AHMED Développement sans croissance : l'expérience des économies pétrolières du Tiers-Monde - Paris - PUBLISUD - 1983 - ch. VII.
- (2) "L'OPEP se lance dans la pétrochimie", Petroleum Economist, mars 1975, p. 102.
- (3) Petroleum Economist, avril 1977, p. 113.
- (4) Le pétrole et le gaz arabes, vol. X, n° 211, 1er janvier 1978, p. 24.

Dans le domaine de la pétrochimie, la Qatar General Petroleum Corp (QGPC), créée en 1974 pour prendre en main les intérêts pétroliers de l'Etat, constituait à cette même date avec CDF Chimie et Gazocean, le Qatar Petrochemicals Co (QAPCO) (1) en vue de la réalisation à Oumm Said (Qatar) d'un complexe pétrochimique d'un coût global de 530 millions de \$. Ce complexe dont le démarrage des travaux est intervenu en 1977, comprend un vapocraqueur de 180 000 tonnes par an, et une unité de polyéthylène basse densité de 140 000 tonnes par an. L'entrée en fonction du complexe est intervenue début 1981 (2) avec la première vente de polyéthylène basse densité.

Une seconde association a été créée entre la QGPC et CDF Chimie, la Compagnie pétrochimique du Monde (COPENOR), à raison de 40 et 60 % respectivement en vue de la réalisation à Dunkerque d'un vapocraqueur d'une capacité de 450 000 tonnes par an d'éthylène, de 220 000 tonnes de propylène et de 300 000 tonnes par an de polyéthylène basse densité. Les unités d'éthylène et de polyéthylène sont entrées en service en 1980.

Enfin, en 1969, la QAFCO (à qui la part de l'Etat a été transférée en 1975) constituait avec Norsk Hydro, Davy Powergas et Hambros Bank, la Qatar Fertiliser Co (QAFCO), en vue de la réalisation d'une usine d'engrais à Oumm Said. QAFCO est entrée en service à la fin de 1975, avec une capacité de 900 tonnes par jour d'ammoniaque et de 1 000 tonnes par jour d'urée. Le doublement de l'usine a été décidé en 1974 (3). Les difficultés techniques font qu'en 1977, l'unité ne fonctionnait encore qu'à 70 % de sa capacité. L'extension du complexe, qui a porté la production d'ammoniaque en 1979 à 1 800 tonnes et celle d'urée à 2 000 tonnes, est estimée à 936 millions de rials, soit 2,5 fois celui de la première phase (4).

(1) A raison de 80 % pour la QGPC, CDF Chimie (16 %) et Gazocean (5 %). Ce dernier cédait en 1976 ses parts à raison de 4 % pour la QGPC et 1 % pour CDF Chimie.

(2) "Qapcovbrings maturity to Umm Said", MEED Special report, août 1981, p. 21.

(3) Les participations dans la QAFCO sont de 70 % pour QGPC, Norsk Hydro 25 %, Powergas 3 % et Hambros Bank 2 %. Qatar "Petrochemical Projects", Financial Times, 22 février 1978, p. 23.

(4) "Qafco shows the way with urea", MEED Special report, août 1981, p. 19.

Le projet du siècle au Qatar reste celui du GNL du "North field" dont le coût de réalisation est estimé à 10 milliards de \$. Les réserves sont estimées à 70/100 trillions de pieds-cubes. Plusieurs unités de conversion de un milliard de pieds-cubes/jour sont envisagées auxquelles s'ajouteraient un certain nombre de méthanières. Le coût de chaque unité de conversion était estimé en 1981 à 5 milliards de \$ (1). Le gisement se trouve dans la concession de la QGPC. Le gaz produit - outre l'exportation - commencera dès 1986-1987 à alimenter les centrales électriques, les aciéries, les usines d'engrais, les unités pétrochimiques et un complexe d'aluminium. Une compagnie associant l'Etat du Qatar et les compagnies étrangères seraient mise sur pied avec notamment la participation de Shell, P.P., CFF, Mitsui et Itoh (2).

Qatar : Revenus attendus du gisement de gaz du Nord-Field :

	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993
PLAN A													
Revenue						35.6	76.7	122.2	174.3	233.2	299.3	320.3	342.6
LNG													
LPG			7.7	15.3	30.7	43.8	56.2	60.2	64.4	68.9	73.7	78.8	84.4
Total			7.7	15.3	30.7	79.4	132.9	182.4	238.7	302.1	373.0	399.1	427.0
Development costs													
Capital and operating	7.5	25.0	50.0	43.0	48.0	35.0	69.0	81.0	46.0	46.0	3.0	3.0	3.0
Finance at 15 per cent a year	1.1	5.0	13.3	20.6	28.6	33.5	37.0	45.0	31.3	11.1	9.0	6.6	3.9
Total	8.6	30.0	63.3	63.6	76.6	68.5	106.0	126.0	77.3	57.1	12.0	9.6	6.9
Payback costs													
75 per cent development cost recovery			7.7	15.3	30.7	79.4	54.9	182.4	193.6				
15 per cent a year on balance							9.3		18.6	27.9	27.9	27.9	27.9
50 per cent tax on balance							34.4		13.3	137.1	172.6	185.7	199.6
Cumulative debt	8.6	38.6	94.2	142.5	188.4	177.5	219.3	162.9	28.0	57.2	41.3	23.0	2.0
Net income							14.8		4.4	38.4	42.3	40.9	38.0
PLAN B													
Revenue						35.6	76.7	122.2	174.3	233.2	299.3	320.3	342.6
LNG													
LPG			7.7	15.3	30.7	43.8	56.2	60.2	64.4	68.9	73.7	78.8	84.4
Total			7.7	15.3	30.7	79.4	132.9	182.4	238.7	302.1	373.0	399.1	427.0
Development costs													
Capital and operating	2.0	5.0	10.0	10.0	3.0	2.5	5.5	13.0	16.0	14.0	11.0	4.0	1.5
Finance at 15 per cent a year	0.3	1.1	2.8	4.0	4.4	4.7	4.9	6.3	7.6	3.6	3.8	1.3	
Total	2.3	6.1	12.8	14.0	7.4	7.2	10.4	19.3	23.6	17.6	14.8	5.3	1.5
Payback costs													
75 per cent development cost recovery			4.5	4.5	4.5	9.0	9.0	13.5	13.5	13.5	13.5	9.8	
15 per cent a year on balance			2.2	7.6	18.3	49.3	86.7	118.2	157.6	202.0	251.7	272.5	297.9
50 per cent tax on balance	2.3	8.4	16.7	26.2	29.1	27.3	28.7	34.5	10.1	14.2	4.5		
Cumulative debt			1.0	3.2	7.9	21.1	37.2	50.7	67.6	86.6	107.9	116.8	127.7
Net income													

Source: Ruwe Rudd

- (1) "North field give best revenue hope", Middle east economic digest, avril 1981, p. 4 et "The North field in history : CONACO to QGPC", ibid, p. 6.
- (2) Rashed Aweida : "heads gaz negotiating committee", Middle east economic digest, août 1981, p. 9 et "Moves to exploit vast gas reserves", Financial Times, february 16, 1982.

b) Abou Dhabi

L'Abou Dhabi national oil company (ADNOC) est à la base avec la General Industries Corporation (GIC) des grands projets industriels dans le secteur des hydrocarbures : l'ADNOC a ainsi constitué un certain nombre de sociétés de services dans les domaines de l'exploration, de la production, du transport et de la distribution (1).

Parmi les projets achevés, il faut citer la raffinerie de Ruwais (120 000 barils par jour), la collecte de gaz associé, de Ben Hassa, Asab, Bab el Sahil vers Ruwais, pour traitement final et production de 1,2 million de tonnes par an de propane, 1,4 million de tonnes par an de butane et pentane et 2,1 millions de tonnes par an d'autres produits (2). En cours de réalisation, il faut citer l'expansion de la raffinerie d'Umm al Nar, ainsi que celle de la raffinerie de Ruwais. Le développement du champ de gaz de Thamama C, l'extension de l'usine de liquéfaction de gaz de Das Island, et du complexe de GPL sont à l'étude.

Un consortium français s'est constitué en mars 1974 pour le développement de la pétrochimie à Abu Dhabi : il s'agit de la SOFRAPAD (Société Française pour l'Industrie Pétrochimique à Abu Dhabi). Elle est chargée de définir et de dresser la liste des moyens nécessaires à la réalisation d'usines pétrochimiques à Abu Dhabi et de prendre des participations dans les sociétés locales créées en vue de la construction et l'exploitation de ces usines.

C'est le site de Ruwais qui doit devenir le foyer de l'industrialisation de l'Emirat. A cent miles de la capitale, Ruwais accueille toutes les industries d'exportation utilisant les ressources pétrolières et gazières des gisements à terre. Selon le projet élaboré par la firme A.D. Little, la population de cette ville nouvelle serait de 90 000 âmes en 1990 (3).

(1) "Industrialization plan in the oil sector in Abu Dhabi", OAPEC Bulletin, mai 1981, pp. 6 à 14.

(2) Roger Matthews : "Production cut leaves Abu Dhabi still flush with cash", Financial Times, 22 juin 1981, p. 4.

(3) "ADNOC Activity goes beyond Oil", Middle East Economic Digest, op. cit., pp. 17 et s., et John Whelan "Activity quickens at Ruwais industrial zone", Middle East Economic Digest, 16 novembre 1979, pp. 11-12.

Le coût total des projets pour Ruwais a été évalué à 30 milliards de \$, dont plus de 10 milliards de \$ pour les seules infrastructures en 1981 (1).

A l'étranger une usine d'engrais, construite avec la participation d'Abu Dhabi, est récemment entrée en service au Pakistan ; sa capacité est de 850 000 par an. Aux termes d'un accord conclu en novembre 1973 avec la West Pakistan Industrial Development Corp. (WPIDC), une société a été créée pour assurer la gestion d'une usine d'engrais à Multan, à 880 kilomètres au nord de Karachi, dans laquelle l'ADNOC détient 30 % des parts. En mars 1975, la part de l'ADNOC a été portée à 48 %, tandis que le capital de la société était fixé à 65 millions de \$. L'accord prévoit pour l'ADNOC l'exemption de taxes au Pakistan et lui garantit un profit minimum de 15 %.

E.A.U. : Projets industriels existants et prévus à Ruwais

Plant	Capacity	Operation
Crude oil loading	1.28 million b/d	Existing
Natural gas liquids - 1	2.2 million tons/year	1980
Ammonia-urea - 1 (Phase 1)	1,000 tons/day ammonia	1981
Ammonia-urea - 11 (Phase 1)	1,000 tons/day ammonia	1981
Natural gas liquids - 11	2.8 million tons/year	1981
Refinery - 1	230,000 b/d	1983
Ammonia-urea - 111	1,000 tons/day ammonia	1983
Iron steel - 1	1.1 million tons/year pellets	1983
Petrochemicals - 1	300,000 tons/year ethylene LDPE	1985
Ammonia-urea - 1 (Phase 11)	1,000 tons/day ammonia	1985
Ammonia-urea - 11 (Phase 11)	1,000 tons/day ammonia	1985
Liquefied natural gas - 1	2.4 million tons/year	1985
Condensate	5.0 million tons/year	1985
Refinery - 11	230,000 b/d	1986
Petrochemicals - 11	665,000 tons/year LDPE/PVC/caustic	1986
Liquefied natural gas - 11	2.4 million tons/year	1990
Also contingency plans for:		
Expanded crude oil loading	Additional 500,000 b/d	1985
Expanded iron steel	Convert all sponge iron to steel	1990

Source : Arthur D. Little, Londres

(1) Roger Matthews : "Disciplined growth in the eighties", Financial Times, 22 juin 1981, p. 11.

c) L'Arabie Saoudite

Pour l'Arabie Saoudite la simple logique économique exige que les industries à forte consommation d'énergie soient localisées dans la région du Golfe arabe (1), les industries à facteur travail intensives en Asie et en Afrique et les industries à forte intensité technologique dans les grandes puissances industrielles. Partant de ce principe, l'Etat saoudien s'est lancé dans un programme gigantesque décennal de valorisation de ses hydrocarbures. Evalué en 1975 à 50,7 milliards de \$, dont 4,5 milliards pour le seul projet gaz de la province orientale, le coût de ce programme aurait pratiquement doublé, le coût du seul projet de gaz de la Province orientale étant en 1980 estimé à 22 milliards de \$

L'instrument de ce développement est la SABIC (Saudi Arabian Basic Industries Corporation), créée en septembre 1976, afin de promouvoir l'industrie lourde dans le royaume. Entreprise à cent pour-cent publique, la SABIC devait cependant vendre 75 % de son capital au public dans les six ans. Son capital autorisé est de 2 900 millions de \$, dont 870 millions de \$ libérés. Son rôle est de prendre des participations - généralement de l'ordre de 50 %, mais parfois plus - dans des joint-ventures avec des firmes privées pour établir des industries de base. Elle a en outre hérité de toutes les industries autres que les hydrocarbures qui relevaient antérieurement de la PETROMIN (2). Le capital libéré de la SABIC est destiné à lui permettre de verser sa quote-part dans la joint-venture, mais à concurrence de 30 % seulement. Le Fonds d'investissement public prenant ensuite le relais avec 60 %. Les dix autres pour-cent faisant l'objet de prêts commerciaux (3).

Les fleurons de cette industrie sont les ports artificiels de Jubail (Province orientale) et de Yenbo sur la Mer Rouge.

(1) Déclaration de M. Ghazi Al-Qusaibi, ministre saoudien de l'Industrie et de l'Electricité, reprise dans: Euromoney, avril 1979, p. 93.

(2) Le Président de la SABIC est le ministre de l'Industrie et de l'Electricité. "SABIC : Industrialisation centralised under single state in Saudi Arabia, MEED Special Report, août 1978, p. 10.

(3) "SABIC moves into the big league", MEED Special Report, juillet 1981 pp. 89 à 93.

La cité de Jubail est en cours d'édification. De 2 700 personnes en 1978, sa population est passée à 50 000 en 1980 et passera à 160 000 en 1987. Le plan directeur du complexe industriel de Jubail est l'oeuvre de Bechtel Corporation (x) et le projet pourrait revenir à 10 milliards de \$ (\$ 1978) environ vers la fin de ce siècle. Le complexe de Jubail a été subdivisé en quatre sections principales, à savoir : industries de base, industries secondaires, équipements de base, installations diverses.

Parmi les industries de base figurent celles qui utiliseront les hydrocarbures et l'énergie électrique (raffineries de pétrole, complexes pétrochimiques, produits ferreux, etc). Les industries secondaires comprennent celles qui utiliseront comme matières premières les produits des industries de base. Enfin les équipements de base et les diverses autres installations serviront aux travaux d'entretien et de réparation des industries implantées dans ce complexe.

Plus petit est le projet de Yenbo, dont la population est passée à 18 000 personnes en 1980 et passera à 90 000 en 1987. Les seuls coûts d'infrastructure s'élèveront à 6 milliards de \$ (\$ 1978).

Le premier projet pétrochimique, dont la construction a démarré à Jubail, est celui dont l'objet est la production de 656 000 tonnes par an d'éthylène. Ce complexe est une joint-venture SABIC-Shell sous le nom de Saudi-Pecten Petrochemical. Les retards dans la signature de l'accord final ont été dus aux divergences concernant la garantie d'accès au brut saoudien demandé par Shell en contrepartie de sa participation.

Six autres projets en joint-ventures ont été signés par la SABIC avec des partenaires étrangers dont, avec Dow Chemical Company, un projet d'éthylène de 500 000 tonnes par an. L'accord a été signé après la garantie fournie à Dow d'un approvisionnement en brut de l'ordre de 250 000 barils par jour. Un accord pour la construction d'un complexe d'éthylène à Jubail a été conclu entre la SABIC et Mitsubishi dans le cadre d'une association 50-50. Sa capacité sera de 450 000 tonnes par an.

(x) Jubail : First industrial city takes in the desert", Middle East Economic Digest, août 1978, p. 7 ; Youssef M. Ibrahim "Metropolis rises in desert as Saudis look to future", International Herald Tribune, 27-28 octobre 1979, p. 7.

Un complexe de polyéthylène basse densité de 260 000 tonnes par an va voir le jour dans le cadre d'une joint-venture 50-50 entre EXXON et SABIC.

Deux projets d'unités de méthanol vont être aussi réalisés à Jubail d'une capacité chacun de 2 000 tonnes par jour.

<i>Arabie Saoudite</i>	<i>Partenaires des joint-ventures de la S.A.B.I.C.</i>				<i>Produits</i>	<i>Capacité</i>
Saudi Iron & Steel Company (Hadeed)	March 1979	Jubail	Korf-Stahl	Iron ore, natural gas	Direct-reduction sponge iron	800,000
					Steel billets	850,000
					Steel rods and bars	800,000
Jeddah Rolling Mills	May 1979	Jeddah	Korf-Handel	Steel billets	Steel rods and bars	140,000
Saudi Methanol Company	November 1979	Jubail	Japanese consortium	Methane	Chemical-grade methanol	600,000
National Methanol Company	February 1981	Jubail	Celanese-Texas Eastern	Methane	Chemical-grade methanol	650,000
Al-Jubail Fertiliser Company	December 1979	Jubail	Taiwan Fertiliser Company	Methane	Urea	500,000
Saudi Yanbu Petrochemical Company (Yanpet)	April 1980	Yanbu	Mobil	Ethane	Ethylene	450,000
					Ethylene glycol	220,000
					Low-density polyethylene	200,000
					High-density polyethylene	90,000
Al-Jubail Petrochemical Company (Kemya)	April 1980	Jubail	Exxon	Ethylene	Polyethylene	260,000
Saudi Petrochemical Company (Sapet)	September 1980	Jubail	Shell Oil Company	Ethane	Ethylene	656,000
					Styrene	295,000
					Crude industrial ethanol	281,000
					Ethylene dichloride	454,000
					Caustic soda	377,000
Arabian Petrochemical Company (Petrochemya)	May 1981	Jubail	Dow Chemical	Ethane	Ethylene	500,000
					High and low-density polyethylene	180,000
					Ethylene glycol	150,000
Eastern Petrochemical Company (Sharq)	May 1981	Jubail	Japanese consortium (SPDC)	Ethane	Linear low-density polyethylene	130,000
					Ethylene glycol	300,000

Source: Sabic, June 1981

La raffinerie de Yanbo d'une capacité de 170 000 b/j est entrée en service (1). Quant à l'unité GNL de l'Aranca destiné à alimenter en éthane la ville de Yanbo et en matières premières le complexe pétrochimique, son entrée en service est imminente. En 1985, le système de gaz pourra traiter 3,5 milliards de pieds cubes de gaz/jour, soit 80 % de l'ensemble du gaz brûlé dans le Royaume (2).

(1) "Saudi Arabi : major projects near completion", Petroleum economist, mai 1981, pp. 198 et 190.

(2) "Taking the long path downstream", Middle east economic digest special report, juillet 1981, pp. 3 et 4.

Parallèlement aux efforts considérables déployés dans les industries du gaz, de la pétrochimie et du raffinage, les pays de l'OPEP mettent en face des capacités de production importantes dans les domaines de la sidérurgie ferreuse et non-ferreuse, des matériaux de construction, de l'électricité. Dans la sidérurgie, les possibilités de réduction directe à partir du gaz et le rôle majeur de l'acier dans l'industrie des hydrocarbures ont amené les pays producteurs de pétrole à lui accorder une grande attention.

Dès 1975 le Vénézuéla procédait à l'extension de un à cinq millions de tonnes du complexe sidérurgique de Ciudad Guayana possibilité ultérieure de porter la capacité du complexe à 15 millions de tonnes/an. Au même moment l'Algérie lançait les travaux d'extension de complexe sidérurgiques d'El-Hadjer devant aboutir à une capacité de 2 millions de tonnes/an. Parallèlement était retenu le projet d'acières spéciaux de 800 000 t/an à Jijel. Fin octobre 1981, entré en service, le complexe d'aluminium indonésien de la rivière Asahan en joint-venture avec le Japon (1). Au Nigéria la construction du complexe sidérurgique géant d'Ajaokuta est en cours. La section légère et les tréfileries devraient entrer en service fin 1983.

Si tous les projets sidérurgiques en cours se terminent bien d'ici 1985, la production sidérurgique des seuls pays de l'OPEP devrait approcher des 50 millions de tonnes d'accès contre deux millions de tonnes en 1973. Dans l'hypothèse défavorable, la production se situerait à 30 millions de tonnes environ.

De façon générale, on constate que les efforts majeurs des pays de l'OPEP dans le domaine industriel, compte tenu des ressources en hydrocarbures, sont axés sur la pétrochimie, les engrais et l'acier, auxquels est venue s'ajouter la production de ciment, dont les capacités de réalisation en cours se chiffrent par dizaines de millions de tonnes. Parallèlement est développée la production d'électricité sous toutes ses formes.

(1) Susumu Awanojara "Indonesia turns its Asahan ambition into reality" far eastern economic review, february 5 1982, p. 87.

Enfin, l'industrie mécanique connaît un développement considérable en Iran (véhicules divers, machines, outils), en Algérie (camions, machines, outils, robinetterie, visserie, tracteurs, machines agricoles, cycles), au Vénézuéla et en Irak. Là encore les projets en cours se comptent par milliards de \$.

La réalisation d'un tel programme dans des économies longtemps stagnantes et réduites à l'état de pays-rentiers - donc sans capacité d'ingeneering national et de qualifications humaines - ne pouvait que se heurter à divers obstacles, obstacles qui devaient se révéler eux-mêmes sources de difficultés.

2ème partie : Les problèmes de la "pétrolisation" des économies du Tiers-Monde

Le déclin de l'Espagne à partir du 16ème siècle, suite à l'afflux de richesses nouvellement découverts du Nouveau Monde (1), les controverses récentes concernant l'intérêt des hydrocarbures pour l'économie britannique (2) avaient déjà mis en évidence les obstacles que crée au développement la présence d'une rente substantielle. A l'inverse, le développement spectaculaire du Japon au 19ème siècle et son dynamisme éclatant aujourd'hui souligne le rôle crucial dans le développement de facteurs autres que les ressources naturelles.

De fait, à l'optimisme démesuré des années postérieures au réajustement du prix du pétrole de 1973-74, a succédé un pessimisme prononcé concernant la viabilité même du développement en cours dans les économies exportatrices de pétrole. Ce pessimisme s'est accru avec la crise iranienne qui a projeté au grand jour les déséquilibres économiques et sociaux qu'entraîne nécessairement une consommation accélérée de capital dans des économies peu préparées. Avec le temps, les effets pervers de l'injection massive de liquidités sont apparus de plus en plus clairement (3). Ces coûts - quantifiables et non quantifiables - sont de tout ordre : économiques, financières, sociaux et politiques. Le volontarisme total a souvent tenu lieu de stratégie de développement, rien ne paraissait impossible à réaliser alors que le shah prétendait faire de l'Iran en 1980 la cinquième puissance du monde et que l'argent pouvait - pensait-on - tout acheter y compris le temps oubliant que la révolution industrielle en Europe fut précédé de nombreux siècles de maturation intellectuelle et d'évolution économique et sociale. De nombreux responsables dans un "seul simonisme" naïf ont cru que leurs pays pouvaient "court-circuiter le temps". Avec une telle problématique, le développement est d'autant plus facile qu'il suffit de transférer les technologies par les biens d'importations de biens d'équipements et des qualifications nécessaires.

-
- (1) Anthony Peaker : "News found wealth and economic decline in sixteenth century spain"
National westminster bank quarterly reviews, february 1983, pp. 46 à 54.
- (2) Walter Eltis : "The failure of the Keynesian Conventional wisdom".
Lloyds bank review, october 1976, nb 122, pp. 1-19 et Lord Kahn :
"Mr Eltis and the Keynesians", Lloyds bank review, april 1977, nb 124,
 pp. 1-14.

() Les titres suivants sont significatifs du changement intervenu :

Laurence Lebas, "Nigeria : une victime de la manne pétrolière", Economia n° 15, septembre 1975 ; Jacques Vignes, "Nigeria : quand la réalité dépasse la fiction", Economia, n° 19, janvier 1976 ; Kuweit, "Assembly closure exposes tensions behind the boom", Middle East Economic Digest, 31 décembre 1976 ; Claude Simon, "Nigeria : la caricature est ressemblante", Economia, n° 31, février 1977 ; "L'Algérie entre la théorie et la pratique", Panorama de l'énergie, n° 2, avril 1978 ; "L'Iran modère ses ambitions", Panorama de l'énergie, n° 3, mai 1978 ; Michael Field, "Perils for oil States industrial life-rafts", Financial Times, 17 avril 1978 ; "Iran's lesson for OPEC members", Petromoney, n° 80, 26 mai 1978 :

; V. Montazemi et K. Naraghi, "L'Iran du refus : "la croissance miraculeuse" et le bouleversement", Le Monde Diplomatique, décembre 1978 ; Sarita Kendall, "Ecuador" : Austerity after the oil boom", Financial Times, 12 décembre 1978 ; David Jenkins, "Indonesia finds little cause for cheer", Far Eastern Economic Review ; "Moyen-Orient : l'industrie lourde en question", Mideast Markets, n° 34, 8 février 1979 ; Bruno de Thomas, "Le Gabon en dette après une débauche d'investissements : quand la richesse ne rime pas avec la prospérité", Le Monde, 13 février 1979 ; Yusif A. Sayigh, The Social Cost of Oil Revenues et R. Mabro, Oil Revenues and the Cost of Social and Economic Development, Abu Dhabi, 4-6 mars 1979 ; Lawrence L. Whetten, "The lessons of Iran", World today, octobre 1979 ; Paul Lewis, "OPEC : learning to live with its wealth", Herald Tribune, 23-24 octobre 1979 ; Robin Allen, "Libya's investment dilemma", Middle East Economic Digest, 30 novembre 1979, p. 3 ; "Indonesia a short term oil boom long terms problems", Business Week, 17 décembre 1979 ; "Evaluer pour mieux agir", El Moudjahid, 22 janvier 1980, p. 1 ; Youssef Ibrahim, "Sudden oil wealth posing threats for Gulf nations", International Herald Tribune, 29 janvier 1980, p. 1.

- "Les industries industrialisantes : une greffe inadaptée". Révolution africaine, 21-27 mars 1980 ; Guy Sacerdote : "Indonesia's irony : a wealth of poverty". Far eastern economic review, 4 avril 1980 ; Mark Wabster : "Oil corporation in troubled waters". Financial Times, 20 juin 1980, p. 29 ; Ray Wicker : "Arab industrialization adds to the problems of western producers", Wall street journal, 9 juillet 1980 ; Leon Dash : "Oil boom is a mixed blessing for Nigeria". International Herald Tribune, 6 août 1980, p. 9 ; Jonathan Kwitny : "Growing pains : despite its oil wealth, Nigeria faces problems as form output lags". Wall Street Journal, 26 septembre 1980 ; "Saudi Arabia's dilemma : too much too fast". Business Week, 8 décembre 1980 ; Jorge G. Castaneda : "Rente pétrolière et austérité sociale". Le Monde diplomatique, octobre 1980, p. 13 ; "Mexico : where milk costs four times more than petrol", Financial Times, 10 décembre 1980 ; "Cesser de vivre des rentes pétrolières". El Moudjahid, 14 octobre 1981 ; "Mexico's growth problems : oil brings little confort". Financial Times, 1er octobre 1980, p. 5 ; Quentin Peel : "The problems of an oil based economy". Financial times, novembre 2, 1981, p. 7 ; "Mixed blessing from the North sea". The economist, January 23, 1982, p. 84. (Traite de l'impact négatif de l'exploitation du pétrole sur l'économie britannique) ; Kim Fuad : "Vénézuélien oil row highlights debate over economy". Financial times, January 7, 1982, p. 5.

Plus concrètement :

. Les écarts de revenu entre les plus riches et les plus pauvres se sont creusés au point que les riches sont devenus chaque jour plus riches et les pauvres plus pauvres, même si en termes absolus leurs revenus ont pu s'accroître : cette tendance s'est accompagnée d'un divorce croissant entre les compétences et les rémunérations au sein des groupes de revenus supérieurs, les positions sociales et économiques de certains leur garantissant un surcroît de richesses hors de proportion avec leurs compétences propres, ce qui a compromis la stabilité sociale - et engendré les germes de dislocation de sociétés déjà déstructurées par ailleurs.

. L'obsession des rentrées financières en devises a conduit souvent à la course à l'accroissement de la production d'hydrocarbures, renversant dans un sens négatif la tendance lente observée avant 1973 à une moindre dépendance des économies de l'OPEP envers le secteur des hydrocarbures. Cette tendance s'est traduite aussi par une réduction parfois dramatique de la fiscalité traditionnelle dans l'ensemble des ressources de l'Etat, et parfois à l'atrophie du système fiscal.

. L'édification de fortunes colossales a entraîné une détérioration de l'éthique du travail et de l'esprit civique, décourageant ainsi l'effort de toute activité autre que spéculative. Les manifestations concrètes de ces phénomènes s'appellent : ralentissement du rythme de développement, inflation, déséquilibre externe, distorsion des structures sociales, découragement aux exportations, autant de germes d'instabilité.

. La vulnérabilité externe des économies pétrolières s'est partout renforcée, compromettant toute possibilité de développement national équilibré tandis que se développait dans l'ensemble du corps social une mentalité d'assisté préjudiciable à l'esprit d'entreprise et à l'acceptation des risques :

- par la crise de l'agriculture et une dépendance alimentaire croissante ;
- l'accélération de la fuite des cerveaux.

A - Le ralentissement du rythme de croissance depuis 1976

Le fait notable après l'envolée des investissements au lendemain des réajustements des prix du pétrole en 1973-1974 a été la forte progression des coefficients de capital moyens et marginaux. Si une part de cette progression résulte de la nature des projets mis en oeuvre (travaux d'infrastructure et industries lourdes) ; une autre partie est la conséquence du surdimensionnement de certains projets, d'un ensemble de surcoûts résultant de la pénurie de facteurs de production locaux, des pratiques de fournisseurs étrangers, de biens d'équipement et de techniques et d'un surinvestissement compte tenu de la capacité locale d'absorption limitée. Tout se passe comme si les économies exportatrices de pétrole présenterait un profil inverse à celui formalisé par Bicanic (1) et confirmé par Horvat (2) à partir de l'expérience yougoslave. Selon Bicanic, les pays passeraient par trois phases successives de développement : une phase initiale de croissance lente et stationnaire, une phase où le taux de croissance s'accélère et finalement une phase de décélération de la croissance.

Pour Bicanic, lorsque le revenu par tête est inférieure à 100 \$ (\$ 1961), le coefficient de capital augmente rapidement de sorte que cette accroissement absorbe le gros de l'investissement : Horvat confirme cette hypothèse. Ainsi la Yougoslavie a vu son coefficient de capital moyen baisser de 7,5 à 5 au cours des deux décennies consécutives à la seconde guerre mondiale.

L'accélération de la croissance se produit avec le déclin de l'agriculture traditionnelle dans le PIB et le renforcement de la participation du secteur manufacturier et en particulier des industries non complexes. L'accroissement de l'efficacité marginale du capital réduit

(1) A. Bicanic R. : "The threshold of economic growth", Kyklos, 1962.

(2) B. Horvat : "Towards a theory of the planned economy", Belgrad, 1964 et surtout "The relation between rate of growth and level of development", The journal of development studies, vol. 10, april/july 1974, n° 3 et 4, pp. 383 à 395.

Le coefficient de capital moyen (1). Rien de tel ne caractérise l'évolution récente des économies pétrolières où la tendance inverse paraît plutôt prévaloir. Ainsi en Algérie, dans un rapport présenté en octobre 1980 à l'assemblée populaire nationale, la Commission du Plan et des Finances notait que certaines "distorsions" ont été engendrées par la stratégie visant à la "construction d'un appareil de production capable de garantir le développement et de conforter l'indépendance du pays".

Parmi les distorsions mentionnées dans le rapport, on peut citer "le déséquilibre dans la structure générale des investissements". Le dynamisme de l'investissement industriel a en effet imposé des contraintes croissantes en matière de ressources et de moyens matériels et humains aux autres secteurs de l'économie.

Le rapport notait en outre qu'au niveau de la production, l'analyse de l'évolution de la PIB de 1967 à 1978 fait apparaître un écart sensible entre les taux de croissance nominaux et les taux de croissance réels. Les taux de croissance de la PIB ont connu en effet un net fléchissement alors que parallèlement les masses d'investissements en termes réels n'ont cessé de croître. Des écarts sensibles entre les prévisions et les réalisations de croissance de la PIB ont été enregistrés. Alors que les objectifs étaient de 9 % annuellement pour le premier plan quadriennal et de 11,2 % pour le 2ème, les réalisations ne furent respectivement que de 5,9 % et de 5,5 %. Par tête d'habitant la PIB n'a connu que de faibles taux de croissance (entre 2 et 3 %).

Le rapport note encore que la faiblesse de l'accroissement de la valeur ajoutée dans les secteurs de production de biens matériels s'est traduit par un taux très élevé des importations de biens et services (+ de 50 % de la PIB). Le rapport conclut que de façon générale, les objectifs de production et de productivité, relégués au second plan par rapport aux objectifs d'investissement n'ont pas été atteints et on entraîné l'appel à l'extérieur. Déjà en juin 1980, la Résolution "Bilan" du Congrès extraordinaire du Parti FLN notait que :

(1) Phénomène mis aussi en évidence par :
Hagen E. et Hawrylyshyn : "Analysis of world income and growth : 1985-1965", Economic development and cultural change, I-3, 1969.

"Le congrès enregistre également les aspects négatifs apparus durant cette période (1967-1978) et dont les plus importantes sont les graves disparités enregistrées dans le fonctionnement de l'économie nationale et qui se traduisent par :

- les coûts élevés de développement ;
- la sous-utilisation des capacités de production disponibles ;
- la faiblesse de l'intégration économique ;
- la bureaucratisation croissante dans la gestion de l'économie ;
- enfin l'efficacité limitée de l'appareil économique et sociale".

Confrontés à des rentrées financières en baisse à partir de 1975 - en raison de la détérioration des termes de l'échange du brut - alors que les besoins en capitaux augmentaient, que les goulets d'étranglements se multipliaient et que l'inflation s'accélérait, les économies pétrolières entrèrent dans une phase de ralentissement dynamique. Dans certains cas - Venezuela, Iran, Nigéria, - la réduction du taux de croissance globale fut dramatique. Dans le cas du Nigéria, une agriculture en crise et un jeune secteur industriel inefficace se combinèrent pour plonger le pays dans une véritable stagnation (1). Au Koweït (2) on enregistre également une quasi-stagnation du secteur manufacturier entre 1976 et 1978. Il y eut certaines exceptions comme l'Algérie où les restrictions budgétaires sévères se traduisirent par une meilleure utilisation du potentiel productif récemment installé. Mais même dans ce pays les branches industrielles présentaient dans certains cas de très faibles taux d'utilisation des capacités productives comme on peut le constater au tableau suivant. Si les réajustements de prix de 1979-1980 soulagèrent - de beaucoup - un certain nombre d'états pétroliers ; ils ne débouchèrent pas sur une amélioration notable des performances du secteur productif, leur seul impact paraît s'être exercé sur les agrégats traditionnels qui enregistrèrent un nouveau bon après celui de 1973-1974.

(1) Central bank of Nigéria - Developments in the Nigerian economy during the first half of 1980 - Lagos 1981 - p. 4 et 9.

(2) Central bank of Kuwait : economic report 1980, p. 23.

Algérie: exemples de quelques taux d'utilisation de capacités industrielles
en 1980

Farines industrielles	72%
Sucre de betterave	11,14%
huiles industrielles	70%
savons	83%
conserves de légumes	9%
conserves de fruits	34%
conserves de tomates	40%
boissons gazeuses	74%
pâte à papier	32%
tissus fins	80%
vêtements travail	123%
véhicules industriels	100%
tracteurs agricoles	70,1%
machines outils	64,5%
moteurs diesels	78,3%
cyclomoteurs	108%
boulons et vis	51,7%
piles	78,1%
charrues	100%
réfrigérateurs	105%
recepneur radio	26%
centres téléphoniques	9,7%
fonte sidérurgique	72,7%
acier	59,5%
laminés plats à chaud	11%
tubes soudés	57,9%
profiles à froid	48,6%
zinc(lingots)	61,4%
wagons	23%
ciment	50%
plâtre	43%
detergents	64%
engrais	32%
plastiques	28%
bitunes	18%
éthylène	19%
méthanol	43%
P.V.C.	38%
Chlore	25%
soude	27%

Source: Ministère du Plan et de l'aménagement du territoire. Alger.

cité par Mahmond OURABAH : les transformations économiques de l'Algérie au 20ème anniversaire de son indépendance - Editions PUBLISUD - Paris 1982.

La mévente du pétrole à partir de 1981 a de nouveau créé une situation similaire à celle des années 1975-1978 acculant même certains pays à la faillite comme le Nigéria et le Mexico (1). Partout les objectifs de développement sont amputés quand ils ne sont pas purement et simplement reportés . Devant la gravité de la crise financière affectant certains états pétroliers, le FMI - à la demande du Vénézuéla - a dû accepter d'étendre aux pays producteurs de pétrole le bénéfice de la facilité de financement compensatoire.

(1) William Chislaft : "Oil price confrontation aggravates Mexico's economic headaches", Financial Times, 7 july 1981
et Quentin Peel : "Output cuts hit spending plans", Financial Times, march 18, 1982, p. 4.

B - L'inflation domestique

La situation des dernières années contraste fortement en ce qui concerne les taux d'inflation des états pétroliers avec celle de la période 1959-1971, si on laisse de côté les cas indonésien et nigérian. En 1974, le taux d'inflation de l'Iran était de 19,8 % contre 2,17 % en 1970. En 1974-1975, les loyers augmentèrent de 200 % et encore de 100 % en 1975-1976 (1). Entre mars 1974 et mars 1975, l'offre de monnaie augmenta de 60 %, tandis que les vannes du crédit étaient maintenues grandes ouvertes. Le FMI put noter que "le gouvernement iranien était disposé à payer ce prix (coûts d'investissement plus élevés) afin de tirer parti des possibilités d'accélération du développement fournies par l'accroissement des recettes pétrolières. Les responsables croyaient qu'une capacité productive domestique suffisante devait être édiflée dans certains domaines. Selon eux, plus était retardée l'expansion de ces secteurs de base, plus coûteux serait le développement (2).

Dès le début, les responsables iraniens savaient que le Plan 1973-1978 révisé stimulerait l'inflation et donc affecterait le coût de l'investissement domestique (3). Ainsi l'indice du consommateur pour les zones urbaines d'Iran (1973 = 100) est passé de 128,1 en 1975 à 160,2 en 1976 et à 196,3 en 1980 (4).

Au Vénézuéla l'inflation s'accéléra fortement à partir de 1977 ; l'indice du coût de la vie pour la zone de Caracas s'établissait à 160,7 en 1977 (1969 = 100) et à 226,9 en avril 1980 (5).

Au Nigéria, l'évolution a été encore plus rapide : ainsi l'indice des prix de détail du consommateur pour la région de Lagos s'établissait à 213,1 en juin 1980 (1975 = 100) et à 264,7 en juin 1981. Pour la seule alimentation, l'indice se situait à 315,1 en janvier 81 (6). Dans ce do-

(1) Fred Halliday, Iran : Dictatorship and Development, Pelican Books 1978, p. 164.

(2) IMF Report, p. 4, idée également fort répandue dans les autres pays.

(3) Robert Graham, Iran : the Illusion of Power, Croom Helm 1978, p. 85.

(4) Bank Markazi Iran : Bulletin - winter 1980 - n° 4, Téhéran, 1981, p. 291

(5) Banco central de Vénézuéla : bulletin mensuel, avril 1980, p. 61, Caracas 1981.

(6) Central Bank of Nigeria : monthly report, june 1981, p. 7, Lagos 1982.

main, la concurrence imparfaite qui régit certaines structures d'approvisionnement constitue une source d'inflation substantielle. Les tentatives de lutte contre ce phénomène sont restées vaines. L'inondation du marché par certains produits a parfois abouti au résultat inverse. Ainsi dans le cas du poisson séché, les prix se sont accrus en un an de 75 %. Quant aux contrôles des prix avec leurs cortèges de sanctions, leur résultat a été la disparition pure et simple des produits aux éta- lages au profit d'un marché noir d'autant plus prospère que sont consi- dérables les liquidités disponibles. Les dépenses publiques massives ont incontestablement alimenté l'inflation - comme partout ailleurs - et ce au détriment des revenus fixes (salariés, petits employés, etc...) tandis que les innombrables intermédiaires et titulaires de marchés pu- blics indexés sur la rente se livraient à une consommation effrénée (1).

En Arabie Saoudite, l'indice du coût de la vie (1970 : 100) passa de 154,19 en 1974, à 357,21 en octobre 1980, une très forte accé- lération se faisant sentir à partir de 1975. Le logement fut le princi- pal facteur alimentant l'inflation, puisque son indice passa de 136,18 en 1973 à 481,68 en octobre 1980 (2).

De façon générale, deux groupes de pays se détachent au regard du taux d'inflation :

Dans le premier groupe, on trouve le Vénézuéla, le Mexique, l'Algérie, l'Irak, l'Indonésie, le Nigeria et l'Equateur. Ces pays sub- ventioonnent à l'importation un certain nombre de produits de première nécessité considérés comme vitaux pour la population ou bloquent les prix de ces derniers. Dans ces pays, l'inflation résulte d'une insuffisance chronique de la production agricole et d'une faible productivité dans les autres secteurs. L'injection massive de liquidités exacerbe les tensions inflationnistes latentes, tandis que l'économie se heurte à une offre rigide en matière de facteurs de production complémentaires (qualifica- tions humaines, capacité de réalisation, infrastructures, etc...).

(1) Richard A. Joseph, "Affluence and Underdevelopment : the Nigerian Experience", The Journal of Modern African Studies, vol. XVI, n° 2, 1978, pp. 234-235.

(2) S.A.M.A. Annual report 1400 (1880), p. 176, Riadh 1981.

Dans le second groupe, se retrouvent des pays comme le Koweït, l'Arabie Saoudite, les Emirats, la Libye, le Qatar, tous pays qui se caractérisent par une pénurie de main-d'oeuvre et une faible diversification de l'économie. L'injection massive de ressources et le recours sur une vaste échelle à la main-d'oeuvre et aux qualifications étrangères engendrent des tensions intolérables sur le marché du logement. Ces pays peu peuplés et fortement dépendants pour leur consommation, sont surtout affectés par l'inflation importée de l'étranger. En revanche, les pays du premier groupe sont surtout affectés (les produits importés étant souvent subventionnés) par les surcoûts intérieurs, ce qui explique le rôle décisif dans l'indice des sous-indices de l'alimentation et des produits manufacturés. A l'inverse, le sous-indice du logement et l'indice de l'inflation importée jouent un rôle décisif dans le taux global d'inflation de ces pays en l'absence d'une production nationale conséquente.

C - Un exemple de goulot d'étranglement : la main d'oeuvre et les qualifications

Si la pénurie de qualifications affecte l'ensemble des économies pétrolières, la pénurie de main d'oeuvre n'affecte qu'une partie de ces dernières. Le Nigéria, l'Indonésie, l'Iran, l'Algérie, l'Irak, le Mexique, l'Egypte sont des pays à abondance relative de main d'oeuvre. A l'inverse, le Congo, le Gabon, la Libye, Brunei Oman et les pays du Golfe sont des pays où la main d'oeuvre est le facteur limitant, d'autant plus que certaines pesanteurs sociologiques font obstacle à une utilisation optimale de la faible force de travail disponible.

- L'immigration dans les pays du Golfe et la Libye

En 1973, la population immigrée n'était réellement importante qu'au Koweït et en Libye, elle gagna les autres pays du Golfe à la faveur des réajustements des prix du pétrole en 1973-1974. En 1975, il y avait déjà 2 millions de travailleurs immigrés dans les pays exportateurs de pétrole du Golfe et en Libye. Dès cette date, la main-d'oeuvre immigrée représentait 71 % de l'emploi total au Koweït, 77 % au Qatar et 88 % dans les Emirats Arabes Unis (1).

(1) Zefer Ecevit et K.C. Zakariah, "Migration de main d'oeuvre internationale", Finances-Développement, décembre 1978, vol. 15, n° 4, p. 33.

Les données disponibles relatives aux caractéristiques professionnelles de la main d'oeuvre immigrée en Libye et dans le Golfe portant sur 1,3 million de travailleurs, indiquent que sur ce total, 14 % environ occupaient en 1979 des postes de cadres, de techniciens ou de direction. Environ 19 % étaient employés dans les bureaux, le commerce et le secteur des services, et le reste, soit 67 %, se composait de travailleurs semi-qualifiés ou non qualifiés (1). La plus forte proportion de travailleurs immigrés se trouvait dans le secteur de la construction (36 %), suivi des services (21,3 %), du commerce (14,8 %), de l'agriculture (10,3 %). En Libye cependant, la construction occupait 49,5 % des travailleurs immigrés.

Ces appels massifs de main-d'oeuvre dont une bonne partie est qualifiée, ont entraîné de profondes perturbations dans certains pays exportateurs de main d'oeuvre. L'exode à partir de la Jordanie, par exemple, a atteint un tel niveau que l'Etat jordanien dû lui importer de la main d'oeuvre - pour éviter de sérieux goulots d'étranglement - en provenance d'Egypte, de Syrie et du Pakistan.

Depuis 1975, on notera que la Corée du Sud, Taïwan, le Pakistan, la Turquie et les Philippines sont devenus des fournisseurs importants de main d'oeuvre. Les deux premiers pays auraient sur place 120 000 ouvriers (2). Mais d'autres pays comme la Tunisie, la Somalie, Djibouti et les Yémen, sans oublier l'Egypte, sont une source majeure de main d'oeuvre (3) également.

(1) Ibid., p. 34.

(2) Les ressortissants d'Extrême-Orient pourraient voir leur nombre en 1985 s'élever dans les pays arabes, à 1,179 million, sur une demande de travail étrangère de l'ordre de 5,2 millions. Voir John Whelan, "Increasing Arab dependence on far eastern and Asian labor forecast", Middle East Economic Digest, 27 juillet 1979, p. 15. Voir aussi Jean-Pierre Gomane, "Les relations entre les pays arabes et les pays est-asiatiques, exemple de coopération Sud-Sud", Maghreb-Machrek, n° 86, octobre 1979, pp. 47 à 56.

(3) J.-S. Birks and C.-A. Sinclair. Arab manpower, Croom Helm, London, 1980, ch. IV.

Fin 1977, la population immigrée atteignait le chiffre considérable de 3 366 000 répartie comme suit :

ESTIMATION DES MIGRATIONS DES TRAVAILLEURS AU MOYEN-ORIENT

Situation début 1978

<u>Principaux pays d'accueil</u>	
Iran	1.100.000
Arabie Saoudite	1.000.000
Emirats Arabes Unis	400.000
Koweït	400.000
Libye	350.000
Oman	74.000
Qatar	70.000
Bahran	35.000
<u>Principaux pays d'origine</u>	
Pakistan	500.000
République Arabe du Yemen	500.000
Egypte	350.000
République démocratique du Yemen	300.000
Inde	214.000
Afghanistan	200.000
Jordanie	150.000
Corée	60.000
Bangladesh	50.000
Soudan	50.000
Sri-Lanka	20.000

Source : FMI

Les chiffres sont pour beaucoup de pays aujourd'hui dépassés : en octobre 1981, le ministre égyptien des affaires étrangères estimait à près de 3 millions le nombre d'égyptiens en activité dans les pays arabes (1), leur rôle d'encadrement est tout à fait capital et beaucoup d'organisation inter-arabes sont directement gérés par des Egyptiens (2).

Les récentes mesures de refroidissement adoptées par les pays importateurs de main d'oeuvre pour juguler l'inflation se sont traduites dès 1978 par un ralentissement de la demande de main d'oeuvre. Par contre, le départ d'une partie des Egyptiens de Libye a permis à la Turquie de faire une entrée en force sur ce marché, avec plus de 100 000 travailleurs aujourd'hui.

Ces chiffres illustrent le rôle majeur joué par la main d'oeuvre étrangère dans le développement des pays du Golfe et de la Libye. La corrélation entre la main d'oeuvre étrangère et le développement est tellement étroite que l'équation suivante constituait en 1980 le casse-tête des responsables saoudiens : crise iranienne = pénurie mondiale de pétrole = production supplémentaire saoudienne d'un million de barils par jour = recettes supplémentaires annuelles de 7 milliards de \$ US = développement accéléré = surcroît de main d'oeuvre étrangère = risques accrus (3).

Début 1982, les travailleurs étrangers représentaient 1,5 million environ en Arabie Saoudite pour une force de travail locale d'un million, qui occupe les emplois de bureau, la préparation du thé et les services de taxis. Il existe très peu de nationaux dans les emplois qualifiés, semi-qualifiés ou de force. La dépendance envers la main d'oeuvre étrangère paraît aller croissante, malgré les efforts importants

(1) Le Monde, 16 octobre 1981.

(2) J.S. Birks et C.A. Sinclair : Human Capital on the Nile : development and emigration in the Arab Republic of Egypt and the republic of Sudan. I.L.O, Genève, 1979.

Migration and development in the Arab Region, I.L.O, Genève, 1980
The Kingdom of Soudi Arabia and the Libyan Arab Jamahirya : the key countries of employment, I.L.O, Genève, 1980.

(3) Rapporté par Michael Berger, "Manpower", Middle East Economic Digest Special Report : construction, avril 1979, p. 19. Les mesures draconniennes d'expulsions de travailleurs étrangers dits clandestins se sont accélérées depuis. Une véritable panique paraît s'être emparée des dirigeants du Golfe qui découvrent qu'ils perdent le contrôle de leur pays, International Herald Tribune, 29 janvier 1980, p. 1.

menés dans le domaine de la formation. Le gros obstacle est le refus de la main d'oeuvre locale d'exercer un quelconque travail manuel : construction, travail d'usine, etc. La rente disponible n'incite pas les nationaux à effectuer les travaux difficiles que l'étranger plus pauvre accepte de faire. Le principe posé en Arabie Saoudite qu'aucune femme ne doit travailler ne facilite guère les choses, même si certains accommodements ont été récemment apportés au principe.

L'une des conséquences les plus graves de cette pénurie de main d'oeuvre et de l'afflux de la main d'oeuvre locale vers les "emplois de pensionnés" dans les villes est l'exode rural que favorisent l'instruction des jeunes et la construction des réseaux routiers. Partout dans les pays du Golfe, les oasis souffrent d'un abandon quasi complet, et ceci aux alentours même des grands centres comme Riyadh. Les tentatives faites par les Etats pour contrer ce phénomène à travers des actions de modernisation se heurtent au manque de personnel qualifié pour promouvoir les techniques nouvelles. Cette situation est encouragée par la véritable invasion des marchés agricoles par des produits alimentaires étrangers (conserves, céréales, viande et poisson congelés, fruits frais) qui sont aujourd'hui vendus dans des endroits très reculés ; leur importation est libre et est subventionnée pour les produits de base par l'Etat. La production agricole traditionnelle devient accessoire pour le pays (1). En Iran, c'est l'artisanat et tout particulièrement l'industrie du tapis qui a reçu le coup de grâce de la pénurie de main d'oeuvre, engendrée par l'accélération du développement. L'industrie textile cotonnière, autrefois second poste dans les exportations de l'Iran, a vu en 1977 ses exportations baisser de moitié, tandis que le marché local était envahi par les textiles sud-coréens (2).

Il n'est pas exagéré de dire que l'offre de main d'oeuvre constitue la contrainte fondamentale à l'augmentation de la capacité d'absorption interne des pays du Golfe (3) et de la Libye (4). La dépendance cro-

-
- (1) Paul Bonnanfant, "Utilisation des recettes pétrolières et stratégie des groupes sociaux en péninsule Arabe", Revue Maghreb Machrek.
- (2) Rodney Wilson, "Iran : industry feels the squeeze from high-wage labour", Middle East Economic Digest, 30 juin 1978, p. 10.
- (3) Al Farsy F.F. : Saudi Arabia : a case study in development. Stacy, Londres, 1978.
- (4) Taher et Jehaimi : "The absorptive capacity of Libya : a constrained expenditure approach". The Journal of Energy and development, 1976, vol. I, n° 2, pp. 326 à 347.

sante de ces pays tant à l'égard de la main d'oeuvre qualifiée que non qualifiée, est reflétée par les données suivantes : en 1975, les besoins en main d'oeuvre étrangère dans huit pays arabes importateurs étaient de 71,8 % des besoins totaux en cadres supérieurs et en ingénieurs. En 1980, ces besoins en main d'oeuvre importée furent de 71,8 % ; en 1985, ils seront de 72,2 %. Même chose pour les techniciens, les ouvriers et employés qualifiés ou semi-qualifiés ; quant aux besoins en travailleurs non qualifiés, ils sont relativement constants depuis 1975, et ne déclinèrent que légèrement d'ici 1985. Or l'infrastructure éducationnelle dans les pays arabes est inadéquate tant en nombre que dans son contenu ou sa répartition, sans parler de la fuite considérable des cerveaux (1).

Cette situation se retrouve au Golfe. Malgré des salaires attrayants et des primes, la pénurie de main d'oeuvre est sévère dans le Golfe. Dans beaucoup de domaines, un déficit de 50 % n'est pas rare. La tendance n'est pas à l'amélioration, au contraire, toutes les prévisions s'accordent (2) à prévoir une aggravation de la pénurie dans les prochaines années, remettant ainsi en cause les projets de développement. La raison en est les difficultés tenant au style de vie, au taux prohibitif des loyers et aux conditions de vie peu attrayantes dans la région.

Les difficultés rencontrées pour le recrutement de 25 000 personnes pour le projet Fluor en Arabie Saoudite illustrent cette situation. Devant cette situation, les pays du Golfe se tournent vers les pays d'Extrême-Orient : Corée du Sud, Thaïlande, pour y remédier (3).

(1) Sur ce point l'étude de Shaw et ses recommandations, selon lui, "l'Arabisation" de la force de travail est un voeu pieu avant vingt ans.
R. Paul Shaw : Manpower and educational shortages in the Arab world : an interim strategy" World development, vol. IX, n° 7, july 1981, pp. 637 à 655.

(2) Brian B. Backett "Manpower shortages stunts Gulf Growth", Middle East Economic Digest, 8 octobre 1976, pp. 5-7. Michael Berger and Trevor Mostyn, "Manpower in Saudi Arabia : the expatriate experience", Middle East Economic Digest, 24 juin 1977, Special report. "United Arab Emirates : reliance placed on immigrant Labour", Middle East Economic Digest, Special report, United Arab Emirates, juillet 1977.

(3) John Welan, "Short-stay for eastern works win favour in labour markets", Middle East Economic Digest, 22 décembre, pp. 4-6.

Ainsi le gouvernement coréen aurait élaboré des plans visant à "exporter" 250 000 travailleurs vers le Golfe (1). Cette contrainte est aussi celle de l'Irak, dont la pénurie en qualifications a occasionné des retards importants et amené l'ajournement de la mise en oeuvre du plan prévu pour 1977 (2). La pénurie de qualification dans ce pays est devenue dramatique à partir de 1980. Nombre de complexes industriels ne fonctionnent que partiellement faute de main d'oeuvre c'est le cas du complexe industriel de Taji. Un accord a dû être signé avec le Maroc pour l'importation de main d'oeuvre qui est affectée aux divers projets de développement. Néanmoins, la mise en oeuvre de processus technologiques épargnant de la main d'oeuvre est rendue difficile par les perspectives de chômage dès la fin des années 80 (2).

Traumatisés par les événements d'Iran, les pays du Golfe ont pris les uns après les autres des mesures draconiennes pour restreindre la main d'oeuvre étrangère dans leurs pays respectifs. Ces mesures interviennent paradoxalement alors que débute la seconde génération de plans nationaux fortement dépendants des qualifications et des techniques étrangères, à la différence de la première génération des plans axés sur l'édification des infrastructures. Ainsi la seule Arabie Saoudite nécessite 300 000 techniciens supplémentaires pour la réalisation du plan 1980-1985. Certains spécialistes ont mis récemment en évidence, lors d'un colloque consacré à l'Etat, l'économie et le pouvoir en Arabie Saoudite, les difficultés considérables qui s'opposent à la génération d'une force de travail saoudite susceptible de prendre la relève (3).

-
- (1) P. Cacburn, "Development plans depend on more local skill", Middle East Economic Digest, 30 septembre 1977, p. 7.
- (2) Jonathan Cruseo, "Iraq Symposium highlights labour shortage", Middle East Economic Digest, 10 July 1981, p. 16.
- (3) Symposium on State, economy and power in Saudi Arabia, 4-7 juillet 1980, Centre for Arab Gulf studies, University of Exeter, 1980.

Huit pays arabes importateurs de main-d'œuvre¹ : besoins en main-d'œuvre, par niveau de qualification, en 1975, 1980 et 1985

Niveau de qualification	1975		1980		1985	
		Pourcentage		Pourcentage		Pourcentage
Cadres supérieurs et ingénieurs						
Besoins totaux en main-d'œuvre	110 200	100,0	202 600	100,0	297 300	100,0
Offre disponible de travailleurs nationaux	42 300	38,4	57 200	28,2	82 700	27,8
Besoins en main-d'œuvre étrangère	67 900	61,6	145 400	71,8	214 600	72,2
Autres cadres						
Besoins totaux en main-d'œuvre	250 100	100,0	389 600	100,0	563 400	100,0
Offre disponible de travailleurs nationaux	116 100	46,4	143 700	36,0	184 600	32,8
Besoins en main-d'œuvre étrangère	134 000	53,6	255 900	64,0	378 800	67,2
Techniciens						
Besoins totaux en main-d'œuvre	180 300	100,0	334 300	100,0	476 600	100,0
Offre disponible de travailleurs nationaux	113 500	59,8	123 200	36,9	151 200	31,7
Besoins en main-d'œuvre étrangère	76 800	40,4	211 100	63,1	325 400	68,3
Autres agents de maîtrise						
Besoins totaux en main-d'œuvre	249 700	100,0	381 500	100,0	490 200	100,0
Offre disponible de travailleurs nationaux	194 300	77,8	237 500	65,7	324 200	66,1
Besoins en main-d'œuvre étrangère	55 400	22,2	124 000	34,3	166 000	33,9
Ouvriers et employés qualifiés						
Besoins totaux en main-d'œuvre	923 500	100,0	1 353 100	100,0	1 750 100	100,0
Offre disponible de travailleurs nationaux	497 700	53,9	530 400	39,2	638 900	36,5
Besoins en main-d'œuvre étrangère	425 800	46,1	822 700	60,8	1 111 200	63,5
Ouvriers et employés semi-qualifiés						
Besoins totaux en main-d'œuvre	1 752 100	100,0	2 077 700	100,0	2 685 800	100,0
Offre disponible de travailleurs nationaux	1 280 500	73,1	1 470 800	70,8	1 816 100	67,6
Besoins en main-d'œuvre étrangère	471 600	26,9	606 900	29,2	869 800	32,4
Travailleurs non qualifiés						
Besoins totaux en main-d'œuvre	2 735 000	100,0	3 523 200	100,0	4 402 900	100,0
Offre disponible de travailleurs nationaux	2 305 300	84,3	3 031 200	86,0	3 492 600	86,4
Besoins en main-d'œuvre étrangère	429 700	15,7	492 000	14,0	550 300	13,6
Besoins totaux en main-d'œuvre	6 210 900	100,0	8 252 000	100,0	10 306 400	100,0
Offre disponible de travailleurs nationaux	4 549 700	73,3	5 584 000	67,8	6 690 300	64,9
Besoins en main-d'œuvre étrangère	1 661 200	26,7	2 658 000	32,2	3 616 100	35,1

Source : *Interim Report: Assessment of Migration Situation in 1975 and Preliminary Projections of Labor-Importing Country Needs and Requirements to 1985*, Banque Mondiale (1978).

¹ Algérie, Arabie saoudite, Bahreïn, Emirats arabes unis, Koweït, Libye, Oman et Qatar.

Le tableau précédent montre bien la forte progression des besoins en main d'oeuvre étrangère de pays arabes exportateurs de pétrole de 1975 à 1985.

La réticence croissante du personnel qualifié occidental à s'expatrier au Moyen-Orient (1), combinée aux besoins importants en qualifications

(1) On estimait à 60 % le taux annuel d'abandon parmi les expatriés britanniques en Arabie Saoudite dans le secteur de la construction. Voir, Michael Berger, "Employer and employee both have problems", *Middle East Economic Digest*, 10 novembre 1978, p. 13.

de fournisseurs traditionnels comme l'Egypte, la Jordanie, la Turquie et le Pakistan, laisse penser qu'à défaut d'un effort massif de formation à tous les niveaux, les programmes de développement des pays de l'OPEP vont continuer à enregistrer des retards et des surcoûts considérables (1). Or on observe une tendance au tarissement de l'offre étrangère de qualifications, notamment dans le secteur de la construction (2).

D - L'exode arabe des cerveaux et des qualifications

Si les migrations de travailleurs qualifiés sont relativement anciennes dans le monde arabe, l'exode des universitaires et des cadres est plus récent. En l'absence de données exhaustives sur l'ampleur du problème, il est possible à partir des statistiques des services d'immigration dans les pays occidentaux de se faire une idée assez précise du phénomène. Ainsi, les Etats-Unis entre 1962 et 1977, l'un des destinations privilégiées de techniciens arabes ont absorbé 18 200 ouvriers professionnels techniciens et cadres dont 2 500 ingénieurs et 3 700 médecins (3). Le plus grave est que le phénomène s'accélère dans les années 70, alors que le boom pétrolier engendre des besoins considérables en qualification. La tendance au renforcement du "brain drain" est confirmée par l'examen des immigrants arabes admis aux Etats-Unis par pays d'origine. On notera la part élevée de cadres techniciens et professionnels dans l'immigration de Libyens et d'Algériens.

- (1) Cette pénurie risque d'être ressentie de façon dramatique dans un pays comme la Libye, avec la forte accélération des investissements pour le Plan 1981-1985, parallèlement à l'instauration du service national et de la mise en oeuvre du tome II du Livre vert. Gérard Castoriades, "Libya's dependence on foreigners is likely to increase", MEED, 17 avril 1979, pp. 11 et s.
- (2) Socknet J. et I. Serageldin : "Mouvements migratoires et besoins en main d'oeuvre au Moyen-Orient et en Afrique du Nord 1975-1985". Finances et développement, décembre 1980, pp. 32 à 36.
- (3) Department of Immigration and Naturalization US Government Microfiche, 1970-1979, cité par Paul Shaw, opus cit, p. 645.

IMMIGRATION PROFESSIONNELLE ET ENSEMBLE DE L'IMMIGRATION ARABE
ADMISE AUX ETATS-UNIS PAR PAYS D'ORIGINE
 1972-1976

Country	Total No. (1)	Immigrants to USA, 1972-1976		
		% in professional, technical and kindred category		
		1972-1976 (2)	1975-1976 (3)	1977 (4)
Arab world	70,698	12.6	11.4	11.9
Oil-rich	11,740	14.0	12.1	15.7
Oil-poor	58,958	12.3	11.3	11.4
Oil-rich				
Bahrain	116	62.5	31.7	28.6
Iraq	6848	7.3	5.1	7.5
Kuwait	2342	16.9	18.6	14.3
Libya	667	40.4	34.8	34.5
Oman	60	42.9	26.6	18.2
Qatar	79	35.7	45.2	13.5
Saudi Arabia	1424	25.1	25.4	28.3
UAE	204	33.3	8.8	22.2
Oil-poor				
Algeria	238	35.3	18.9	33.3
Egypt	10,763	28.6	29.4	18.7
Jordan	14,771	6.8	5.6	6.8
Lebanon	23,066	10.1	8.7	9.7
Mauritania	14	44.4	66.6	20.0
Morocco	1133	14.3	16.1	11.3
Somalia	80	12.5	9.7	18.8
Sudan	197	17.7	21.4	5.1
Syria	4823	16.3	17.2	11.7
Tunisia	201	28.0	26.9	15.4
Yemen AR	3279	0.6	0.7	1.4
Yemen PDR	393	0.3	0.0	7.7

Source: Department of Immigration and Naturalization, US Government microfiche, ASI 1979.

Avec les dizaines de milliers d'étudiants arabes envoyés dans tous les pays développés et ce dans tous les domaines au cours de la décennie précédente, la fuite des cerveaux arabes paraît s'accélérer. En 1978, la commission des Nations Unies pour l'Asie occidentale (1) l'estimait à 4 000 pour le seul Moyen-Orient par an. Au début des années 80, on peut évaluer entre 12 000 et 15 000 l'exode annuel pour l'ensemble du monde arabe. Ce phénomène dramatique jette quelque doute sur la viabilité à terme des politiques de transfert technologique menées à grand renfort de capitaux dans la région arabe.

(1) E.C.W.A. : The Brain drain Problem in the ECWA Countries, Beyrouth : United Nations ECWA, E/ECWA/577. add 2, 1978.

E - La crise alimentaire et le défi de l'agriculture

L'agriculture reste la source majeure d'emploi dans les économies pétrolières avec près de 54 % de la population, c'est dire qu'elle occupe une place de premier rang dans l'évolution économique et sociale de ces pays, mais les caractéristiques agricoles diffèrent grandement selon les pays. Dans le monde arabe, l'agriculture se distingue par l'exiguïté des terres irrigables et par la prédominance de la toute petite propriété dont la valorisation est obtenue à l'aide de méthodes et de techniques archaïques telle que la houe. Cette situation est différente dans les économies pétrolières tropicales. Si la petite propriété caractérise aussi l'île de Java, ou certaines régions du Nigéria et de l'Equateur, l'offre des terres fertiles et arrosées y est beaucoup plus importante. Les conditions très dures de travail dans les régions tropicales (jungles) rendent difficiles l'exploitation de ces terres dans les pays comme le Gabon, le Venezuela, l'Amérique équatoriale ou les Iles de Sumatra et de Kalimantan en Indonésie. A la différence des pays arabes exportateurs de pétrole et du Mexique, l'eau n'est pas toujours le facteur limitant.

Si l'agriculture de ces pays joue un grand rôle dans le domaine de l'emploi et des revenus, sa part dans le revenu national des pays pétroliers est en général limitée, reflétant ainsi la très faible productivité de ce secteur. Ainsi la part de l'agriculture équatorienne dans le PIB du pays était de 13 % seulement en 1980, celle de l'Indonésie de 26 % en 1980, celle de l'Irak de 7,0 % en 1980, celle de la Libye de 2 % en 1980, celle du Nigéria de 20 % en 1980, celle de l'Arabie Saoudite de 1 % en 1980, celle du Venezuela de 6 % en 1980 (1), celle de l'Algérie de 6 % en 1980, celle du Mexique de 10 %, celle de l'Egypte de 23 % et celle du Congo de 12 %.

(1) Banque mondiale : Rapport sur le développement dans le monde en 1982.

TAUX DE CROISSANCE ANNUEL MOYEN DE LA PRODUCTION AGRICOLE EN %

1960 - 1970 - 1979 - 1980

Pays	1960-1970	1970-1980
Indonésie	2,7	3,8
Egypte	2,9	2,7
Congo	1,0	1,7
Nigéria	0,4	0,8
Equateur	-	2,4
Algérie	0,1	3,1
Mexique	3,8	2,3
Vénézuela	5,8	3,8
Libye	-	11,1
Arabie Saoudite	-	5,3

Source : Banque mondiale

Les performances sont médiocres comparées aux investissements effectués dans ce domaine et à celles des autres économies du Tiers-Monde (1).

De 1960 à 1970, les meilleures performances en matière agricole ont été obtenus par le Vénézuela et les plus mauvaises enregistrées par l'Algérie. De 1970 à 1975, c'est incontestablement la Libye qui a enregistré les meilleurs résultats ; l'objectif d'autosuffisance élémentaire du pays à la fin du siècle y est mené tambour battant. Les résultats les plus mauvais ont été enregistrés par le Nigéria. Une légère amélioration est cependant enregistrée depuis 1973 dans la production alimentaire totale et dans la production par tête, amélioration qui masque cependant de fortes fluctuations des taux de croissance par pays, reflétant pour certains d'entre eux la forte dépendance envers les conditions climatiques. Ces fluctuations marquées témoignent de l'insuffisance des efforts réalisés dans un secteur aussi stratégique que l'agriculture dans des pays où la courbe de population tend à se confondre avec la courbe biologique.

(1) Ainsi pour 1970-1980, les chiffres correspondants sont de 43 % pour la Birmanie, 4,9 % pour la Tanzanie, 5,4 % pour le Kenya, 4,7 % pour la Thaïlande, 4,9 % pour les Philippines, 4,6 % pour le Guatemala, 4,9 % pour la Colombie, 6,9 % pour le Paraguay, 5,1 % pour la Malaisie, 8,2 % pour la Syrie, etc... .

PAYS EXPORTATEURS DE PETROLE :
IMPORTATIONS DE PRODUITS ALIMENTAIRES EN 1960 ET EN 1979

(en millions de \$ US)

Pays	Importations totales		Importations de produits alimentaires en %		Valeur des importations alimentaires	
	1960	1979	1960	1979	1960	1979
Indonésie		7.225	23	16		1.156,1
Congo		242	18	27		65,3
Egypte		3.837	23	26		997,6
Nigéria		12.399	14	14		1.735,5
Equateur		1.996	13	8		159,6
Algérie		8.360	26	18		1.504,8
Mexique		11.829	4	8		946,3
Irak		7.028	-	12		843,3
Iran		9.738	14	13		1.265,9
Vénézuela		9.618	18	12		1.154,1
Trinité et Tobago		2.086	16	13		271,1
Libye		8.214	13	17		1.396,3
Koweït		5.204	-	16		832,6
Arabie Saoudite		24.254	-	13		3.153,0
TOTAL		112.030				13.745,9

Source : Calculs effectués à partir des données de la Banque Mondiale 1981 et 1982.

Dans un pays où la dispersion de l'habitat correspond à celle des ressources en eau - et nombreuses sont ces dernières situées hors des pôles - une telle politique signifiait la disparition pure et simple des zones "hors pôles", qualifiées par les "techniciens" abusivement de zones marginales ainsi que l'aggravation de sous-emploi et à terme la désertification de vastes zones de l'Iran.

Au terme des dix années d'efforts où de gigantesques opérations ont été menées et le gros des crédits concentrés sur l'agro-business et les infrastructures de ces "zones pilotes", plus de la moitié de la valeur totale de la production agricole de l'Iran provenait encore en 1978 des exploitations de moins de dix hectares (1).

Sept complexes agro-industriels géants, appelés à devenir le noyau de la future agriculture iranienne en association avec des groupes étrangers se trouvent au Khuzestan. Un seul de ces complexes fonctionnait encore en 1978, c'était l'International Agribusiness Corporation of Iran (IACI). Les autres complexes y compris Iran-America, Iran-Shellcot et Iran-Californie ont été rachetés par l'Etat à la suite de faillites en raison d'une ascension vertigineuse des coûts de production. Le barrage de Dez achevé en 1962 devait dans cette région irriguer 94 000 hectares. En 1975, il n'y avait toujours que 25 000 hectares irrigués. La BIRD a ainsi pu écrire à propos de ce programme : "Il n'est pas clairement établi que les investissements importants effectués pour le développement agricole du Khuzistan soient un succès sur le plan économique et social. L'accroissement de la production agricole a été obtenu au prix d'investissements en capitaux d'un montant colossal, de pertes financières de la part des "agro-business corporations", de manque à gagner majeur de gouvernement du fait des concessions en matière de loyer, de droits de douane, de prix de l'eau, de prêts à faible taux d'intérêt et autres formes de subventions aux "agro-business". Le fait que dix ans après l'achèvement du barrage, un cinquième seulement du périmètre dominé soit effectivement mis en valeur a des implications lourdes de signification pour la viabilité économique des investissements effectués dans ce barrage. Au point de vue social, la masse de la population rurale a peu bénéficié du développement agricole de la région (2).

(1) Michael Tingay, "Iran-agricultural Depression", Financial Times, 12 septembre 1978, p. 12.

(2) BIRD, Etude de l'économie agricole de l'Iran effectuée pour la Banque iranienne de développement agricole, 1974.

Dans le cas de l'Iran, il s'est agi d'acheter le développement agricole au prix fort, priorité ayant été donnée aux aménagements gigantesques, comportant l'expansion de matériel hautement sophistiqués et de pléiades de hauts techniciens. Rien n'était trop cher pour les ambitions impériales et tout fut commandé à un rythme effréné : barrages, réseaux d'irrigation, matériel de terrassement ; frigorifiques, laiteries, abattoirs, machines agricoles, bétail sélectionné ; importés directement par avion. Le tout encouragé par les multinationales et les innombrables bureaux d'études étrangers. L'Iran a voulu imiter la Grande-Bretagne du XIXe siècle et l'on vit les responsables iraniens (1) affirmer qu'il valait mieux pour l'Iran importer du blé et exporter des machines. La suite des événements devait montrer la vanité de tels rêves.

Au Nigéria, un chiffre permet de mesurer le désastre dans un pays où avant l'exploitation du pétrole, les exportations de produits agricoles fournissaient le gros des moyens de change de l'Etat. De 1,8 million de tonnes en 1966, la production d'arachides tombait en 1976 à 2 000 tonnes. Premier exportateur mondial d'huile de palme, le Nigéria en est maintenant importateur. En outre, depuis 1977, le Nigéria a rejoint l'Egypte, l'Algérie et le Maroc parmi les pays africains important plus de 1 million de tonnes de céréales, en raison de la stagnation de la production céréalière. Avec les retards accusés par la production de manioc et d'igname, la ration alimentaire moyenne se détériore depuis 1960 et la population urbaine qui augmente au taux de 11 à 13 % par an, est de plus en plus difficile à nourrir (2).

Le gonflement des recettes pétrolières est responsable d'une grande partie des problèmes de l'agriculture nigériane. Les emplois mieux rémunérés dans les centres urbains attirent un grand nombre de gens dont une majeure partie de jeunes délaissant par là même l'agriculture. Les personnes restantes refusent de travailler plus longtemps sur les exploitations familiales sans rémunération monétaire. La pénurie croissante de main d'oeuvre a déclenché une véritable spirale des salaires. Pour échap-

(1) M.G. Weinbaum, *Agricultural policy and development politics in Iran*, op. cit., p. 447.

(2) Johnny Egg : "Urbanisation, bouleversement des habitudes alimentaires, importations de céréales : un effet de la rente pétrolière au Nigéria", *Le Monde Diplomatique*, mai 1980, p. 17.
 "Nigeria : rising demand, falling out put", *Financial Times*, 30 août 1978, p. 20.

per à l'inflation et aux coûts croissants de main d'oeuvre, les agriculteurs abandonnent les cultures d'exportation et les cultures vivrières et reviennent à l'auto-subsistance (1).

Or le plus tragique est que 70 % de la population nigériane dépend pour sa subsistance de l'agriculture. Outre les problèmes immédiats cités plus hauts, l'agriculture au Nigéria souffre du morcellement des propriétés, de la baisse de fertilité du sol, de la sous-utilisation des engrais et des maladies (2).

Comme en Iran et dans bien d'autres pays de l'OPEP, les crédits affectés à l'agriculture ces dernières années ont été insuffisants, mais même les crédits disponibles s'avèrent inefficaces (machines, engrais), etc., en raison de la capacité d'absorption limitée d'un secteur agricole retardé et en voie de paupérisation.

Le résultat est que l'agriculture nigériane contribue de moins en moins aux recettes en devises du pays et à son approvisionnement alimentaire. Il est significatif que ce soient les importations de produits alimentaires qui aient connu ces dernières années les taux d'accroissement les plus importants (3). Or les potentialités du pays sont considérables. Le IIIe Plan estimait que sur 98,3 millions d'hectares, seul un tiers était cultivé, or un second tiers pouvait rapidement être mis en culture portant la superficie cultivée à 71,2 millions d'hectares. Là encore, comme en Iran, la tentation est grande de recourir à l'agro-business pour nourrir une population dont le nombre s'emballe. Mais en dernière instance, le développement agricole ne peut être séparé des problèmes structurels de base : à savoir, la recherche de gains faciles

(1) Nigéria, p. 8.

(2) Richard Joseph "Affluence and underdevelopment. The Nigerian Experience" The Journal of Modern african Studies, vol. XVI, n° 2, 1978, p. 232.

(3) Les exportations américaines de produits agricoles vers le Nigéria sont passées de 839 millions en 1973 à 8 500 millions en 1981.

Michael Holman : Trying to encourage a new emphasis on food output. Financial Times, novembre 3, 1981, p. 34.

et rapides au lieu de la rigueur du travail de la terre et le manque d'intérêt des entrepreneurs privés envers les investissements productifs à long terme.

Il est indiscutable aussi que la transformation des habitudes alimentaires consécutive au développement accéléré du marché intérieur, lui-même stimulé par la diffusion de la rente pétrolière, a précipité la crise de l'agriculture nigériane. Les difficultés d'approvisionnement des villes obligèrent dès 1975 l'Etat à accroître les importations de céréales (en les libéralisant). De la sorte, le pain, aliment de luxe dans les années 60 au Nigéria, a pris ces dernières années une part croissante dans le régime alimentaire des populations des grandes villes du Sud, au détriment de l'igname, de la farine de manioc et des céréales traditionnelles. C'est ainsi que le Nigéria est devenu en quelques années de plus en plus dépendant du marché mondial des céréales ; la politique d'approvisionnement des grandes villes devenant l'apanage des firmes multinationales dont la Flour Mills, qui dispose des seules installations de stockage du pays. Aujourd'hui, le Nigeria importe pour 2 milliards de \$ de produits alimentaires : du blé américain, du riz d'Extrême-Orient, de la viande des Etats-Unis, du Brésil et d'Argentine, du maïs et surtout des arachides.

Cette politique est également observable en partie en Algérie. L'Etat s'est réservé depuis l'indépendance le monopole de l'importation des produits agricoles de première nécessité et laisse entrer depuis 1974 les produits en franchise de droits. Ces importations ont reflété une diversification croissante des habitudes alimentaires, déterminées tant par le niveau de revenus que par la localisation dans l'espace : les populations urbaines consomment en moyenne plus que les ruraux et sont plus sensibles aux normes de consommation occidentale. Hélène Delorme soutient "qu'en faisant des importations de céréales un des principaux instruments de gestion de la production-consommation agro-alimentaire, l'Etat algérien a pu en définitive répartir la partie de la rente pétrolière qui lui est consacrée. Ce faisant, l'Etat algérien selon elle, a assuré la prédominance de la superstructure politico-administrative sur l'infrastructure socio-économique" (1).

1) Hélène Delorme : l'Algérie : importations de céréales, blocage de la production et développement de l'Etat : Mimeo, Paris, 1981.

Les pays nouvellement promus au statut d'exportateur de pétrole n'échappent pas à ce dilemme infernal. Ainsi au Mexique le secteur agricole régresse. En 1981, le Mexique a importé plus de 15 millions de tonnes de produits alimentaires, contre 3,7 millions en 1979 ce qui lui a coûté au bas mot 2 milliards de \$, soit le cinquième au minimum de ses revenus pétroliers. La majeure partie de ces produits alimentaires viennent des Etats-Unis (1) et peu à peu se met en place la complémentarité énergie-produits alimentaires entre les deux pays, exposant ainsi le Mexique au chantage alimentaire s'il refuse le statut "d'Arabie Saoudite américain". Le plan gouvernemental intitulé SAM (système alimentaire mexicain) ne paraît guère pouvoir enrayer la tendance et le Mexique découvre à son tour qu'il est très difficile de faire en pratique du pétrole un réel instrument du développement (2), contrairement aux espoirs de certains (3).

Ces critiques s'appliquent en pratique à la quasi-totalité des économies pétrolières (3). Ainsi en Algérie, le déficit alimentaire considérable risque de devenir rapidement insupportable. Le débat est aujourd'hui public alors qu'un important effort d'autocritique est en cours.

L'hebdomadaire "Révolution Africaine" pouvait écrire en 1978 ce qui suit (4) :

"La question que nous aurions dû donc nous poser depuis fort longtemps et inscrire en priorité dans notre stratégie de développement agricole est celle-ci : comment accroître cette superficie cultivable et valoriser au maximum cette ressource rare ? Sur ce plan, tous les responsables de l'agriculture qui se sont succédé depuis l'indépendance n'ont pas accordé à ce problème toute l'attention voulue, encore moins la priorité absolue".

(1) Voir sur tous ces points :

"Mexico : where milk costs four times more than petrole". Financial Times, 10 décembre 1980, p. 4.

Jorge G. Castaneda : "Rente pétrolière et austérité sociale : le Mexique en quête d'une nouvelle forme de stabilité". Le Monde Diplomatique, octobre 1980, p. 13.

(2) Comme René Villarreal : "El petroleo como instrumento de desarrollo y de negociacion internacional, Mexico en los ochentas". El Trimestre Económico, vol. XLVIII (1), n° 189, 1981, pp. 3 à 45.

(3) J.-P. Langellier : "Nigeria : l'économie se met à l'heure de l'austérité". Le Monde, 18-19 octobre 1981, p. 10.

(4) Pourquoi l'insuffisance de la production ? Enquête réalisée par Zoubir ZemZoum, Révolution Africaine, du 16 au 23 avril 1978, p. 22, première partie : "Poser le problème sous tous ses aspects".

Et le journal d'ajouter :

"L'écart sensible des revenus entre travailleurs de la terre et des autres secteurs d'activité explique l'aggravation de l'exode rural, la tendance à l'auto-consommation, à l'indiscipline dans le travail et à la disproportion des travailleurs saisonniers par rapport à ceux permanents. L'environnement politique, économique et socio-culturel fondamental pour la réalisation des objectifs de la bataille de la production demeure hostile. Loin de mobiliser les énergies et de développer les facultés créatrices des travailleurs de la terre, il contribue au contraire à la consolidation d'un état d'esprit négatif chez les paysans. L'indifférence et le laisser-aller ont supplanté la volonté et l'ardeur au travail et affaibli l'engagement des fellahs. Il en est résulté de cette situation, par le manque de produits agricoles sur le marché et la spéculation qui s'en est suivie, un discrédit voire politique de l'auto-gestion hier de la révolution agraire aujourd'hui. Si l'exploitation agricole n'arrive pas encore à décoller c'est parce que les facteurs de production ne sont pas réunis et l'environnement en aval et en amont y est pour quelque chose".

Ces expériences expliquent pourquoi le secteur agricole a été le plus souvent incapable dans les pays de l'OPEP des dernières années de tirer parti d'un certain nombre d'industries construites à grands frais pour lui. La complexité du secteur agricole et son imposante dimension humaine ne permet pas d'appréhender son développement à travers la seule fourniture d'inputs modernes quel qu'en soit le prix. Dans les pays où l'agriculture est quasi inexistante comme dans certains pays du Golfe, l'absence de classes paysannes et de terres cultivées combinées à un climat inhospitalier peut légitimer la création ex nihilo de périmètres sans considération de coûts, destinés à fournir le minimum d'approvisionnement stratégique (1), en revanche, dans les pays où le secteur agricole est le secteur dominant de par l'importance de la production et de l'emploi, les dimensions humaines du secteur agricole appelle à une véritable transformation des conditions de vie et des structures agraires, transformation dont l'agro-business ne peut constituer une quelconque alternative.

(1) L'exemple du Qatar est à cet égard significatif, voir M.F. Hassan, Agricultural Development in a Petroleum based Economy : Qatar : Economic Development and Cultural Change, vol. XXVII, n° 1, octobre 1978, pp. 145-169 et "Qatar : agriculture Blooming desert will feed the Nation", International Herald Tribune, décembre 1978, p. 45.

La généralisation par les économies pétrolières implicitement de la règle de l'avantage comparatif qui veut, en l'occurrence, que soient importés des produits agricoles moins chers que s'ils étaient produits dans le pays, comme le recommandait d'ailleurs en 1974 la BIRD pour l'Iran, est très dangereux ; l'indépendance économique d'un pays exige un certain degré d'autonomie alimentaire qui, sans viser à une totale autarcie, soit capable d'alimenter le pays en cas de difficultés internationales faisant obstacles aux échanges mondiaux.

F - Incapacité conjointale à exporter et à absorber la main d'oeuvre existante

Les devises nationales des Etats rentiers sont le plus souvent surévaluées et les taux de salaire n'y reflètent guère les coûts sociaux, en général plus faibles que les coûts de marché dans les économies à offre abondante de main d'oeuvre.

Ainsi entre 1973 et 1982 certaines économies pétrolières ont-elles connues une réappréciation allant de 50 à 200 par rapport à certaines monnaies occidentales comme la lire italienne, la peseta, le dollar canadien ou le franc français. Obsédés par la lutte contre l'inflation et l'encouragement à l'investissement par le biais des importations subventionnées de biens d'équipement, les Etats pétroliers ont perdu de vue le rôle moteur du taux de change dans le processus de développement qui se caractérise avant tout par des changements de structure. Le taux de change doit refléter la réalité d'économies dynamiques en rapide mutation et en tout premier lieu ne pas décourager la production locale qui bénéficie par ailleurs d'investissements considérables. Il ne s'agit pas de suggérer l'adoption de politiques systématiques d'ajustement du taux de change à la baisse en vue d'accroître éventuellement les exportations ; il s'agit de ne pas miné ce que l'on construit par ailleurs. Dans la majeure partie des PVD le gros de la force de travail se trouve dans le secteur primaire, la structure industrielle est peu diversifiée, le degré de substituabilité entre les biens localement produits et les biens importés très faible et l'élasticité-prix de l'offre d'exportation plutôt faible à court terme (1). Enfin le flottement généralisé des grandes monnaies paraît décourager les exporta-

(1) Andrew D. Crockett et Saleh M. Nsouli "exchange rate policies for developing countries". The journal of development studies, vol. 13, n° 2, January 1977, pp. 125-144.

tions de produits manufacturés des PVD (1). Dans les Etats pétroliers les possibilités de substitution entre le secteur d'importation et la production locale peuvent être très importants et le libellé en \$ du prix du pétrole permet donc une grande souplesse dans les ajustements du change selon les besoins de la production locale.

Dans les faits, les réévaluations aveugles - souvent inspirées par un orgueil démesuré - ont dans les Etats pétroliers stimulé de façon démesurée les importations, aggravé une extraversion déjà prononcée et contribué de ce fait à la récupération de la rente pétrolière par les Etats consommateurs (2).

On sait qu'un taux de change surévalué représente une subvention implicite aux importations de biens d'équipement et de biens intermédiaires. Les producteurs locaux sont alors incités à maximiser la composante importée, puisque la subvention n'est explicitement applicable qu'aux inputs importés. Deux conséquences à noter. La première est que ces subventions aux inputs importés favorisent un type d'industrialisation de substitution d'importation orientée vers le montage et minimisant la valeur ajoutée locale, donc décourageant les effets de liaison amont. La seconde conséquence est qu'étant donné un prix d'offre fixe de la main d'oeuvre et un taux de rendement monétaire fixe du capital monétaire, les subventions aux biens d'équipement importés incitent les entrepreneurs à substituer des biens capitaux importés à la main d'oeuvre locale toutes les fois qu'une telle substitution est possible (3). Au delà de la détermination d'un sentier dynamique de taux de change reflétant l'évolution structurelle de l'économie locale ; c'est à une évaluation systématique des effets du taux de change sur les industries individuelle-
ment considérées qu'il s'agit de se livrer. Des travaux récents ont mis en évidence l'existence d'une matrice des effets d'allocation de res-

(1) Voir les résultats empiriques de Romeo M. Bautista : "Exchange rate variations and export competitiveness in less developed countries under generalised floating". The Journal of development studies, vol. 18, n° 3, april 1982, pp. 354-379.

(2) Voir la démonstration pour l'Iran de cette situation : Cyrus Sassampour "The influence on foreign inflation on the domestic economy of Iran : an empirical analysis". OPEC review, vol. III/4 et IV/1, spring 1980, pp. 116 à 128.

(3) Sur ces points, voir, David J. Klock "The Impact of Direct Trade Controls and an Overvalued Exchange Rate on Factor Proportions in Manufacturing, mimeo, 1981, à paraître dans JDS et Diaz-Alejandro Carlos F., "On the Import, Intensity of Import Substitution", Kyklos, XVIII, n° 3.

sources découlant de la variation des taux de change (1) pour des industries spécifiques. Il s'agit dans le même ordre d'idée d'imaginer une matrice des effets de stimulation ou de freinage exercés sur le développement d'industries naissantes par les niveaux de change.

G - L'aggravation des disparités sociales

Un certain nombre d'études sur le développement - dont entre autres celles menées par S. Kuznets - montrent que la distribution du revenu tend à s'élargir hors des étapes initiales du développement pour se stabiliser ensuite avec le développement de l'économie, pour enfin devenir plus égalitaire avec la diffusion du processus d'industrialisation dans l'ensemble de l'économie (2). Les économies en voie de développement exportatrices de pétrole présentent un profil évolutif identique. Ainsi en Iran, la part des 20 % les plus riches de la population (urbaine) dans la dépense totale est passée de 51,79 % en 1959 à 55,56 % en 1973. En d'autres termes, avec l'accroissement du revenu national total, les dépenses des individus situés dans les deux déciles supérieurs se sont accrues à un rythme plus élevé. Dans tous les autres déciles, à l'exception des 7ème, 9ème et 10ème déciles, la part relative des dépenses monétaires totales était en 1973 inférieure à celle de 1959. Cependant si les riches se sont encore enrichis, les pauvres ont aussi bénéficié de revenus plus importants mais leur progression a été plus faible. Les revenus urbains se sont accrues plus rapidement que les revenus ruraux et ceux des personnes ayant reçu une formation universitaire ont augmenté plus fortement que ceux des personnes à formation plus modeste. L'inégalité dans la distribution de la dépense mesurée par le coefficient de Gini s'est accrue en Iran entre 1969 et 1972, en grande partie du fait de l'écart (3) croissant enregistré entre les revenus urbains et ruraux. Entre 1955 et 1971, le caractère

-
- (1) David A. Brodsky et Gary P. Sampson "Exchange rate variations facing individual industries in developing countries". The journal of development studies, vol. 19, n° 3, april 1983, pp. 349-368.
- (2) Simon Kuznets "Economic Growth and income inequality", American Economic Review, mars 1955, pp. 1 à 28.
- (3) Pour plus de détails voir Robert E. Loney : a development strategy for Iran through the 1980's. Praeger, pp. 47 et s.
 Farhad Kazemi : poverty and revolution in Iran : the migrant poor, urban marginality and politics. New York University press et
 Homa Katouzian : the political economy of modern Iran : despotism and pseudo modernism : 1926-1979. New-York.

inégalitaire de la distribution du revenu s'est accentué en Iran, et tout particulièrement dans les zones rurales, tandis qu'en plan spatial les inégalités se creusaient dans les régions les plus riches (provinces du Fars et du Centre).

Même situation au Nigéria où le degré d'inégalité dans la distribution du revenu est tel que l'un des responsables nigériens déclarait au 13^{ème} Congrès de la société économique nigériane (1) que la prochaine menace à l'existence du Nigéria ne viendra pas cette fois-ci de l'est (Biafra) mais que la prochaine crise trouvera probablement ses racines dans les problèmes économiques de base et les conflits sociaux : l'allocation équitable et la gestion appropriée des revenus disponibles accrus de la Fédération et le Conflit de classe familiale entre les possédants et les non-possédants. Les statistiques concernant la distribution du revenu et de la richesse au Nigéria sont insuffisantes, mais une idée de la situation réelle est donnée par le passage suivant :

"Une analyse impressionniste de la société nigérienne contemporaine suggère que la distribution des privilèges revêt une forme pyramidale. Le groupe élitique hautement privilégié restreint en nombre constitue la classe supérieure au sommet de la pyramide tandis que la partie restante de la pyramide comprend la grosse masse des employés artisans et paysans. Un très grand nombre de personnes du groupe élitique vit dans les zones super-résidentielles à loyers subventionnés. A l'opposé, un fort pourcentage de la population nigériane dans les zones surpeuplées et les communautés rurales vit dans un état de pauvreté abjecte. Ils ont peu d'avenir dans la société nigériane et il n'existe guère de chance que leur niveau de vie s'améliore substantiellement avant longtemps" (2).

Ces prophéties n'ont pas tardé à se concrétiser avec la réduction drastique du pétrole pétrolier en 1982-1983 et l'expulsion massive de la main d'oeuvre étrangère.

(1) A.A Ayida. The Nigerian Revolution 1966-1976, Ibadan Nigerian economic society, Lagos, 1975.

(2) Okediji, F.O. "Social implications of the second national development Plan 1970-1974", Quarterly Journal of Administration, vol. V, n° 3, avril 1971.

Une tendance similaire à l'aggravation du degré d'inégalité dans la distribution du revenu est perceptible depuis 1966 en Indonésie même si les statistiques en la matière sont quasi-inexistantes. Arndt tient pour acquis que les riches se sont enrichis, grâce entre autres, à la corruption. Les non-possédants ont vu s'aggraver l'écart entre eux et les petits propriétaires dans les campagnes (1).

Selon les données disponibles, les revenus urbains étaient de 43 % plus élevés que les revenus ruraux en 1970. Mais en 1976, l'écart était de 84 % (109 % à Java contre 67 % en 1970). Les disparités de prix jouent un grand rôle dans ces écarts. Le rapport Pérera-Budianti (2) montre que la distribution de revenus dans le milieu rural sont devenues plus égalitaires alors que c'est l'inverse qui se produit pour les revenus urbains. Cette conclusion relativement optimiste, puisqu'elle affirmait que la moyenne distributionnelle n'avait guère varié, a été contestée par M. Dapice, l'aide étrangère et les revenus pétroliers se sont portés sur les projets hautement capitalistiques qui n'ont pas accru l'emploi et qui ont même dans certains secteurs réduit l'emploi existant (3).

D'autres exemples pourraient être fournis en ce sens : Equateur, Gabon, Venezuela, Irak, etc. Ainsi au Vénézuéla, Chili, Musgrove à partir d'enquêtes sur les budgets des ménages réalisées par la Banque Centrale en 1966 et 1975 a tenté de déterminer quel a été le bénéfice du réajustement de 1973-1974 des prix du pétrole sur la condition des pauvres de la ville de Caracas (4). Ces enquêtes permettent de comparer les distributions de revenu par ménage et par individu. Les revenus réels de 1975 sont déterminés à partir d'indices - prix - revenu spécifiques. Des seuils de pauvreté et de "destitution" sont établis. Au cours de la période 1966-1975, la moyenne du revenu réel augmenta substantiellement, notamment parmi les

-
- (1) M.H. Arndt "Development and equality : the Indonesian case", World Development, vol. III, n° 2-3, février-mars 1975, pp. 79-90 et Gustav Papanek, "The poor of Jakarta", Economic Development and Cultural Change, vol. XXIV, n° 1, octobre 1975, pp. 1 à 29.
Et Sukauto Reksohadipodjo : "Oil and other energy resources for development : the Indonesian Case", The journal of energy and development, vol. V, spring 1980, n° 2, pp. 289 à 326.
- (2) R.M. Sundrum : "Income distribution 1970-77 : a comment", Bulletin of Indonesian economic studies, vol. XV, n° 1, mars 1979, pp. 137 à 142.
- (3) David Dapice : "Income distribution 1970-77 : a comment". Bulletin of Indonesian economic studies, vol. XVI, n° 1, mars 1980, pp. 86 à 92.
- (4) Philip Musgrove : "The oil price increase and the alleviation of poverty : income distribution in Caracas, Venezuela in 1966 and 1975", Journal of development economics, vol. IX, n° 2, oct. 1981, pp. 229 à 251.

riches. La catégorie "pauvres" s'est réduite de façon marquée, mais la moyenne de revenu réel ne s'est pas accrue pour les reste des pauvres. L'accroissement de la part du revenu des pauvres est venu essentiellement de la réduction du nombre de pauvres. L'écart de pauvreté s'est accru avec la croissance démographique mais a baissé en termes de revenu par tête et relativement au revenu total. Au Venezuela pour les centaines de milliers de gens qui s'entassent dans des villes et les taudis, dont celle de Caballo-del Macho, le boom du pétrole n'est guère arrivé. Dans l'immense cité de Caracas la pauvreté la plus sordide coexiste avec les supermarchés géants regorgeant de tous les biens de luxe importés (1).

Un certain nombre d'indices dont l'indice de pauvreté de Sen (2) illustrant degré et l'ampleur de la pauvreté à Caracacas ainsi que la taille de l'écart de pauvreté entre 1966 et 1975 figurent aux tableaux suivants. La pauvreté absolue a donc - comme en Iran - diminué au Venezuela, mais les augmentations de revenu n'ont pas bénéficié également à tous, en outre le sort des plus pauvres paraît s'être aggravé, ce qui implique qu'ils n'ont pas bénéficié de l'accroissement de revenu intervenu. Il n'existe pas - à notre connaissance - pour l'Irak de distributions de revenu par déciles ou niveaux de revenu, néanmoins l'évaluation tentée par Sayigh pour les années 60 montre que malgré d'importants revenus pétroliers et la réalisation de nombreux projets, il n'y a eu aucune diffusion horizontale significative de revenu dans ce pays" (3).

Pour Sayigh cet échec, malgré l'existence d'un projet socialiste (4) s'explique plus par incapacité politique que par manque d'intérêt du pouvoir alors en place. La situation ne paraît pas s'être améliorée

(1) "For shanty towns residents, petroleum boom never arrived" International Herald Tribune, juin 1978.

(2) Cet indice combine à la fois le nombre de gens en situation de pauvreté (fp), leur revenu moyen (\bar{y}_p) et l'inégalité de revenu entre eux.
Soit $Sp = [1 - (\bar{y}_p/\bar{z}) (1 - G_p)] fp$
Sen A.K. "Poverty : an ordinal approach to measurement". Econometrica, 44, march, 219-231, 1976.

(3) Y.A. Sayigh The economies of the arab world. New-York, St Martin's press, 1978, p. 17.

(4) Pour plus de détails sur ce projet et la charte du Bath voir : Fred Gottheil "Iraqi and Syrian socialisme : an economic World development, vol. 9, n° 9/10, 1981, pp. 825-837.

52bis

Venezuela: degré et ampleur de la pauvreté - Caracas

1966 et 1975 (dépendance et revenu en bolivars par personne et par mois)

Concept and poverty level	1966 current	1975	
		Variable index I	Variable Index II
Current expenditure defining			
Destitution (subsistence diet cost) ^a	69.41	108.81	108.81
Poverty (twice subsistence) ^b	138.82	198.76	207.49
Percentage of households (h_p):			
Destitute	3.75	2.81	2.81
Poor	16.19	11.26	12.88
Percentage of individuals (f_p):			
Destitute	5.44	3.69	3.69
Poor	22.21	15.48	16.55
Mean real income per person (\bar{y}_p):			
Destitute ^a	56	50	50
Poor ^b	95	96	95
Percentage growth of \bar{y}_p :			
Destitute	—	-10.6	-10.6
Poor	—	1.1	-0.3
Mean real income per person (\bar{y}_n):			
Non-destitute ^c	438	591	553
Non-poor ^c	509	656	620
Percentage growth of \bar{y}_n :			
Destitute	—	34.9	26.2
Poor	—	28.9	21.7
Gini index (G_p) among the:			
Destitute	0.107	0.170	0.170
Poor	0.175	0.179	0.179
Sen's poverty index (S_p):			
Destitute	0.015	0.015	0.015
Poor	0.097	0.067	0.073
Per capita poverty index (S_p/f_p):			
Destitute	0.279	0.402	0.402
Poor	0.435	0.432	0.438

^aBased on first quartile food price index, 1.5676.

^bBased on overall first quartile index, 1.4318 or 1.4947.

^cBased on overall (four-quartile) index, 1.3627 or 1.4568.

Ampleur de l'écart pauvreté Caracas 1966 et 1975

Concept, and poverty level	Current 1966	1975, real, based on population in:			
		1966		1975	
		Index I	Index II	Index I	Index II
Per capita gap, Bs./mo. ($Z - \bar{y}_p$) f_p :					
Destitution	0.73	0.72	0.72	0.72	0.72
Poverty	9.73	6.63	7.25	6.63	7.25
Total gap, mln Bs./mo. ($Z - \bar{y}_p$) $f_p \cdot POP$:					
Destitution	1.148	1.127	1.127	1.726	1.726
Poverty	15.309	10.427	11.408	15.975	17.478
Gap as a percentage of total Caracas income:					
Destitution	0.17	0.13	0.13	0.13	0.13
Poverty	2.33	1.16	1.36	1.16	1.36
Change in total gap, mln Bs./mo.:					
Destitution		-0.021	-0.021	0.578	0.578
Poverty		-4.882	-3.901	0.666	2.169
Change as a percentage of 1966 gap:					
Destitution		-1.83	-1.83	50.35	50.35
Poverty		-31.89	-25.48	4.35	14.17

^aZ is the destitution or poverty level shown in table 4; \bar{y}_p and f_p are also from table 4.

Source: Philip Murgrove: The oil price increase and the alleviation of poverty.

opus cit:

dans les années 70 puisque Eglin pouvait récemment affirmer "que les réalisations économiques dues au pétrole n'étaient pas suffisantes pour assurer (...) un niveau de vie minimum décent à tous les irakiens" (1).

Ces conclusions doivent cependant être nuancés dans la mesure où les disparités de revenu peuvent être corrigées par nombre de subventions et ceci tout particulièrement dans les pays socialistes comme l'Irak. L'éducation est en effet gratuit à tous les niveaux, le logement fortement subventionné avec nombre de réductions autoritaires de loyers ces dernières années, la santé est assurée à des prix symboliques et les produits de consommation essentiels sont disponibles dans les magasins d'Etat à des prix défiant toute concurrence. Ce schéma est également valable pour l'Algérie qui a même mis au point un modèle de médecine gratuite (2).

Il n'en reste pas moins que les tendances lourdes sont à l'aggravation des disparités économiques et sociales et que ces dernières ne sont contenues que par un effort budgétaire sans précédent qui ne peut être maintenu indéfiniment : vienne une baisse des revenus et la situation devient vite explosive avec la réduction des subventions publiques. Les économies exportatrices de pétrole sont-elles aussi sujettes au phénomène si marquant de "polonisation", c'est-à-dire de situation où tôt ou tard le rattrapage des prix des produits subventionnés est imposé par la conjoncture.

Ce qui est clair c'est que l'expérience des économies de l'OPEP paraît conforme à la règle empirique de Kuznets, d'autant plus que l'injection de recettes pétrolières importantes aggrave les tendances inégalitaires observées par Kuznets aux premiers stades du développement, comme on peut l'observer pour l'Iran, où l'on constate une étroite corrélation entre l'accroissement rapide des revenus pétroliers et la détérioration du coefficient écart urbain-rural.

(1) D.R. Eglin "The economy" in R.F. Nyrop (ed)
Iraq : Washington, D.C., American University, 1979, p. 115.

(2) Sur ce point et d'autres également voir notre article :
Abdelkader SID AHMED, "Pétrole et développement : le cas algérien"
Maghreb review, pp. 49 à 67.

**Iran : Ratio des dépenses de consommation privées urbaines par tête
aux dépenses de consommation privée rurales par tête
1959-1973**

(prix 1972 constants en milliards de rials)

Year	Urban Cons. Expen. (1)	Urban Popu- lation (2)	Ratio 3 = 1/2 (3)	Rural Cons. Expen. (4)	Rural Popu- lation (5)	Ratio 6 = 4/5 (6)	Gap Ratio 7 = 3/6 (7)
1959...	145.4	6,972	20,855	139.0	14,199	9,789	2.13
1960...	153.1	7,330	20,887	148.0	14,446	10,245	2.04
1961...	154.9	7,703	20,109	148.8	14,695	10,126	1.99
1962...	167.1	8,091	20,652	150.2	14,947	10,049	2.06
1963...	175.2	8,495	20,623	153.6	15,201	10,104	2.04
1964...	187.9	8,915	21,077	168.8	15,458	10,920	1.93
1965...	197.2	9,353	21,084	173.8	15,716	11,059	1.91
1966...	233.2	9,808	23,776	183.3	15,977	11,473	2.07
1967...	254.6	10,282	24,762	194.9	16,240	12,001	2.06
1968...	295.5	10,775	27,424	207.9	16,505	12,596	2.18
1969...	320.9	11,287	28,430	219.7	16,772	13,099	2.17
1970...	370.0	11,820	31,303	225.2	17,041	13,215	2.37
1971...	392.6	12,375	31,725	199.5	17,311	11,524	2.75
1972...	455.7	12,951	35,186	192.9	17,583	10,971	3.21
1973...	491.3	13,550	36,258	205.0	17,856	11,481	3.16

Source : Statistical Research Unit of the Planometrics and General Economy Bureau, Plan and Budget Organization, Tehran ; and Bank of Markazi Iran, table S4.

Ceci suggère que la structure de dépense de ces revenus favorise les zones urbaines à l'opposé des zones rurales. Il est de fait que la disponibilité en ressources financières encouragent les allocations budgétaires en faveur des services industriels à forte intensité capitaliste et les activités de construction sans grands profits pour le secteur rural. Au Nigéria, M. Dickinson note que l'inflation a renforcé l'écart des termes de l'échange rural/urbain au détriment des agriculteurs. L'auteur affirme même que le revenu de beaucoup de petits agriculteurs a baissé non seulement par rapport à celui des ouvriers, mais même en termes absolus. Or 75 % de la population du Nigéria vit dans les zones rurales tandis que l'agriculture fournit 65 % des emplois productifs du pays. Ceci suggère que la majorité des Nigériens n'ont pas encore bénéficié du boom pétrolier, d'autant plus que dans les villes le coût de la vie et la grande pénurie de logement ont rendu de plus en plus précaire les conditions de vie d'un grand nombre de citoyens. Dans son discours de présentation du budget de mars 1978, le Président Obasanjo affirmait déjà que la société nigérienne devait être replacée dans le "chemin de la justice de l'humanité et du travail et il lançait l'avertissement suivant :

"Il est absolument nécessaire, si en tant que nations nous voulons éviter l'instabilité politique et sociale qui surviendra si rien n'est fait maintenant de mettre fin à la polarisation sociale déjà présente en raison de l'existence côte à côte dans notre sociale de richesse extérieure et de pauvreté abjecte. Enfin nulle part dans les pays exportateurs de pétrole, les problèmes de l'emploi et de la distribution des revenus et ceux de la croissance démographique ne paraissent plus dramatiques qu'en Indonésie; en l'an 2000, l'île de Java sera ramenée à l'état de ville insulaire avec une densité de population de 700 habitants au kilomètre carré. La force de travail augmentera de 14 millions de personnes entre 1975 et 1985 pour atteindre 63 millions de personnes et 80 millions en l'an 2000. Repalita II (2ème plan) mettait l'accent sur la stabilité économique - via l'accroissement de la production alimentaire - l'augmentation des emplois, une distribution équitable des revenus et l'allègement de la politique dite de "Transmigration vers les îles quasi vides

H - L'accès aux marchés des produits manufacturés de l'OPEP et l'objectif de noircissement de la matrice

Alors que les vastes projets de valorisation des hydrocarbures en cours de réalisation commencent à déverser leur production sur les marchés internationaux, les pays membres de l'OPEP se préoccupent de plus en plus de l'accès de leurs produits manufacturés aux marchés des pays développés. Cette préoccupation s'est traduite par les importantes rencontres organisées au siège de l'OPEP à Vienne depuis en octobre 1978 entre les diverses parties intéressées de l'industrie pétrolière, dont le Commissaire à l'Energie de la CEE. Le thème de cette rencontre était consacré aux "problèmes et perspectives des activités aval dans les pays de l'OPEP (1). Ce problème de l'accès aux marchés est d'autant plus préoccupant pour les pays de l'OPEP que se multiplient les avertissements concernant l'apparition d'un certain nombre de surcapacités dans des domaines comme les GPL (2), les produits raffinés ou certaines bases pétrochimiques.

Ainsi dans les produits de l'industrie pétrochimique les grandes bases pétrochimiques ont connu un développement considérable depuis la Seconde Guerre Mondiale : éthylène, propylène, butadiène, benzène, toluène et zylènes. Avec la réduction du rôle des sociétés pétrolières dans l'extraction, la distribution et la commercialisation du pétrole, ces dernières amorcèrent un glissement continu vers les activités chimiques aval au début des années 1970. Aujourd'hui, les sociétés pétrolières sont devenues des partenaires essentiels de l'industrie chimique.

Parallèlement, l'industrie occidentale procédait à des exportations massives de technologie vers les pays socialistes d'Europe orientale. Le résultat net de ces deux effets fut un renforcement important dans les années récentes de la capacité pétrochimique mondiale, ceci alors que la demande de certains produits stagnait depuis 1974. Le désir légitime des pays producteurs de l'OPEP de valoriser leur pétrole - valorisé aujourd'hui dans les pays développés - se heurte donc à la concentration des capacités de production dans ces derniers pays, alors que pour certains produits

(1) OPEP : Proceedings of the OPEC Seminar on Downstream Operations in OPEC Member Countries - Prospects and Problems, Vienne, 9-11 octobre 1978. Les rencontres se poursuivent depuis.

(2) Geoffrey Drayton : The market for LPG in the 1980's. Economic intelligence unit, Londres, 1981.
John Copper, "Petrochemical : the uncertain outlook", National Westminster Bank Quarterly Review, novembre 1978, pp. 63-71.

importants, la demande n'augmente plus aussi vite. On prévoit que les pays en développement multiplieront par huit leur production d'éthylène d'ici 1985. Ils fourniront alors 16 % de l'éthylène consommée à cette date, contre 6 % en 1976-1978. Ce sont les pays du Moyen-Orient membres de l'OPEP qui se tailleront la part du lion : selon la firme de Cleveland, Predicasts (96), l'Europe sera submergée dans les prochaines années d'éthylène.

En 1995, la production d'éthylène se montera à 100 millions de tonnes par an et représentera 64 % de l'offre pétrochimique globale.

L'excédent concernera l'ensemble des oléifines, dont le propylène et le butadiène. Aux surcapacités propres aux pays de la CEE viendront s'ajouter ceux des pays de l'Europe de l'Ouest, ainsi d'ailleurs que les excédents croissants des pays socialistes, sans oublier la production importante et en expansion de l'éthylène des Etats-Unis. Enfin les pays asiatiques (Thaïlande, Chine, Corée du Sud, Corée du Nord, Singapour, etc.) entrent aujourd'hui sur le marché avec des productions croissantes d'oléifines (1).

Pétrochimie : perspectives mondiales

Product	1976-78 average	1995	Growth (%/year)
	-1,000 metric tons-		
OLEFINS			
Ethylene	32,052	97,100	6,4
Propylene	16,614	50,325	6,4
Butadiene-butylene	7,928	15,750	3,9
AROMATICIS			
Benzene	16,316	46,875	6,0
Toluene	7,871	21,850	5,8
Xylene	7,959	21,850	5,8
ETHYLENE PRODUCTION BY REGION			
U.S.	11,506	28,750	5,2
Canada	634	1,925	6,4
Latin America	769	5,550	11,6
European Economic Community ..	9,807	22,875	4,8
Non-EEC western Europe	869	5,650	11,0
U.R.S.S.	1,700	5,825	7,1
Other eastern Europe	1,690	6,975	8,2
Africa/Miseast	196	4,150	18,5
Japan	4,049	9,450	4,8
Other Asia/Oceania	832	5,950	11,5

Source : Predicast Research Group

- (1) "Flood of petrochemical production seen for 1980's" Oil and Gas Journal, 18 août 1980, p. 70.
- "Capacity expand as Europe's ethylene industry examines future prospects" International Petroleum Times, 15 juin 1980, pp. 29 et 30.
 - "Petrochemical projects in the Arab World" DAPEC Bulletin, january 1982.
- et Susumu Awanohara "Asian push into petrochemicals" Far eastern economic review, 30.1.1981, pp. 41 et 42.

Dans le domaine du raffinage, le problème est que le renforcement des capacités des pays pétroliers s'effectue alors que les raffineries européennes fonctionnent bien en-deçà de leurs capacités normales, soit une moyenne de 60-65 %.

Le plus inquiétant est que cette situation est censée persister au cours des prochaines années si l'on en croit les estimations diverses concernant la demande de produits pétroliers (1) qui ne devrait pas dépasser 13,5 millions de barils par jour d'ici 1990. En 1981, la demande européenne était inférieure de plus de 1,5 million de barils par jour à son niveau de 1973 et elle était inférieure de 7,5 millions de barils par jour à la capacité de raffinage européenne. Le danger, est-il souligné, est que les opérations de conversion du fuel-oil en produits plus légers ne se trouvent également excédentaires par rapport aux besoins. Alors qu'il y a peu de temps encore le raffinage du brut constituait pour les majors et aussi pour les indépendants un secteur d'activité rentable et sûr, la baisse continue de la demande a retourné la situation et les fermetures de raffineries se multiplient.

C'est dire que le seul margé disponible pour les pays de l'OPEP restera celui des pays en développement, avec une demande de 6 à 7 millions de barils par jour. Mais c'est là un marché atomique.

Le problème pour les économies pétrolières est que le programme d'expansion des capacités de raffinage - comme d'ailleurs des industries pétrochimiques - intervient à un moment où la demande mondiale de produits pétroliers connaît un ralentissement marqué et que persiste une capacité non négligeable et que plus que jamais les pays industrialisés entendent conserver un secteur qu'ils considèrent comme vital dans le domaine de l'emploi et des revenus.

Le refus opposé par les pays industrialisés aux revendications des économies pétrolières dont celles de l'OPEP, qui se situent dans la droite ligne de la Déclaration de Lima, concernant le renforcement de la part des pays en développement dans l'industrialisation mondiale, est

(1) "Members of OPEC boost refining capacity". Oil and Gas Journal, 30 mars 1981.

appuyé par l'argument suivant lequel les coûts comparatifs de la plupart des activités aval ne sont pas en faveur des économies de l'OPEP (1).

Plus concrètement, pour la CEE par exemple, ces opérations sont (2) :

1. Fortement capitalistiques, d'où les surcoûts dans ce domaine pour l'OPEP par rapport aux pays développés.

2. De tels investissements sont à forte composante technologique. Les changements continuels dans les techniques et les processus sont sources de surcoûts qui réduisent encore l'avantage comparatif de l'OPEP.

3. Les économies de l'OPEP disposent de faibles infrastructures physiques et humaines. Il faut donc investir dans ces domaines, ce qui limite encore l'avantage comparatif.

Enfin, à tous ces coûts supplémentaires, il faut ajouter ceux résultant de la sous-utilisation des capacités : raffineries, complexes pétrochimiques, tankers, qui subsisteront, affirme la CEE, à l'avenir.

Dans ces conditions, pour la CEE, seules les industries hautement compétitives comme les GPL, le GNL ou l'ammoniaque devraient être installées dans les pays de l'OPEP. Or ce sont justement les industries pour lesquelles le netback est des plus limités comme pour le GNL, et que l'on constate pour l'ammoniaque.

Cette optique est difficilement acceptable pour les économies de l'OPEP qui entendent bien à l'avenir, en cas de désaccord, lier leurs ventes de pétrole brut sous conditions d'accès aux marchés des acheteurs. Pour les pays de l'OPEP, l'optique du marché est trop étroite, alors que les investissements dans les activités aval doivent être considérés non d'un point de vue purement commercial, mais dans le contexte d'une profitabilité économique et sociale au niveau de la Nation, particulièrement

(1) Ali Khalifa al Sabah, "OPEC Outlines Its Downstream Views" Petroleum Intelligence Weekly, supplément vol. XVII, n° 43, 23 octobre 1978.

(2) Guido Brunner "EEC Policies and OPEC Involvement in Downstream Activities - prospects for cooperation", Proceeding of the OPEC Seminar on Downstream Operations..., pp. 55 à 67, Vienne 1978.

dans le long terme. Les coûts de ces investissements sont considérés comme un élément des coûts sociaux obligatoires dans le cadre de l'objectif de réduction du gap technologique et de l'élargissement de la base industrielle. Ceci est vrai de tous les autres investissements. Adopter une approche strictement commerciale signifierait que les producteurs sont condamnés à rester les fournisseurs résiduels de matières premières. Les investissements en aval répondent aux besoins d'acquisition des techniques, du savoir-faire, de l'emploi, des grands équilibres à long terme dont celui de la balance des paiements. Bref, pour les producteurs, les activités aval sont l'élément privilégié du processus de diversification structurelle de leurs économies et de l'accroissement du stock de capital. Dans ce contexte, l'accès aux marchés des pays consommateurs est un impératif à replacer dans le contexte plus large de l'équilibre énergétique mondial et d'un nouvel ordre économique international plus équitable (1).

Ces arguments n'ont pas été entendus jusqu'ici par les pays intéressés. Or il y va de la viabilité ultérieure de tous les investissements en aval de l'extraction des hydrocarbures mis en oeuvre par les pays de l'OPAEP et de l'OPEP. Longtemps combattu par la CEE, le "selling price" a été introduit dans la CEE avec l'accord tacite de la Commission pour les produits chimiques.

Dans le nouveau système européen, le dumping n'est plus apprécié en fonction des coûts et du profit domestique normal de l'exportateur, mais par rapport à une "valeur normale" fondée sur un "producteur d'Europe occidentale efficace". Ce nouveau système s'applique à une vaste gamme de produits (polyéthylène basse densité, PVC, fibres synthétiques, engrais, méthanol, etc.).

(1) Selon la déclaration du Secrétaire Général, M. Ali Jaidah, voir "Downstream operations and the development of OPEC member countries", Proceedings of the OPEC Seminar on Downstream Operations in OPEC Members, pp. 12 à 23. Ali Khalifa Sabah "OPEC outlines its downstream Views", op. cit., pp. 2-3. Cette détermination des pays de l'OPEP à aller jusqu'au bout dans cette voie est illustrée par l'extrait suivant de la conférence "A European selling price system for chemicals", The Economist, 24.6.1978, pp. 89-90.

Confrontés à des graves problèmes de débouchés, le raffinage et la pétrochimie constituent-ils par ailleurs les réels leviers d'une industrialisation auto-soutenue ? Ceci revient à s'interroger sur le pouvoir germinateur de ce type d'industries.

Pour répondre à la question ainsi posée, il importe de déterminer au préalable les effets d'entraînement engendrés par cette industrie. Les effets de liaison amont sont inexistantes car il s'agit là précisément d'une industrie fournissant des inputs. Quant aux effets de liaison aval, leur diffusion est fonction de la nature de l'environnement qui se caractérise inter alia dans les PVD par la faiblesse des infrastructures et des moyens humains ainsi que par l'étroitesse du marché. En outre, l'industrie des engrais et du raffinage se traduit par des unités d'implantation extraverties, isolées du secteur agricole traditionnel, accentuant encore davantage le dualisme économique existant. Tous ces facteurs contrecarrent, ou du moins ralentissent fortement les effets de propagation de l'industrie du raffinage dans les économies pétrolières.

Le phénomène d'extraversion par rapport à l'économie locale est encore plus marqué quand les pays producteurs acceptent de prendre des participations dans l'implantation de raffineries à l'extérieur de leurs territoires.

Le dualisme économique précédent tend-il à s'atténuer avec le passage du stade du raffinage au stade pétrochimique stricto sensu ? Il semble que la juxtaposition notée continue avec la valorisation des hydrocarbures de base. L'apport de l'industrie pétrolière à la chimie s'opère par deux canaux principaux : l'utilisation des produits à base des hydrocarbures proprement dits, et le recours à la chimie du soufre et de l'azote.

On a vu que l'ensemble des programmes en cours dans ces domaines concerne la production des produits de base : éthylène, propylène, butadiène, aromatiques (benzène, toluène), méthanol. Parmi ces produits prédominent les projets de production d'éthylène et de propylène. Les effets industrialisants se limitant à ce reformage catalytique n'exercent aucun effet induit au sein de l'économie nationale, mais constituent des éléments d'une chaîne située dans les pays importateurs, contrôlée activement par les sociétés transnationales.

D'ailleurs les joint-ventures compagnies - telles que conçues par l'Arabie Saoudite en ce domaine - doivent permettre d'écouler les productions d'éthylène ou de propylène en Occident et au Japon. Il est clair qu'il s'agit là encore d'implantations extraverties de seconde génération sans impact développemental sur le reste d'une économie à division de travail limitée. Ces implantations peuvent être considérées comme une délocalisation de certains segments d'une industrie dont les points névralgiques restent sous le contrôle des sociétés transnationales, vers les zones aux dotations en facteurs plus favorables (énergie, matières premières et capitaux). Des firmes pétrochimiques bénéficient d'un accès privilégié à des produits comme l'éthylène ou le benzène produits à partir d'investissements entièrement supportés par le pays producteur. Dans le cas de l'Arabie Saoudite, on sait que l'apport de capital, correspondant à la participation de 50 % des grandes sociétés pétrolières dans les joint-ventures pétrochimiques communes, est fourni par le partenaire saoudien sous forme de prêts à long terme bonifiés. D'où l'argument souvent avancé par les responsables de ce pays que les surcoûts enregistrés dans les complexes naissants ne lèsent pas outre mesure le partenaire étranger qui s'est assuré au préalable, grâce au mécanisme de financement ci-dessus, une participation paritaire à bon compte, ou l'accès garanti au brut.

Mais l'Arabie Saoudite, là encore, n'est pas un cas isolé, et le caractère étatique des productions dans d'autres pays exportateurs ne contredit pas le schéma précédent. Les pays de l'OPEP ne fabriquent pas encore suffisamment de produits dit de "seconde génération" à la base, par exemple du caoutchouc (butadiène, styrène, polybutadiène), ou de l'industrie plastique (polyéthylène, vinylique), ou encore les fibres synthétiques (acrylonitrile, polyester, etc.).

Un certain nombre de facteurs font obstacles en fait à l'épuisement des effets de la chaîne des investissements pétroliers qui s'étiolé ainsi en cours de route. Parmi ces facteurs, on peut citer la pénurie de qualifications et le retard technologique qui se doublent de la mauvaise volonté des firmes étrangères devant l'édification d'une industrie réellement intégrée dont elles possèdent le quasi-monopole dans les pays industrialisés et enfin, l'étroitesse des marchés locaux.

Les industries d'engrais azotés et phosphatés ainsi que la gamme des industries d'insecticides et d'herbicides, connaissent aussi comme on a pu le constater, un développement important. Produisant directement pour l'agriculture, ces industries devraient exercer un impact majeur sur le développement d'un secteur crucial dans les pays producteurs et indirectement sur toute la gamme des industries alimentaires.

Pourtant, les résultats ne paraissent pas, là encore, être à la hauteur des espérances. Dans la plupart des pays de l'OPEP, l'agriculture a été la grande victime de la rente pétrolière. Laissé à lui-même le secteur agricole de subsistance ne s'est guère transformé et n'a pu de ce fait devenir le marché pour les produits de l'industrie naissante que chacun attendait. De ce fait, les effets de liaison-potentiels des coûteuses industries d'engrais n'ont pu se concrétiser.

Au delà, les pays exportateurs de pétrole devraient s'interroger sur les limites des politiques systématiques de valorisation des ressources naturelles ; outre le danger qu'elles présentent de sous-estimer l'importance de l'utilisation du facteur-travail, ces politiques reposent sur l'hypothèse implicite que c'est là la meilleure voie de développement. David Lim a pu montrer par exemple que la transformation de l'étain ne confère pas en soi un avantage important aux producteurs de la production des biens intermédiaires (1). Ceci explique d'ailleurs que l'Indonésie pourtant tournée vers la substitution d'importations ait rejeté en 1972 un projet de fabrication de feuilles d'étain (2).

Des études devront donc être menées concernant les avantages et les inconvénients des politiques qui visent à la transformation systématique des ressources naturelles. Est-il possible d'affirmer, dans tous les cas, que la valorisation des matières premières constitue la forme d'industrialisation la plus efficace et la plus appropriée (3). Jusqu'à ce jour, l'indus-

-
- (1) David Lim "Industrial processing and location : a study of tin" World development, vol. VIII, n° 3, mars 1980, pp. 205 à 212.
- (2) B.H.P. et P.N. Tambang Timah : Preliminary feasibility study of tinplate manufacture in Indonesia, octobre 1972.
- (3) Voir sur ce point l'importante contribution de : Michael Roemer "Resource-based industrialization in the developing countries", Journal of Development Economics, vol. VI, n° 2, june 1979, pp. 163 à 203.
David Wall "Industrial processing of natural resources", World Development, vol. VIII, n° 4, avril 1980, pp. 303 à 317.

rialisation à partir des ressources naturelles (1) a été plus évoquée que réellement analysée.

Une analyse sérieuse devra répondre aux questions suivantes : quelles sont les performances de ce type d'industrialisation, eu égard aux éléments suivants : barrières à l'entrée, répartition du revenu, création d'emploi, avantage économique et dépendance de l'économie nationale ?

Les quelques études disponibles (2) en la matière indiquent que l'industrialisation fondée sur la valorisation des produits de base avant exportation aboutit aux résultats suivants :

- possible amélioration de la balance des paiements, mais au prix d'un déséquilibre renforcé de l'économie ;
- dépendance croissante de l'économie nationale envers les recettes d'exportation pour l'acquisition des biens d'équipement.

Une transformation structurelle de l'économie dans ce contexte, ne peut se produire que si des liaisons sont mises en oeuvre, qui stimulent l'industrie domestique de biens d'équipement. Encore faut-il dans ce cas, ainsi que l'a montré Roemer, que la transformation s'effectue dans de petites unités, utilisant des technologies simples, de sorte que soit générée une demande régulière sur une longue période, pour des équipements fabriqués localement. Or, si ces conditions - note-t-il - sont réunies dans la transformation des huiles végétales ou du bois (scieries), elles ne le sont pas, en revanche, dans les minerais, la pulpe, le caoutchouc et la plupart des produits de base. Le caractère capitaliste et les vastes échelles impliquées par la transformation des ressources en vue de l'exportation font que l'impact immédiat de cette dernière risque d'être une forte accentuation de la dépendance financière de l'économie considérée, à moins que la transformation ne débouche sur la capture d'importantes rentes d'oligopoles, jusqu'ici appropriées par les sociétés trans-

(1) Deux formes d'industrialisation sont ici à distinguer : la première consiste en la transformation des produits de base avant exportation, la seconde consiste à utiliser ces produits pour fabriquer des biens capitaux.

(2) Roemer Michael : Fishing for growth : export-led development in Peru, 1950-1967, Harvard University Press, Cambridge, Mass, 1970.
 Norman Girvan : Foreign capital and economic underdevelopment in Jamaica, University of the West Indies, Jamaïque, 1971.
 Stanffer Thomas R. : Energy-intensive industrialization in the Arabian Gulf : a new Ruhr without water ? Harvard University, Center for Middle Eastern studies, Cambridge, 1975.

nationales. Il est probable aussi, que la dépendance technologique augmentera ainsi que la dépendance envers l'expertise de management, notamment dans des secteurs comme le cuivre, l'aluminium, le pétrole, le gaz naturel, l'acier, etc. L'intégration aval dans les métaux et les hydrocarbures peut aussi accroître le risque d'obsolescence technique, à mesure que les producteurs compétitifs développent des techniques plus efficaces, laissant le pays exportateur "avec sur le dos" un investissement (souvent considérable) non profitable. Le risque est moins grand, cependant, avec les matières premières, car les techniques d'extraction évoluent moins vite que les techniques de transformation.

Là encore, des études plus poussées et détaillées sur chaque produit devraient être entreprises, pour évaluer pleinement les coûts et avantages des alternatives offertes. C'est le cas, par exemple, pour le raffinage du pétrole, fort peu étudié jusqu'ici, de la pétrochimie, des engrais, des produits intermédiaires, du café, du cacao, du caoutchouc. Ces études devraient en outre déterminer les ramifications de l'industrialisation à partir de la valorisation des ressources naturelles au niveau des grands agrégats macro-économiques : création d'emploi, distribution du revenu, l'épargne.

On voit donc que s'il est légitime que les pays producteurs de brut entendent valoriser leurs ressources naturelles longtemps pillées et interioriser les effets de cette valorisation, bénéfique que leur refusait dans le passé le pacte colonial, il est cependant hasardeux d'asseoir des choix industriels sur des considérations par trop générales, qui ignorent certaines réalités. A moins que les pays pétroliers ne veuillent se cantonner dans un schéma de simple actualisation du schéma traditionnel de division internationale du travail.

CONCLUSION

On constate donc que le processus d'industrialisation des pays exportateurs de pétrole - qu'il s'agisse des pays du Golfe démunis de main d'oeuvre, ou de pays comme l'Irak, le Nigéria ou le Mexique, dotés de ressources humaines non négligeables - se caractérise par un certain nombre de traits qui limitent ses effets d'entraînement.

Rarement l'industrialisation s'insère dans un plan cohérent de développement ; souvent l'industrialisation en vient à se confondre avec le développement tout court. La programmation de quelques grands projets "industrialisants" devient le Plan de la Nation. Ainsi Jubail, Yenbo, El Tablazo, Ruweis, Oum Said, Arzew, Ras Lanouf, Abeokuta, Puri, Warri, etc., deviennent autant de symboles d'un développement, qui du fait même de leur excessive concentration marginalise encore plus une économie locale déjà tenue à l'écart à l'époque de l'extraversion du secteur pétrolier. Le gigantisme des projets, justifié souvent à tort par de prétendues économies d'échelle illusoire dans un environnement peu propice à l'industrialisation, renforce encore les difficultés de réalisation et de gestion de ces projets et soumet les pays exportateurs au monopole technique et humain des économies industrialisées. Dans ce contexte, la formule du transfert de technologie "produits en main" n'est que le reflet de l'incapacité de l'économie nationale de prendre en charge et de maîtriser son propre devenir. Le mythe de la productivité maximale par travailleur et la crainte des techniques obsolètes ont fait de certaines économies de l'OPEP les bancs d'essai privilégiés des grandes sociétés occidentales.

Loin de diversifier les économies locales et de promouvoir un véritable tissu industriel national, les industries nouvellement créées tendent à s'insérer dans le réseau d'activités des firmes transnationales. Ceci est particulièrement clair dans le cas de l'Arabie Saoudite, avec le schéma systématique de joint-venture avec les grandes sociétés pétrolières mis au point par la SABIC. Le vapocraqueur Franco-Qatari de Dunkerque et l'industrie pétrochimique iranienne, à l'époque du Shah, en sont d'autres exemples. Ici les opérations d'association sont franchement extraverties, orientées vers l'extérieur, devenant des enclaves sans lien avec l'économie dite traditionnelle dans laquelle elles baignent pourtant.

Le schéma n'est guère différent dans le cas des économies où l'investissement public prédomine, car ce n'est pas la nature des investissements (publics ou étrangers) - ou si l'on préfère le régime de propriété - qui détermine en dernière instance la finalité et le comportement des industries nouvelles, mais plutôt leur dimension, la nature des technologies adoptées et "the last but not the least", le mode d'insertion de ces industries dans le Plan de la Nation. Le risque est donc grand que les importantes réalisations industrielles en cours ne viennent provoquer de nouveaux dualismes tout en aggravant par ailleurs les dualismes existants.

CONTRIBUTION À LA DÉFINITION D'UN STYLE
MÉDITERRANÉEN DU DÉVELOPPEMENT

Manuela Silva*

* professeur à l'Institut Supérieur d'Économie, co-directeur de la revue "Estudos de Economia", co-directeur de CISEP (Centre de Recherche sur l'Économie Portugaise)

MS2

Sommaire

Introduction

1. La croissance appauvrissante: quelques exemples
2. Le défi d'un nouveau style de développement
3. La société locale en tant que sujet du développement

Notes

Bibliographie

"... no se trata de presentar otra utopia, sino, más bien, una distopia, pues lo que se ha convertido en urgente es acabar con el actual modelo de desarrollo ya que este modelo occidental, con su metástasis hacia otros continentes, no mitiga la pobreza que aflige a la mayor parte de los seres humanos. Lo que hace falta ahora es algo que vaya más allá de una revolución. Lo que precisamos es un autentico "renacimiento"."

J.L. Sampedro, 1981

"Everyone knows that the utopia of our century is materially possible"

F.H. Cardoso, 1977

INTRODUCTION

L'heure du désenchantement, qui caractérise la prise de conscience de l'opinion publique mondiale en matière de croissance économique, peut bien devenir un temps privilégié de changements d'attitude à l'égard du développement - concept et stratégies de base. Elle peut devenir aussi un défi en vue de la recherche de nouvelles voies alternatives, plus imaginatives et diversifiées, que le modèle standard. Modèle qui s'est axé sur l'industrialisation, l'intensité du capital investi, la concentration urbaine et les effets soi-disant d'entraînement.

Depuis 30 ans que des économistes de renom clament contre l'exportation vers les pays en voie de développement de ce modèle de

croissance économique. En particulier, ils dénoncent ses goulots d'étranglement, ses conséquences néfastes sur l'identité socio-culturelle de certaines régions et sur l'aggravation des inégalités inter-régionales et intra-régionales; ses incidences négatives sur l'emploi et les conditions de vie des gens; ses effets sur le renforcement des liens de domination que les économies du centre exercent sur celles de la périphérie. (1)

Malgré le poids de ces voix critiques, qui ont même réussi à pénétrer au dedans des frontières de quelques organisations mondiales (voir la Banque Mondiale, l'OIT et d'autres organisations spécialisées de l'ONU), leurs incidences en termes de changement des politiques nationales concrètes ont été très faibles et, dans un certain sens, décevantes. Ceci signifie que la logique de l'internationalisation du capital a réussi, jusqu'à présent, à imposer un certain modèle de croissance économique, qui lui est sous-jacent, même s'il s'est avéré contre les intérêts des peuples des régions non industrialisées.

Dans le cas des régimes politiques démocratiques, on pourrait s'attendre que les responsables politiques (gouvernement et d'autres) seraient en même de représenter les vrais intérêts du peuple de chaque pays et y joueraient le rôle de mener la politique économique du développement national vers l'amélioration du niveau de satisfaction des besoins et des aspirations des citoyens y compris l'utilisation optimale de leurs capacités (emploi), l'élargissement de la dimension endogène du développement et le renforcement de son caractère d'auto-sustentation potentielle (self-reliance).

L'analyse des expériences historiques montre, cependant, que ce n'est pas le cas. Les responsables politiques y inclus ceux des régimes démocratiques, sont parmi ceux qui ont la plus grande difficulté à accepter les apports nouveaux de la théorie économique (Keynes avait raison quand il disait que les politiciens sont toujours les enfants d'un économiste défunt!). En craignant de risquer leur popularité auprès des citoyens qui les ont élus, les responsables politiques préfèrent suivre les voies les plus traditionnelles, en

croyant que celles-ci ne les exposent, autant que les chemins plus innovateurs, aux jugements de leurs électeurs. (2)

Aujourd'hui, la situation se présente, cependant, de façon différente. La crise, qui s'est déclenchée au début des années 70 au sein des économies industrialisées, a eu le mérite de révéler les faiblesses du modèle d'une façon éclatante à plusieurs regards. Parmi ses symptômes, il faut rappeler: la surproduction, le chômage structurel, l'inflation persistente, la sur-consommation énergétique, etc. De son côté, la rupture du système financier mondial pèse aussi comme une menace et elle est une source de tensions permanentes sur l'économie mondiale.

La prise de conscience des pays du Tiers-Monde et leur organisation en vue d'un nouvel ordre économique international exige un autre partage de la richesse et du pouvoir et impose aussi une division internationale du travail, différente de celle qui a prévalu aux années précédentes.

L'éveil d'une conscience plus aigüe sur les aspects économiques crée, aussi, une malaise croissante face au modèle de croissance économique encore dominant et met en cause l'idéologie de la croissance en soi. Ceci se passe surtout au sein des pays industrialisés.

Par cet ensemble de raisons, on peut donc attendre que l'approfondissement de la crise actuelle dans toutes ses dimensions (financière, économique, idéologique et culturelle) apportera une contribution au changement d'approche au développement, plus décisive que toute la réflexion académique antérieure, quoique celle-ci ait été aussi très importante. C'est la crise, elle-même, qui ira imposer le chemin des solutions nouvelles. On y peut deviser déjà quelques tendances.

Dans ce contexte de changement rapide, quelle est la position réservée aux pays de la région méditerranéenne? Comment peut-on juger leur expérience passée en matière de développement? Y-a-t-il des caractéristiques communes? Comme on verra au chap. 1, on peut

parler d'une croissance appauvrissante pour caractériser l'expérience des derniers 30 ans. S'il est vrai que la plupart des pays concernés a enregistré, jusqu'au début des années 70, des taux de croissance économique appréciables, il faut reconnaître que ceux-ci ont été accompagnés par des phénomènes d'appauvrissement à plusieurs égards. Ceux-ci ne sont pas identifiés par une comptabilité myope; pourtant, ils sont réels et sont à la source de problèmes structurels importants et d'inégalités frappantes. (Voir Chap. 1)

On se demandera encore si l'on peut concevoir un style de développement méditerranéen. Quelles caractéristiques doit-il présenter? Quelles conditions préalables (restrictions) se présentent à l'implémentation d'une nouvelle stratégie? (chap. 2). Finalement, l'importance que l'on accorde à la participation dans l'approche d'une nouvelle voie de développement justifie que l'on réserve un chapitre spécifique pour aborder ce sujet (chap. 3).

On finira cette introduction par une remarque préliminaire à propos de l'idée de région méditerranéenne.

Il n'est pas évident que l'on puisse parler de région méditerranéenne, en tant que catégorie appropriée du point de vue de la caractérisation d'un modèle économique passé, et, surtout, en tant que catégorie pertinente à la définition d'un certain style de développement pour l'avenir. Mais c'étant un des objectifs de ce projet de recherche de vérifier jusqu'à quel niveau on pourra prendre la région méditerranéenne comme entité d'ensemble, on croit qu'il est raisonnable d'accepter le concept comme hypothèse de travail. Ceci dit, il faut admettre que les pays de l'orle de la Méditerranée (plus le Portugal qui, n'étant baigné par la Mer Méditerranée, est, néanmoins, par sa géographie, son climat, sa culture et son histoire partie intégrante de la région méditerranéenne (3)), malgré leurs similitudes, présentent des différences considérables: (économiques, politiques, religieuses, culturelles), dont il faut tenir compte.

1. La croissance appauvrissante: quelques exemples

Les économies des pays méditerranéens fournissent un exemple très frappant de ce que l'on peut appeler la croissance appauvrissante. En effet, si l'on considère les taux de croissance économique depuis 60, on sera frappé de constater les bons résultats achevés par la plupart des économies nationales de la région. Les rythmes d'expansion de l'industrialisation sont encore plus remarquables, ce qui est d'accord avec l'importance que l'on a attribué à l'industrie manufacturière dans le processus de croissance économique enregistrée dans la période considérée. vd. tableau 1

Cette évolution s'est accompagnée d'un changement structurel profond en ce qui concerne la répartition de la population active par branches d'activité, ce qui laisse entrevoir des changements considérables sur le style de vie et les rapports sociaux. vd. Tableau 2.

Ce processus de croissance économique a été suivi par plusieurs phénomènes, parmi lesquels il faut souligner les suivants:

- Tout d'abord, un flux migratoire d'énormes proportions. Des masses humaines se sont déplacées de leurs régions d'origine vers les pays de l'Europe du centre, à la recherche de travail et des conditions matérielles de vie plus favorables. (4) L'industrialisation et la croissance économique, non seulement elles n'ont pas réussi à créer des opportunités de travail productif et mieux rémunéré pour la population active des différentes régions, comme elles ont contribué à la destruction des postes de travail sur place. Dans quelques pays, il y a eu même réduction de l'offre globale de l'emploi. (5)

- À côté du mouvement migratoire vers l'étranger, il faut rappeler aussi l'exode rural et la concentration urbaine qui ont accompagné la croissance économique de maints pays. Ce phénomène présente deux dimensions bien connues: l'appauvrissement de la zone rurale et le congestionnement des villes.

TABLEAU 1

Taux de croissance du produit

Région	Taux de croissance du produit		Taux de croissance du produit industriel	
	60-70	70-79	60-70	70-79
Méditerranéenne (quelques pays)				
Algérie	4.6	5.8	12.9	6.5
Egypte	4.2	7.6	5.3	7.8
Espagne	7.1	4.4	9.4	4.3
Grèce	6.9	4.9	9.4	5.3
Israël	8.1	4.6	-	-
Jugoslavie	5.8	5.9	6.3	7.2
Portugal	6.2	4.5	8.8	4.6
Syrie	5.7	9.0	6.3	10.8
Tunisie	4.7	7.6	8.2	8.6
Turquie	6.0	6.6	9.6	7.9

Source: World Development Report, 1981.

À la ressemblance de ce qui s'est passé en conséquence de l'émigration à l'étranger, l'exode rural a atteint, de façon plus dramatique, les segments de la population les plus capables - les jeunes, les gens les plus dynamiques, ceux qui ont plus d'initiative, ceux qui sont plus prêts à courir des risques d'innovation. Ceci donne lieu au vieillissement relatif de la population qui demeure sur place, à l'augmentation des taux de dépendance économique, à la rarefaction de la force de travail et réduction de la capacité d'innovation et entreprise locale.

L'afflux des gens à la ville crée des problèmes de logement, de transports, de services collectifs en générale et fait augmenter énormément les coûts de reproduction de la force de travail.

La desestructuration du système productif national est aussi parmi les conséquences du style de croissance économique suivi. L'expansion de quelques branches de l'industrie manufacturière n'a pas réussi à créer un tissu industriel suffisamment cohérent. L'agriculture a été fort marginalisée et elle a subi les conséquences d'un processus d'accumulation établit en fonction des intérêts de l'industrie (politique de bas prix agricoles, afin de maintenir bas coûts salariaux dans l'industrie). Le cas du Portugal est frappant, à cet égard (6).

TABLEAU 2

Population active dans l'industrie et dans l'agriculture (%)

Région Méditerranéenne (quelques pays)	Industrie		Agriculture	
	1960	1979	1960	1979
Algérie	12	24	67	32
Egypte	12	29	58	50
Espagne	31	40	42	15
Grèce	20	28	56	38
Israël	35	36	14	7
Jugoslavie	18	33	63	31
Portugal	29	36	44	25
Syrie	19	31	54	32
Tunisie	18	32	56	35
Turquie	11	13	78	54

Source: World Development Report, 1981.

- La stagnation de l'agriculture doit être considérée comme un appauvrissement réel des ressources des différentes régions et elle est à l'origine de la dépendance alimentaire qui ne cesse pas d'augmenter dans quelques pays. (Vd. Tableau 3).

- Le modèle de croissance adopté est aussi à l'origine d'une dépendance externe accrue, dont plusieurs indicateurs reflètent l'ampleur (pourcentage du commerce extérieur dans le PIB, taux de couverture des importations par les exportations, endettement et service de la dette extérieure, pénétration du capital étranger, etc. (Vd. Tableau 4).

- L'appropriation des fruits de la croissance s'est fait de façon très inégale sous plusieurs angles: régional, socio-professionnel, sectoriel. La répartition du revenu a connu un degré accentué de concentration. La pauvreté n'a pas été éliminée. (7)

- Finalement, il faut encore souligner la fragilité de ces économies face à la crise du monde industriel capitaliste qui a éclaté en 1973. La vulnérabilité face à la crise est bien illustrée par quelques indicateurs concernant l'inflation, le chômage et le déséquilibre externe des dernières années. (Vd. Tableau 5).

En synthèse, on peut affirmer que le style de croissance économique, qui a prévalu dans la région méditerranéenne, à la ressemblance de ce qui est arrivé dans beaucoup d'autres pays d'industrialisation retardée, peut être défini comme une croissance appauvrissante. Cet appauvrissement s'observe à plusieurs égards: fuite de ressources humaines (exportation de main-d'oeuvre), aggravation des inégalités internes, renforcement de la dépendance vis-à-vis l'extérieur, vulnérabilité à la propagation des crises, transférences de valeur basées sur la sous-estimation de la valeur du travail; essort de plusieurs disfonctions (bidonvilles, chômage, congestionnement urbaine, pollution, désertification de zones rurales, etc.).

TABLEAU 3

Dépendance alimentaire

	Indice de production alimentaire / tête 1977-79 (1969-71 = 100)	Importation de produits alimentaires dans l'en- semble des importations	
		1960	1978
Algérie	75	26	17
Egypte	93	23	26
Espagne	125	16	16
Grèce	118	11	9
Israël	110	20	11
Jugoslavie	116	11	7
Portugal	77	15	16
Syrie	145	24	12
Tunisie	118	20	12
Turquie	110	7	1

Source: World Development Report, 1981.

TABLEAU 4

Dépendance externe

	Exportations/PIB		Termes d'échange (1975 = 100)		Service de la dette en pourcentage des exportations de biens et de services du PNB			
	1960	1979	1960	1979	1970	1979	1970	1979
	Algérie	28	32	39	113	0.8	8.6	3.2
Egypte	20	31	92	75	4.1	5.5	28.7	15.8
Espagne	11	15	124	100	0.5	0.9	3.6	5.6
Grèce	9	17	109	91	1.0	1.9	7.1	8.4
Israël	14	41	109	97	0.7	4.7	2.6	10.3
Jugoslavie	14	14	100	103	1.7	0.8	8.3	4.2
Portugal	17	26	97	95	1.3	1.9	4.4	5.3
Syrie	-	20	69	102	2.1	3.8	11.0	16.5
Tunisie	20	38	64	81	4.5	4.8	18.5	11.8
Turquie	3	5	-	84	1.3	1.1	16.3	12.9

Source: World Development Report, 1981.

TABLEAU 5

	Inflation		Chômage 1981	Balance courante avant le paiement des intérêts sur la dette externe	
	60-70	70-79		millions de dollars	
				1970	1979
Algérie	2.3	13.3	-	-116	- 568
Egypte	2.7	8.0	4.6 (79)	-116	-1.316
Espagne	8.2	15.9	11.7 (80)	151	2.309
Grèce	3.2	14.1	-	-364	-1.591
Israël	6.2	34.3	5.1	-600	-1.093
Jugoslavie	12.6	17.8	11.9	-276	-3.442
Portugal	3.0	16.1	8.2	98	373 (a)
Syrie	1.9	12.7	-	- 63	+ 173
Tunisie	3.7	7.5	-	- 35	- 134
Turquie	5.6	24.6	46.5	- 28	- 752

Source: World Development Report, 1981
BIT, 1982 pour les taux de chômage

(a) Etant donné le poids des intérêts de sa dette extérieure, la balance courante est fort négative.

Voir les données suivantes (millions de dollars):

1974 (-)	829	1977 (-)	1495	1980 (-)	1251
1975 (-)	819	1978 (-)	826	1981 (-)	2710
1976 (-)	1289	1979 (-)	52		

2. Le défi d'un nouveau style de développement

On discutera maintenant s'il y aura un style de développement plus approprié à la région méditerranéenne et quelles pourraient être ses caractéristiques.

La notion de style de développement a été introduite dans la pensée économique par les auteurs latino-américains. (8) Ce concept apporte une contribution très importante à l'idée qu'il n'y a pas un modèle unique de développement valable pour tous les temps et toutes les régions du monde. Le développement, étant un processus de changement global, il ne peut ignorer les conditions historiques concrètes, y compris le système de valeurs des gens concernées, leurs aspirations et motivations de comportement. Le développement, étant un processus d'amélioration des conditions d'utilisation des ressources locales en vue du meilleur niveau de satisfaction des besoins des populations concernées, il ne peut passer à côté des ressources locales et leur position relative face à d'autres espaces. Le développement ne peut, non plus, ignorer l'ensemble des restrictions qui se présentent à un moment donné.

Cette approche permet de renforcer l'idée qu'il peut avoir plusieurs styles de développement ("il n'y a pas de voie royale et unique") chacun doué de sa logique propre. La recherche du style le plus approprié à une région ou pays s'avère donc un domaine important de la politique du développement.

Malgré les différences que l'on peut signaler dans la région méditerranéenne (différences de régime politique, de potentialités économiques, niveau d'industrialisation déjà atteint, système de valeurs, etc.), on y constate, cependant, un certain nombre de caractéristiques communes qu'il sera intéressant de faire remarquer.

- la petite ou moyenne taille de la plupart des territoires nationaux de la région (on n'y trouve pas de pays de très grande dimension), ce qui demande une considérable ouverture de ces économies à l'extérieur.

- des ressources agricoles appréciables notamment si l'on tient compte des coûts énergétiques relatifs, dans l'actuel contexte du prix de l'énergie.

- des ressources humaines relativement abondantes et, notamment, une main d'oeuvre qualifiée, surtout dans quelques uns des pays de la région .

- une mémoire collective encore vivante des technologies à la base d'énergies alternatives, laquelle peut être potentialisée sans difficulté et avec des gains énormes, dans l'actuel contexte de prix de l'énergie conventionnelle.

- une large tradition de commerce entre peuples différents, laquelle peut être orientée vers l'intensification des rapports avec les pays du Tiers-Monde.

- une population relativement plus jeune, quoique, elle aussi, en voi de vieillissement, comme il arrive dans les pays industrialisés.

- valeurs culturelles profondément enracinées (notion de temps, sens esthétique, l'art de conviyre; valeur des relations humaines; solidarité personnelle et familiale, etc.) qui doivent pénétrer les différents styles de développement.

C'est vrai que les pays de la région méditerranéenne présentent, aujourd'hui des situations fort différentes en ce qui concerne leur intégration dans l'économie mondiale et leurs relatifs degrés de liberté vis-à-vis d'un style plus endogène de développement. Cependant, il ne serait pas impossible de trouver un style plus approprié au niveau de la région, notamment une stratégie plus déterminée et mieux concertée.

On ne crée pas un nouveau style de développement sans que les conditions concrètes, dans un certain sens, l'impose. Or, nous sommes parvenus à un tel moment de la crise économique qu'il nous semble que ces conditions concrètes, existent. En effet, on est obligé d'admettre, sans hésitation, que la crise du modèle de croissance économique domi-

nant n'est pas une malaise passagère. Les symptômes, tels que nous les observons aujourd'hui - le chômage croissant, l'inflation indomable, les déficits externes - qui affligent la généralité des pays de la région (aussi que d'autres parties du monde) sont des affleurements de ruptures profondes dans maints sous-systèmes qui intègrent l'économie laquelle n'est plus maîtrisable dans les circonstances présentes et par les seuls moyens de correction disponibles.

À cet égard, les économies moins intégrées offrent paradoxalement plus d'atouts en vue des changements profonds que les économies trop intégrées. Les économies des pays méditerranéens tombent, de façon générale, dans le premier cas. Il s'agit d'économies où, malgré leurs grands problèmes spécifiques (notamment la pauvreté et l'inégalité), présentent des degrés de liberté encore considérables, soit en ce qui concerne leur système productif (complémentarité d'activités, dimension du secteur informel, etc.) soit en ce qui concerne leur pattern de consommation (moins de biens superflus que dans les économies avancées du point de vue industriel).

Dans un sens inverse, il faut tenir compte du caractère fort dépendant de beaucoup des économies des pays de la région méditerranéenne à l'égard de l'extérieur, notamment: leur niveau d'endettement, l'importance stratégique du capital étranger et en particulier des ETN dans ces pays, leur dépendance technologique structurelle, les compromis d'ordre politique et geo-stratégique qui subsistent. L'adoption d'un nouveau style de développement doit faire face aux contraintes concrètes sous-mentionnées et, lui-même, il doit intégrer une composante de renforcement d'un mouvement de de-linking. En effet, un nouveau style de développement suppose aussi l'augmentation de la capacité interne de faire des choix d'alternatives basées sur les intérêts des peuples concernés, leur présent et leur avenir.

Une stratégie orientée vers un nouveau style de développement doit, donc, privilégier les vecteurs suivants:

- priorité à la satisfaction de besoins essentiels par des moyens axés sur l'utilisation des ressources régionales et nationales. Cette articulation besoins-ressources semble essentielle quoiqu'elle soit fréquemment menacée par des modèles importés de l'extérieur. Voir, par exemple, la mode des grands "centres commerciaux" à l'américaine créés dans des espaces souterrains, obligeant à des consommations intensives d'énergie, carrément inappropriés aux villes méditerranéennes riches en soleil et dont les gens aiment la vie en plein air.

- priorité à la création d'égalité d'opportunités en matière d'emploi (création de nouveaux postes et redistribution plus équitative de l'emploi existant).

- priorité au développement de l'agriculture et à l'amélioration du niveau et de la qualité de la production alimentaire, grâce à l'adoption de technologies appropriées et écologiquement basées. Il pourrait s'avérer dramatique la transposition vers la région méditerranéenne d'un type d'agriculture extensive, éventuellement adaptée aux États Unis ou aux pays du nord de l'Europe. Les spécialistes ont déjà montré le risque qui représenterait pour la région méditerranéenne la généralisation des monocultures, par exemple.

- priorité à l'adoption d'un pattern de spécialisation industrielle écologiquement basée qui soit appropriée aux ressources de chaque région et qui puisse minimiser la dépendance vis-à-vis l'extérieur. L'expérience accumulée à cet égard montre de façon innéquivoque qu'une dépendance excessive de l'étranger (matières premières, technologie, capital, marché) est à la source de beaucoup de goulots de l'étranglement et de crises et aussi qu'elle amène à plusieurs irrationalités: la consommation excessive d'énergie, le gaspillage des tares perdues, l'obsolescence des produits artificiellement créés pour des raisons de profitabilité, etc. (1)

(1) Un pays comme la France pourrait se passer de toute son énergie nucléaire s'il avait une politique industrielle d'épargne énergétique dans 3 domaines: choix de technologies plus appropriées du point de vue énergétique, recyclage des résidus et des emballages, garantie de durée des produits. vd. Projet Alter - Groupe de Bellevue.

- priorité à une participation étendue à différents niveaux y compris la prise en considération des sociétés locales comme sujets intervenants au processus de développement.

- priorité à la qualité du travail, notamment dans son rapport avec la réalisation personnelle, ce qui empêche la parcellisation exagérée et suggère la découverte de rythmes et contenus du travail humain appropriés aux aspirations des gens.

Celui-ci est un domaine qui, dans les modèles conventionnels de croissance, est tout à fait subjugué aux critères intéressant le capital seul. La notion même de productivité du travail n'est élaborée que dans l'optique de celui qui doit contrôler le travail. Le degré de satisfaction, le taux d'accidents, etc. sont des indicateurs qui devraient également être pris en considération dans les analyses sur l'évaluation du développement.

3. La société locale en tant que sujet du développement

La participation de la société locale au développement doit être considérée comme un but du développement et sera donc un indicateur à en tenir compte dans les systèmes d'évaluation.

Mais, la participation de la société locale au développement est aussi une condition à la viabilité d'un certain style de développement. Tout d'abord, car ce style ne s'impose qu'au travers d'une base sociale favorable qui pressionne le pouvoir politique dans ce sens-là; d'autre part, car c'est au travers de la participation que l'on peut introduire de nouveaux critères de rationalité économique.

L'exemple de l'impact économique de différents projets est peut être parmi les plus frappants. La pondération coûts-avantages faite par la société locale à propos d'un nouveau projet industriel est sûrement très différente en ce qui concerne l'environnement que celle faite par le bureau technique de l'entreprise en question ou les propriétaires du capital à investir. Pareillement, dans d'autres situations, la participation locale permet de dépasser les critères des logiques isolées

(maximalisation de la rentabilité d'un seul facteur ou d'une seule ressource) et les remplacer par des vues d'ensemble. Il s'agit de faire apparaître une nouvelle logique économique en introduisant dans le système de nouveaux agents intervenants.

La considération de la société locale en tant qu'agent de développement permet d'atteindre les conséquences suivantes:

- l'allocation des facteurs de production en fonction de l'utilisation maximale de l'ensemble de ces facteurs au lieu de basée sur la rentabilité maximale d'un seul facteur pris isolement (le capital, le travail, la terre).

À ce propos, la question de l'emploi mérite une attention particulière. En effet, de par sa nature, le travail humain ne peut être objet de stockage; il se perd donc s'il n'est pas employé. D'autre côté, il faut tenir compte que le travail humain n'est pas séparable de la personne et il est parmi les facteurs de réalisation et satisfaction personnelle. La société locale en tant que sujet du développement permettra de tenir compte de cette dimension du problème, autrement ignorée par le calcul économique.

Le chômage (et même le sous-emploi) est un facteur d'érosion de la qualité des ressources humaines, phénomène auquel la société locale ne peut demeurer insensible.

Dans d'autres domaines aussi, la participation de la société locale est un facteur d'identification de ressources potentielles, autrement ignorées et de coûts implicites, autrement oubliés.

- une organisation économique et sociale plus adaptée au critère spatiale ayant des conséquences en ce qui concerne l'accessibilité de biens et de services, la concentration/déconcentration des activités et des pouvoirs, l'appropriation des résultats du développement.

La notion d'espace a été éloignée de la problématique de la croissance économique, qui s'est basée et qui est appréciée surtout selon des critères fonctionnels (croissance du produit par branche). Un renversement du concept même de développement qui ne l'identifie plus

avec la croissance du produit ouvre la porte à la considération d'autres dimensions, notamment celle de l'espace - le développement en tant qu'élargissement des chances offertes aux individus, groupes sociaux et communautés en tant que telles de voir améliorées leurs conditions de vie et capacités de sustentation de leur progrès à l'avenir, là où elles existent.

C'est dans ce contexte que la participation de la société locale au processus du développement prend tout son ampleur. Elle y entre comme sujet, acteur de l'enjeu du développement, pour y créer une dialectique propre.

On peut se demander quelle est la logique spécifique de la société locale comme sujet du développement. On y décerne, quatre composantes fondamentales.

- le critère de l'utilisation maximale (y inclus l'approche qualitative) des ressources locales (matières premières, énergie, ressources humaines), actuelles et potentielles;

- le critère de l'utilisation des ressources locales en faveur de la population locale, ou, dit autrement, maximalisation de l'appropriation des résultats du développement par la population locale même;

- le critère de l'intégration des changements inhérents au développement dans le contexte des valeurs culturelles locales, en donnant lieu à la réduction des tensions et conflits propres à l'innovation et aux changements structurels;

- le critère de l'augmentation de la capacité d'autonomie et de choix de la part de la société locale vis-à-vis d'autres espaces économiques et politiques; la société locale profitera du processus d'apprentissage (information) pour renforcer la capacité de décision (pouvoir politique).

La participation ne s'improvise pas et elle est, rarement aussi, le fruit de l'affirmation spontanée des communautés locales. Celles-ci

sont, en générale, si aliénées par les sociétés dominantes (la bourgeoisie des villes ou les grands intérêts internationaux) qu'elles ne sont pas en mesure de prendre l'initiative de commencer des projets revendicatifs conséquents. Cela existe, cependant, en différentes régions.

Le chemin qui se présente plus approprié consistera à faire un effort de décentralisation à partir du pouvoir central, qui inaugure un style différent de rapport entre gouvernement central et sociétés locales. La décentralisation de l'Administration Publique, en particulier, y inclus les organisations et l'encadrement de la politique du développement devra permettre d'ouvrir la voie à des solutions plus exigeantes, dans le domaine de l'autonomie régionale.

Finalement, on voudrait souligner que l'incentive à la participation des sociétés locales au développement constitue un facteur très important pour acquérir une frontière plus large d'autonomie face à l'extérieur, ce qui, comme l'on a déjà constaté, constitue une condition sine qua non d'un nouveau style de développement.

En conclusion, il est utile d'ajouter que l'emphase que l'on a mis sur un projet de développement alternatif pour la région méditerranéenne qui, bien sûr, passe par un renforcement des rapports entre les pays de la région, n'implique pas nécessairement que l'on préconise de tourner le dos à l'adhésion à la CEE. On admet comme possible l'imbrication d'un scénario euro-centré avec l'affirmation (et concrétisation en termes de viabilité historique) d'une voie alternative de développement plus respectueuse des caractéristiques propres des pays concernés et moins onéreuse en termes de transférence de ressources dans le sens des plus pauvres aux plus riches.

*Mouelle Silva
Jueho 1983*

NOTES

(1) Voir Myrdal, Seers, Prebisch, Sunkel, Perroux, Cardoso, Amin, parmi d'autres.

(2) Parfois, les missions formées par des experts internationaux ont plus de chances d'introduire de nouvelles orientations et des changements plus radicaux auprès des gouvernements que les experts et conseillers techniques du pays.

Il y a une vaste et intéressante littérature sur les rapports entre la politique économique et le pouvoir politique de base parlementaire.

(3) À l'ère greco-romaine, il y avait déjà l'idée que les pays du littoral de la Méditerranée constituaient une entité stratégique du point de vue politique, économique et sociale.

À l'époque contemporaine, F. Braudel a ressuscité le thème de la région méditerranéenne en tant qu'entité geo-stratégique et politique.

Le débat autour de la question de l'élargissement de la Communauté Européenne vient aussi contribuer à revitaliser cette problématique. Vd. Tsoukalis, L (1981)

(4) On estimait à 7 millions et demi les travailleurs migrants provenant de la région méditerranéenne qui résident dans les pays de l'Europe du centre.

(5) Vd. Silva, M. (1981)

(6) Vd. Silva, M. (1981)

(7) Sur le Portugal, voir Silva, M. (1981, 1983)

(8) Voir Pinto, A (1977)

BIBLIOGRAPHIE

- AMIN, S. e outros (1982) - Dynamics of global crisis
- CARDOSO, F.H. (1977) - Another development: approaches and strategies, in Marc Nerfin (1977), oeuvre citée
- FUA, G (1978) - Lagged development and economic dualism, in BNL Quarterly Review, fine
- GALTUNG, J. (1981) - A concept of development centered on the human being, in Revue Canadienne d'Études de Développement, vol II, nº 1
- NERFIN, M. (1977) - Another development, ed. Dag Hammarskjöld Foundation
- PINTO, A. (1978) - Estilos de desarrollo: conceitos, opiniones, viabilidad, in El trimestre económico
- SACHS, I (1980) - Stratégies de l'ecodéveloppement ed. Economie & Humanisme
- SAMPEDRO, J.L. (1981) - La crisis del desarrollo y la ampliacion, in Seers & Vaitzos, ed. (1981) - La segunda ampliacion de la CEE: integracion de socios desiguales, Banco Exterior de España, Madrid
- SEERS, D (1981) - Dependency Theory - a critical reassessment, ed. Frances Printer
- SILVA, M. (1981) - Emploi, besoins essentiels et industrialisation au Portugal, BIT, WEP 2-32/W P-29
- SILVA, M. (1982) - Crescimento e pobreza em Portugal 1950-74, in Análise Social, 72-73-74.

SILVA, M. (1983) - Eradication and poverty-a crucial issue in social planning, in Estudos de Economia, vol III, nº 3

STÖEHR, W e TAYLOR, F., ed. (1981) - Development from below, John Villas & Son

PROJET "STRATEGIES POUR LE FUTUR DE L'AFRIQUE"

U. N. I. T. A. R.

DAKAR - SENEGAL

LE PROCESSUS DE PROLÉTARISATION AU MAROC

RAPPORT PRESENTE A L'UNIVERSITE DES NATIONS UNIES

TOKYO - JAPON

PAR MOHAMED JAMAL EDDINE TEBBA

CASABLANCA, LE 12 FÉVRIER 1983

7092

PLAN DE L'ETUDE

INTRODUCTION	p. 2
I / Le rôle spécifique de la violence dans le processus historique de libération de la force de travail	p. 6
1-1- La violence militaro-administrative et la genèse du processus de libération de la force de travail	p. 7
1-1-1- La " destruction-déformation " des cadres tribal et familial par la violence militaro-administrative	p. 9
1-1-2- Violence administrative et intégration des structures tribales dans la logique de reproduction capitaliste périphérique	p. 16
1-2- Forme juridique de la violence et colonisation agraire	p. 19
1-2-1- Les lois permissives et la transformation du statut de la terre	p. 20
1-2-2- Violence " agraire " et expulsions des paysans	p. 27
1-2-3- La forme "économique" de la violence dans le processus de prolétarianisation	p. 36
a) Fiscalité et prolétarianisation	p. 37
b) Extension de l'économie monétaire et prolétarianisation	p. 39
c) Infrastructure matérielle et prolétarianisation	p. 43
II / Le prolétariat marocain : évolution et formes	p. 48
2-1- Approche statisticienne de la mobilité primitive de la force de travail	p. 48
2-1-1- L'expulsion des paysans vers les centres urbains ; mesure quantitative	p. 49
2-1-2- La mobilité " inter-rurale " de la force de travail	p. 55
2-2- La " malformation " de la classe ouvrière	p. 56
2-2-1- Lente progression du prolétariat agricole par rapport à la population active	p. 58
2-2-2- Le prolétariat industriel : faiblesse numérique, concentration et non qualification	p. 66
2-2-2-1- UN TRIPLE TYPE DE PROLETARIAT INDUSTRIEL	p. 66
2-2-2-2- L'aspect structurel du prolétariat industriel résultat de l'héritage colonial	p. 77
a) Un prolétariat industriel essentiellement urbain	p. 77

b) La structure par branches de l'emploi industriel p. 79

c) Un salariat peu qualifié : résultat d'un
procés de travail banalisé p. 83

2-3- "Tertiarisation" du salariat et preprolétarisation p. 86

CONCLUSION : des questions en suspens p. 95

LE PROCESSUS DE PROLETARISATION AU MAROC

La prolétarisation, en tant que processus historique, ne fut pas le résultat d'un simple mécanisme économique ; la prolétarisation est avant tout l'expression d'une detribalisation, d'une désagrégation des anciens cadres socio-économiques, la tribu et la famille (l'ikhs). Saisir la genèse du processus de prolétarisation impose donc de comprendre le rôle des différents facteurs, politique, militaire, administratif, agraire et économique ayant contribué à cette désagrégation. Tenir compte de la jonction de ces différents facteurs en tant que formes d'agression subies simultanément par la formation sociale en l'espace de quelques décennies, permet de comprendre toute la violence spécifique avec laquelle se réalise le processus de prolétarisation dans une formation sociale "colonisée". Un détour historique s'avère nécessaire, non seulement parce qu'il permet de réhabiliter la violence en tant qu'institution, mais également parce qu'il s'agit de sortir d'un schématisme appauvrissant qui veut lier le processus de prolétarisation au Maroc à la colonisation agraire essentiellement. Certes l'accaparement des terres par les colons fut un facteur important à l'origine de la prolétarisation, mais il ne fut pas le seul ; car comment justifier le processus d'expulsion des paysans hors de leurs cadres traditionnels dans des régions non touchées par la colonisation agraire ? Comment comprendre l'intensité de plus en plus forte d'expulsion des paysans sous la période post-coloniale si nous ne prenons pas

en considération les bouleversements structurels provoqués par l'implantation et l'extension d'une nouvelle organisation politico-administrative étranglant les anciennes formes organisationnelles et si nous n'intégrons pas dans le schéma explicatif le rôle de plus en plus fort joué par le nouveau modèle de consommation. Enfin l'extension rapide de l'infrastructure, routière notamment, serait-elle étrangère au processus de prolétarisation ? Notre première partie tentera de répondre, aussi succinctement que possible, à cette série d'interrogations afin de dégager l'aspect complexe du processus historique de prolétarisation au Maroc. Cependant la spécificité de la prolétarisation marocaine ne réside pas uniquement dans la genèse du prolétariat mais aussi dans son évolution structurelle.

L'analyse de la structure du prolétariat et de son évolution révélera l'existence d'une classe ouvrière "en malformation", caractérisée par sa faiblesse numérique relative, sa concentration régionale et sectorielle, sa non-qualification ; une telle structure ne répond-elle pas aux besoins du Capitalisme Central, plutôt qu'à ceux de l'économie marocaine ? L'analyse du processus de prolétarisation en liaison avec le modèle d'accumulation au Maroc, peut être éclairante à cet égard.

La prolétarisation doit être saisie en tant que processus contradictoire marqué par l'extension plus rapide de vastes couches sociales expulsées de leur cadre de reproduction traditionnel mais non prolétarisées. Il s'agit du préprolétariat dont les frontières socio-économiques sont encore mal définies mais qui annoncent

l'exacerbation de contradictions explosives au sein des formations sociales périphériques, dans les centres urbains plus précisément.

Or, généralement les analyses portant sur le processus de prolétarianisation dans une formation économique et sociale "sous-développée" sont centrées sur les formes de mobilisation et d'utilisation de la main-d'oeuvre caractéristique du mode de production dominant au sein de cette formation. La non absorption d'une partie de la force de travail libérée des anciens rapports sociaux de production ^{est} et considérée comme le résultat soit d'un déséquilibre démographique soit d'une "accumulation primitive inachevée".

Notre hypothèse est que absorption et non absorption de la force de travail par le nouveau système productif, se traduisant simultanément par l'extension de la prolétarianisation - préprolétarianisation, constitue une caractéristique structurelle de l'économie périphérique. Aussi la compréhension de la contradiction apparente entre la forte intensité d'expulsion de la force de travail des anciens modes de production et la faible absorption de la force de travail libérée par le nouveau mode de production capitaliste n'est possible qu'en tenant compte du fait que le processus de séparation des producteurs directs d'avec leurs moyens de production et l'ancrage de rapports capitalistes s'intègrent dans le vaste champ de "l'accumulation à l'échelle mondiale".

Le rôle assigné historiquement à l'économie périphérique est à la base du processus de prolétarianisation-préprolétarianisation qui se traduit par une structure complexe et ankylosée du marché de la force de travail.

Celà doit nous inciter à distinguer la violence à l'origine de la prolétarisation dans une formation sociale "sous-développée" non seulement en égard à son intensité plus brutale, mais aussi et surtout par rapport à sa logique :

La violence en Europe lors de la genèse du capitalisme fut dissolvante mais restructante, unificatrice, homogénéisante ; dans la formation sociale marocaine, la violence venant de l'extérieur et au profit de l'extérieur se traduisit par un processus désagrégeant « déformant qui se caractérise par l'émergence et le rapide développement du préprolétariat.

Ce seront là les points soulevés dans la deuxième partie ; ainsi cette contribution ne prétend nullement à l'exhaustivité, elle se limite uniquement à participer à l'éclairage de certains aspects historiques du processus de prolétarisation, tout en attirant l'attention sur la nécessité d'approfondir l'analyse de ces nouvelles contradictions entre absorption et non absorption de la force de travail libérée qui peuvent se transformer en véritables cataclysmes sociaux.

I / LE ROLE SPECIFIQUE DE LA VIOLENCE DANS LE PROCESSUS
HISTORIQUE DE LIBERATION DE LA FORCE DE TRAVAIL.

Dans le cas marocain, le processus de prolétarianisation découle de l'agression du M.P.C. (1) dans sa phase impérialiste, aussi la formation sociale marocaine "colonisée" connaîtra une forme d'accumulation du capital qui sera le produit des méthodes de l'accumulation primitive et de l'expansion capitaliste des pays où le capitalisme a atteint sa phase de maturité. La prolétarianisation s'insère dans un processus historique de colonisation, de domination de tout un peuple, processus avec ses formes multiples de violence qui préside d'une part à la "création d'une force de travail libre" et à sa vente en tant que marchandise, d'autre part à la structuration de l'économie marocaine par rapport aux besoins métropolitains.

La violence coloniale avec ses formes multiples, occupe une place déterminante dans le processus de libération de la force de travail et l'implantation de rapports salariaux dans les formations sociales "colonisées" de la fin du XIX^e et du début du XX^e siècle.

Au sein de la formation sociale marocaine, la violence coloniale, en tant qu'institution ayant une mission déterminée, a rempli un certain nombre de fonctions ayant abouti à la mobilité

(1) M.P.C. : Mode de production capitaliste.

primitive de la force de travail ; de ce fait, elle se présente comme l'accoucheuse des classes et couches sociales dans la formation sociale marocaine contemporaine. (2)

Cette institution qu'est la violence prendra plusieurs formes sous la période coloniale, dont les plus importantes sont : la violence militaro-administrative, la violence juridique et agraire et la violence économique. Distinguer ces trois différentes formes sur le plan méthodologique, n'implique nullement qu'elles ont agi indépendamment l'une de l'autre ; bien au contraire, le processus de prolétarianisation - préprolétarianisation fut le résultat de leur combinaison. D'autre part, si la violence militaire fut spécifique à la période coloniale, les autres formes continuent à agir sous la période post-coloniale.

1.1 - LA VIOLENCE MILITARO-ADMINISTRATIVE ET LA GENESE DU PROCESSUS DE LIBERATION DE LA FORCE DE TRAVAIL.

Le processus de domination s'est fait dans le cadre de la conservation de la superstructure, autrement dit la formation sociale marocaine colonisée, a gardé sa "souveraineté formelle" à travers la mise en place du protectorat.

(2) Cet aspect a été soit négligé ou minimisé ou encore parfois ignoré par la recherche scientifique sur le développement du Capitalisme au sein de la formation sociale marocaine.

L'appel de M.L. BEN HASSINE lors du colloque d'Alger de 1981, nous semble tout à fait justifié, pour le cas marocain. Pour l'auteur "Il s'agit peut-être de "réhabiliter" cette institution qui est la violence, pour déterminer ses fonctions, son rôle dans le processus de dislocation de rapports économiques et sociaux anciens et la formation d'autres rapports". (Pluristructure, formation et développement de la classe ouvrière le cas de l'Algérie) in colloque d'Alger du 21 au 28 Février 1981.

Néanmoins les formes de violence de la domination n'ont guère été tempérées, mais relativement radicalisées et destructives de la base économique même si l'exercice de la "souveraineté formelle" fut une réalité qui a conduit à la prédominance des situations de compromis et d'alliances entre le capital colonial et les couches dominantes en l'occurrence le Mqkhzen, la féodalité et la bourgeoisie marchande. (3)

Il faut en effet placer le processus de libération de la force de travail dans le cadre de la phase de transition, qui, si elle a débuté à la fin du XIX^e siècle, deviendra violente et décisive lors de l'établissement du protectorat, et plus précisément au cours de la période 1912 - 1940 où seront jetées les bases du nouveau mode de production par la dissolution-conservation des différentes formes du statut collectif de la force de travail.

C'est donc tout le problème de la subordination progressive des anciens modes de production au mode de production capitaliste qui se pose. La violence militaro-administrative aura pour tâche de préparer et de contribuer à cette subordination progressive : Du fait même que le mode de production capitaliste pénètre de l'extérieur, ce dernier ne peut se développer au sein de la formation sociale précapitaliste que dûment protégé et avantagé contre les autres modes de production préexistants, à partir de ce que P.P. REY appelle la "superstructure" économique et qui désigne les facteurs extra-économiques. (4)

3 - EL BAKI HERMASSI explique ces alliances par le fait qu'en plus de la domination militaire, l'agent de la domination segmentale et segmentaliste fut l'ethnologue - conquérant.
E. HERMASSI "Etat et Société au Maghreb" Editions Anthropos.
PARIS 1975 - P. 70-71

4 - P.P. REY "les alliances de classes" Ed. Maspéro 1973 P. 157

La violence militaro-administrative joua un double rôle dans l'origine de la libération de la force de travail et partant de la prolétarianisation : d'une part elle fut à la base de la "destruction-déformation" des structures précapitalistes, d'autre par elle contribua à l'intégration des structures tribales dans la logique de reproduction capitaliste.

1.1.1. LA "DESTRUCTION-DEFORMATION" DES CADRES TRIBAL
ET FAMILIAL PAR LA VIOLENCE MILITARO-ADMINISTRATIVE

La violence militaire constitua un moyen au service d'une fin précise : L'imposition aux populations locales d'un modèle d'accumulation capitaliste dépendant au bénéfice de la Métropole. Ce but était poursuivi depuis le XIX^e siècle, mais face à l'échec de l'ancrage du mode de production capitaliste à travers les rapports marchands⁽⁵⁾, le capitalisme, notamment français, décida d'agir : c'est ainsi que se constitua un groupe de capitalistes français formé de financiers et d'hommes d'affaires en vue d'imposer l'occupation du Maroc⁽⁶⁾.

5 - Cf. à ce propos. M.J.E. TEBBA "La pénétration commerciale et financière au Maroc 1850 - 1912" Mémoire D.E.S. GRENOBLE 1976.

6 - Ce comité d'action comprenait notamment MM JALUSOT et GAUTSCH, M. PEYTEL, président de la raffinerie Say et du chemin de Fer de l'Ouest-Algérien, la Banque de Paris et des Pays-Bas, de la Compagnie des Batignolles, M. JULES ch.Roux, président de la Société Marseillaise de Crédit et de la Compagnie Générale Transatlantique, M. EUGENE ETIENNE, SCHNEIDER et Cie cf. à ce propos :

A. AYACHE "Le Maroc" Editions Sociales 1956

En 1898, un puissant homme d'affaires, EUGENE ETIENNE exprima nettement l'intention du groupe de "Tunisifier" le Maroc, par la force s'il le faut : "Mais ce serait méconnaître l'histoire, écrivait-il, que de ne pas se tenir prêt à soutenir par la force la légitime action pacifique que notre situation nous donne le droit d'exercer au Maroc". (7)

Le marquis de Seconzac lors d'une conférence prononcée en 1902 à ROUEN fut encore plus clair : "Pour que le Maroc s'écroule, il faudra y mettre la hâche. Cette situation n'est pas pour nous faire peur". (8)

De telles attitudes ne sont pas dûes au hasard, elles répondent à un but précis comme le reconnaît l'un des auteurs coloniaux ROGER HOMO qui déclare "qu'on ne fait pas la guerre pour la guerre - aux colonies moins qu'ailleurs - les armées ne doivent être que d'ultimes moyens d'ordre, et toute bataille comporte un sens, une fin politique". (9)

"Ce sens et cette fin politiques" doivent être liés au processus de "surraccumulation - dévalorisation" qui caractérise le capitalisme en pleine expansion à la fin du XIX^e et au début du XX^e siècle et à la nécessité d'exporter les capitaux en vue d'utiliser de nouvelles sources de "forces de travail exploitables". C'est ce que révèle LYAUTEY lui-même en 1914 "garder jusqu'au bout le Maroc à la FRANCE non seulement comme possession, comme gage acquis, mais comme réservoir de ressources de toutes sortes pour la Metropole". (10)

7 - Cité par A. AYACHE op. cit. p. 61

8 - Ibid. p. 62

9 - ROGER HOMO "La pacification du Maroc" in "La Renaissance du Maroc" publié sous la direction de G. HARDY p. 82

10 - Déclaration de Lyautey reproduite in "Renaissance du Maroc" p. 149

La formation sociale marocaine va se voir ainsi imposer un rôle de fournisseur de force de travail face à l'arrivée des capitaux Européens, grâce notamment à la violence militaire.

Le militarisme, au niveau du contrôle de la sphère politique, a joué un rôle capital, comme en témoigne le nombre très élevé des effectifs engagés pour la conquête du pays :

de 50.000 en 1912, il passe à 325.000 pendant la guerre du Rif, renforcés par 400.000 supplétifs et commandés par 60 Généraux.

De 1907 à 1934 plus de 600 opérations militaires et combats furent entrepris contre les tribus à travers l'ensemble du territoire marocain ⁽¹¹⁾. Il ne s'agit donc, nullement d'une simple

"Pacification" mais d'une véritable guerre contre tout un peuple comme le reconnaît J. Ladreit de Lacharrière : "Pacification - conquête en l'espèce - mais nous pouvons garder ce terme de Pacification si longtemps employé pour camoufler la réalité d'une guerre dont l'aveu eut ému trop violemment les sentimentalités et les ignorances métropolitaines ou ... excité les colères factices de ceux qui, sous de faux prétextes humanitaires, poursuivaient

11 - Ce dénombrement fut effectué à partir de la liste chronologique des combats livrés de 1907 à 1934. Source : "La pacification du Maroc 1907-1934". Publications du comité de l'Afrique Française - Paris 1936.

Si l'on observe la carte des combats, on remarque que ces derniers ont concerné toutes les régions du pays sauf la zone au sud de Marrakech où les "grands Caïds" par leurs exactions à l'égard des tribus, vont jouer le même rôle destructurant que la violence militaire coloniale, selon l'aveu même d'un auteur colonial : "Dès l'entrée de la colonne Mangin à Marrakech, au début de Septembre 1912, le Général Lyautey a vu quel profit il pouvait tirer de l'organisation de fait existant alors dans le Haut - Atlas ... Il a trouvé quatre personnages importants, puissants, d'une autorité étendue, réelle ... Le Général Lyautey ..., avait conçu l'utilisation qu'il pourrait faire de ces forces locales en transformant ^{en}quelles constituaient jusque là de dangereux pour l'autorité chérifienne et le Sultan, en éléments favorables au pouvoir central".

J.L.L. "En regardant une carte" in "La pacification du Maroc 1907 - 1934" op. cit p. 79

de leur haine le développement de la plus Grande France" (12).

La guerre menée pendant 28 ans, d'une manière méthodique contre les différentes tribus, constitua le premier facteur de désagrégation brutale des tribus, et donc de la libération de la force de travail. Plusieurs textes coloniaux témoignent de cette politique et de ses conséquences :

Selon le Lieutenant - Colonel Maurice Bernard "Les opérations qui se déroulent ... consistait, par des manoeuvres concentriques, à fragmenter le bloc des tribus ..." (13). Cette fragmentation, prendra la forme d'un étranglement économique de certaine tribus par les moyens militaires. En d'autres termes, comme le relève à juste titre A. Belguendouz, le plan BUGEAUD fut appliqué au Maroc après avoir servi à la conquête violente de l'Algérie (14). Ce plan peut être résumé par la déclaration du Général Bugeaud lui-même "votre mission n'est pas de courir après les arabes d'Algérie, ce qui est fort inutile, elle est d'empêcher dans votre zone les arabes de semer ~~croquer~~, de récolter, de pâturer (...) de jouir de leurs champs". (15)

Le Bulletin Officiel du Protectorat et la Presse de l'époque nous offrent des exemples historiques qui confirment l'application de cette violence méthodique en tant que facteur de désagrégation

12 - J. Ladreit de lachanière "Au Maroc, la paix française" in "La pacification du Maroc" op. cit. P.3

13 - Lieutenant - Colonel Maurice Bernard "Les étapes de la pacification marocaine" in "La pacification du Maroc" op. cit. P.31

14 - A. BELGUENDOZ "La colonisation agraire au Maroc et ses méthodes de pénétration". in R.J. P. E. M. numéro 4 Juin 1978 P. 117

15 - cité par A. BELGUENDOZ art. cit. p. 117

brutale des tribus : certaines tribus, et notamment les Zaïans étaient refoulées à la montagne, suite aux opérations militaires, leurs troupeaux étaient bombardés chaque fois qu'ils essayaient de réoccuper les pâturages.⁽¹⁶⁾ Ces opérations militaires étaient souvent accompagnées soit d'incendie des villages, soit de véritables razzias sauvages entreprises contre les troupeaux, comme le révèle le témoignage d'un auteur de l'époque A. Martinot.⁽¹⁷⁾ A titre d'exemple, le journal "La vigie Marocaine" rapportait dans son édition du 20 Février 1917 que dans un seul village Sidi-Lamine, après de Khénifra, l'armée coloniale dépouilla les paysans, lors d'une seule attaque, de 1.500 moutons, 300 boeufs et 650 chevres. Les régions de la Chaouïa et du Tafilelt connurent aussi ces invasions militaires dévastatrices des hommes et du cheptel et destructrices de l'organisation tribale.⁽¹⁸⁾

La presse coloniale va jusqu'à louer l'efficacité des bombardements aériens, comme en atteste ce passage du journal "La Presse Marocaine" du vendredi 24 Juin 1921 pour la région de Taza :

"Tous les renseignements concordent au sujet de l'efficacité des bombardements par avion des troupeaux des Beni-Bou-Zert". Ces attaques meurtrières contre les populations et leur cheptel s'accompagnaient dans plusieurs cas de l'occupation des zones de culture, des pâturages ou des points d'eau⁽¹⁹⁾ et donc du refoulement des populations sur des terres arides, acculant les tribus à se soumettre à un nouvel ordre économique-politique sous le danger du froid et de la faim, comme le reconnaît R. Homo, auteur colonial :

16 - Cf. - Le Bulletin officiel du Protectorat du 25 Janvier 1915 p.47

- Le journal "La Presse Marocaine" du 29 Mai 1917

17 - A. MARTINOT "Les délires de l'impérialisme et les folies marocaines". Eugène Figuière - Editeur - Paris.

18 - Cf. à ce propos le témoignage du capitaine Paul AZAN "Souvenirs de Casablanca" Hachet et Cie 1912.

19 - Cf. Pierre VALLERIE "Conquérants et conquis au Maroc ; contribution à l'étude sociologique du contact des peuples" Thèse - Faculté de droit de Paris - Ed. Domat - Montchrétien - 1934.

"... Dans cette résistance il y a une gradation, depuis le "baroud d'honneur", où les hostilités sont sans lendemain, jusqu'à la résistance acharnée, insensée, au bout de laquelle les indigènes, ayant perdu bon nombre des leurs, une grande partie de leurs troupeaux, presque tous leurs terrains de culture, acculés aux hautes montagnes neigeuses où l'hivernage est impossible, n'ont plus d'autre alternative que de se soumettre ou mourir de faim et de froid". (20).

Suite à cette agression militaire, le processus de désagrégation des tribus se traduira à plusieurs niveaux :

- au niveau démographique où la violence militaire provoqua l'affaiblissement de l'organisation tribale par l'extermination de plusieurs dizaines de milliers de paysans ;
- au niveau géographique, le refoulement de certaines tribus aggrava leur décomposition ;
- au niveau économique, la violence militaire brisa l'une des bases fondamentales de reproduction tribale, l'activité pastorale.

Refoulés brutalement de leurs terres, décimées par les bombardements, appauvries par les razias "coloniales", la plupart des tribus vont se voir également privées de la possibilité de déplacer le restant de leurs troupeaux à la recherche des pâturages. (21)

Même le souk, centre névralgique de la reproduction

20 - Roger HOMO "La pacification du Maroc" in "La renaissance du Maroc" op. cit. p. 127

21 - A propos de l'importance stratégique du déplacement du cheptel au niveau des tribus, consulter S. NOUVEL "Nomades et sédentaires au Maroc".

tribale est parfois détruit par les bombardements. (22)

Ainsi à ces trois niveaux, démographique, géographique et économique, la guerre coloniale, violente et continue pendant trois décennies environ, contribua à la décomposition du cadre politico-économique précapitaliste de la production et de la reproduction de la force de travail. La forme militaire de la violence politique fut un des facteurs importants de la genèse du processus de prolétarisation. Ce n'est pas par pur hasard que l'afflux des ruraux vers les villes modernes du Maroc devient sensible à partir des années 1932 - 1934, c'est à dire juste à la fin de la guerre coloniale : "l'achèvement de la pacification généralise la prolétarisation de la campagne". (23)

Deux précisions méritent d'être signalées à ce niveau :

- si la "Qbila" se décompose, le cadre familial de reproduction de la force de travail, l'ikhs, qui déterminait le statut collectif de cette dernière, se désagrège tout aussi brutalement suite à l'action de la violence militaire qui contribua à rompre cette "immanence des ikhs-s à leur sol" ;
- Cette violence n'eut pas pour rôle uniquement de désagréger les structures tribales, mais aussi et surtout de les intégrer dans la logique du nouveau mode de production. D'ailleurs la violence militaire ne se comprendrait pas, sans cet objectif d'intégration, le cas échéant par la force, de la formation sociale marocaine au capitalisme mondial. C'est ce qui ressort d'une déclaration du général Lyautey : "Il ne s'agit nullement de faire

22 - Cf. Les renseignements fournis par Jean-François TROIN à ce propos : "Les souks marocains - Marchés ruraux et organisation de l'espace dans la moitié nord du Maroc" EDISUD Aix-en-Provence 1975 T.I. P.256

23 - P. GALLISSOT "Le patronat européen au Maroc" P. 67

de l'occupation et de l'extension "pour le plaisir", ... il s'agit ... d'achever l'occupation du Maroc utile ... de ces zones peu- plées par ces groupements de dissidents actifs que la sécurité générale ne nous permet pas de négliger, de ces zones qui sont d'ailleurs les mêmes dont la possession est indispensable pour l'aménagement normal et l'outillage complet au Maroc économique à cause de ce qu'elles contiennent de ressources naturelles, forces hydrauliques, massifs forestiers, cheptel et pâturages". (24)

STRUCTURES

1.1.2. - VIOLENCE ADMINISTRATIVE ET ENTEGRATION DES ~~STRUCTURES~~ TRIBALES DANS LA LOGIQUE DE REPRODUCTION CAPITALISTE PERIPHERIQUE.

Les instruments de la domination au niveau de la sphère politique ont été largement mis à profit au Maroc comme dans l'ensemble de l'Afrique Coloniale Française, en vue de faciliter une réorienta- tion des anciens modes de production sur une voie débouchant sur leur contrôle direct par le capitalisme métropolitain, c'est-à-dire sur l'intégration des structures précapitalistes dans la logique de reproduction capitaliste.

Au Maroc, le processus de libération de la force de travail et l'extension du rapport salarial ne sauraient être saisis sans faire référence à l'action de l'Etat colonial. A un Etat Makhzénien, réservant, malgré lui, une relative autonomie tribale, se substitue un Etat colonial absolutiste dont l'objectif principal est d'imposer

24 - Déclaration faite le 1er Janvier 1922 et citée dans "La Renaissance du Maroc" op. cit. p. 151

L'intégration des structures "traditionnelles" à un mode de production, déjà mûr et venant de l'extérieur. Depuis la conquête, le Maroc a vécu sous le régime de l'Etat de siège : contrôleurs civils et officiers des affaires indigènes interviennent dans tous les domaines de la vie publique ; leur action ne rencontre pas d'obstacles juridiques car tous les moyens sont légaux. Cette superstructure politique de l'Etat absolutiste, lors de la période coloniale, correspond à la liquidation (en partie) et à la transformation des anciens rapports de production, comme en témoigne le découpage administratif qui aboutit à la désagrégation des structures traditionnelles : "Les anciens groupes sont morts, affirmait J. Berque. La fragmentation administrative ... en contrôle civile et annexes ne tient aucun compte de l'ancien équilibre organique".⁽²⁵⁾ La structure administrative, répondant à une nouvelle logique de reproduction sociale, provoque une dégénérescence progressive du douar : la fixation des groupes et la création d'entités administratives se greffant sur les anciennes entités humaines ont figé les anciens rapports de complémentarité économique et humaine auxquels était adaptée l'organisation de ces groupes.⁽²⁶⁾

25 - J. Berque "Etudes d'histoire rurale maghrébine" p. 101

26 - Cf. à ce propos

- J. Berque "Etudes d'histoire rurale Maghrébine" op. cit. P. 101

- A. Lahlimi "Les collectivités rurales traditionnelles et leur évolution" in "Etudes sociologiques sur le Maroc" BESM P. 37

Sous le couvert de surveillance stratégique, de modernisation, d'équipement on déracina souvent des institutions vitales pour la reproduction des structures tribales, tel est le cas de la fixation autoritaire des anciens ^{souks} souks mobiles : la mobilité ancienne des souks répondant à la logique de reproduction des tribus nomades et semi-nomades. (27) De plus, dotés d'une puissance illimitée, les officiers des "affaires indigènes" et les contrôleurs civils, veillaient à ce que les grands colons, les sociétés minières et les sociétés de grands travaux ne manquent de main-d'oeuvre et que rien ne vienne troubler la marche des entreprises. (28)

De ce fait les anciennes relations de complémentarité et de solidarité faiblissent et atteignent parfois un degré de décrépitude avancée, parallèlement à la progression de l'individualisme agraire. (29)

La forme administrative de la violence coloniale joua au cours de la première période coloniale un rôle destructurant des anciennes relations communautaires tout en établissant une infrastructure politico-administrative permettant à de nouveaux rapports d'exploitation de s'étendre, favorisant par la même occasion le jeu des mécanismes économiques dans l'extension du rapport salarial.

27 - Cf. TROIN op. cit. P. 257

28 - Cf. A. AYACHE op. cit. P. 93

29 - "Le pullulement d'individus, aux dépens des groupes, apparaît à tous ceux qui ont tâché de connaître l'indigène, conclut Berque. Le phénomène a deux aspects : libération et désintégration sociales" op. cit. P.103

Le maintien et le renforcement d'une telle organisation politico-administrative n'a fait que renforcer le processus de désagrégation lors de la période post-coloniale.

1-2 - FORME JURIDIQUE DE LA VIOLENCE ET COLONISATION AGRAIRE.

Par allègement à la forme militaro-administrative de la violence, la forme juridique fut ^{un} important facteur d'instauration de rapports de propriété capitalistes coloniaux. L'arsenal juridique fut un auxiliaire précieux pour faciliter, accélérer et institutionnaliser de nouveaux rapports de propriété tout en engendrant la libération de la force de travail.

La logique agressive du système juridique foncier sous la période coloniale découle des deux nécessités suivantes :

- établir les formules juridiques permettant l'installation de la colonisation foncière tout en assurant la sécurité de la propriété coloniale ;
- adapter un régime de la propriété foncière permettant le développement de l'exploitation capitaliste. (30)

Ces deux nécessités aboutissent à une transformation décisive de la fonction et du statut de la terre qui n'est plus uniquement objet de travail, mais devient un principal moyen de production dont la valeur d'échange est institutionnalisée par les textes juridiques ; Parallèlement, à travers l'artifice juridique et sous prétexte de préserver les biens communautaires, l'Etat colonial se dote d'une partie des terres collectives au détriment des tribus qui servira à implanter des exploitations agricoles coloniales

30 - Cf. Négib BOUDERBALA "La formation du système foncier au Maroc" in "La question agraire" Tome II B.E.S.M. n° double 133 - 134 p. 156

1-2-1 LES LOIS PERMISSIVES ET LA TRANSFORMATION DU STATUT
DE LA TERRE.

Dans le Maroc précapitaliste, la prééminence de la valeur d'usage de la terre créait un obstacle à l'appropriation privative et à la concentration terrienne à travers les rapports d'échange.

L'appropriation privative se réalisait au paravant essentiellement grâce à des facteurs extra-économiques. Le rôle du procès de circulation dans l'appropriation privative n'intervenait, aux XIX^e siècle notamment, qu'aux alentours des villes. Même les biens melk, étaient en réalité "des biens melk d'usage"⁽³¹⁾ et non des propriétés privées au sens capitaliste du terme.⁽³²⁾

La mise en place de l'arsenal juridique capitaliste dota la propriété foncière d'une forme juridico-politique nécessaire à la séparation du travailleur et des moyens de production. On comprend dès lors, la hâte avec laquelle l'Etat colonial promulgue les principaux textes en matière de législation foncière et notamment le dahir de 1913 sur l'immatriculation et le texte de 1915 portant création du service de la conservation foncière.⁽³³⁾

Une nouvelle logique de reproduction basée sur la liberté et la garantie des transactions foncières permettant l'extension de la propriété capitaliste fut ainsi imposée. Les relations juridiques traditionnelles nouées autour de la terre furent désagrégées parallèlement à l'accélération de la privatisation et de l'individualisation de la propriété terrienne. Grâce aux nouvelles bases juridiques le transfert de propriété put se réaliser à travers la sphère

31 - Expression que nous empruntons à G. BEAUDET "Les Beni M'Guild du Nord" in R.G.M. n° 15 1969 p. 29

32 - E. AMAR a montré justement que la "Moulkya" ne constitue pas un titre de propriété. "L'organisation de la propriété foncière au Maroc" Thèse Paris 1912 - P. 44-45.

33 - Pour l'ensemble des textes juridiques se réfère à "la question agraire au Maroc" B E S M n° triple 123 - 124 - 125.

de circulation, comme en atteste Y. BANQUEC : "jusqu'à l'installation du Protectorat français au Maroc, la situation juridique des biens ruraux basée sur la loi coranique, est restée assez confuse. L'adoption du régime de l'immatriculation a éclairci cette situation et rendu moins malaisée la transmission de la propriété rurale aux Européens". (34)

Une telle évolution se traduit par le nombre de dépôts de requisiions d'immatriculation enregistrés de 1915 à 1937 : plus de 36.000 dépôts furent enregistrés dont 30% appartenant à des étrangers. Les superficies concernées ont représenté 1.800.000 ha dont la moitié appartenant à des étrangers. Mais par delà les statistiques, ce sont le sens profond et l'utilisation de l'immatriculation qui engendrent une transformation en égard au passé. L'immatriculation a contribué à implanter deux notions juridiques nouvelles, tout à fait opposées à la logique de reproduction de la formation sociale marocaine "traditionnelle" et qui vont bouleverser en l'espace de quelques décennies les structures sociales prééxistantes : La notion de bornes et la notion de "droits possessoires". Si autrefois, il n'y avait pas de limites précises autour d'une propriété, mais plutôt autour du propriétaire, du fait des multiples liens de solidarité unissant la communauté et dénotant le caractère collectif du statut de la force de travail, si de vastes terres étaient réservées aux communautés et à la nécessaire complémentarité agropastorale,

34 - Y. BANQUEC "La propriété rurale et la colonisation dans la zone française du Maroc" 1ère Partie B.E.S.M. vol VII N° 26 Juillet 1945 P. 38

l'immeuble borné, dessiné, titré, s'avère un "véritable monstre" destructeur de cet équilibre et de cette logique. Un monstre qui fera prévaloir la notion de privatisation et donc d'achat et de vente, facteurs essentiels pour permettre à l'^{L'usage}usine et à la spéculation de jouer pleinement leur rôle possessif.

Au niveau pratique la procédure d'immatriculation ne fut le plus souvent qu'^{une}~~une~~ méthode légale et avalisée par l'Etat colonial à l'empiétement et à l'usurpation : "Trop souvent, le gros domai- nier recherche cette solution brutale. Après quelques années, fautes de titres précis de la partie adverse... et les titres ne sont jamais précis puisque la propriété quiritaire n'existait pas - il fera sanctionner par les tribunal d'immatriculation" (35)

La procédure d'immatriculation, (36) liée à l'extension de la monnaie et des rapports marchands favorise la cession des terres des mains des paysans à celle des colons ou des intermédiaires marocains. (37)

La terre devient de plus en plus valeur marchande, elle devient, selon l'expression de BERQUE "mouvante," provoquant l'aliénation du sol et le déracinement des individus qui constituerait ultérieurement les premiers éléments du prolétariat marocain.

L'ARSENAL JURIDIQUE SE PRESENTE COMME UN ENSEMBLE DE CONDITIONS PERMISSIVES QUI PERMETTENT LA RESTRUCTURATION DES RAPPORTS DE PROPRIETE :

- La propriété melk, forme de propriété privée fondée sur le travail personnel ou familial, est supplantée par la propriété capitaliste

35 - J. BERQUE "Etudes d'histoire rurale maghrébine" op. cit. P. 109

36 - Sur le fonctionnement du régime foncier de l'immatriculation, on pourra consulter le B.O. n° 137 7 Juin 1915 notamment P. 345 et suivants.

37 - Cf. J. LE COZ "Le Rharb, Fellahs et Colons" T II P. 630

- La propriété collective de la terre fondée sur le statut collectif de la force de travail, se désagrège progressivement suite à l'éclatement des Djemmâas. (38)

Ces deux transformations aboutissent au même résultat : l'émergence et l'extension de la propriété privée basée sur l'exploitation du travail d'autrui, le salariat.

Mais cette transformation ne fut pas mécanique, immédiate, bien au contraire, les paysans réagirent par le refus de vendre leurs terres comme le reconnaît C. ANCEY : "Il est difficile de faire l'acquisition des terres "melk" ... presque partout, les indigènes refusent de vendre". (39) Cet obstacle à la transformation de la terre de valeur d'usage en valeur d'échange, explique en partie qu'au Maroc "l'agression juridique" ne soit pas formée uniquement de textes permissifs mais également de textes limitatifs, plus pernicious que les précédents.

Deux dahirs furent successivement promulgués en vue de favoriser l'extension de la propriété privée coloniale au détriment des tribus : celui d'Août 1914 sur l'expropriation et surtout celui du 27 Avril 1919 déclarant les terres collectives "imprescriptibles, inaliénables, insaisissables".

38 - Souvent des courtiers poussaient certains "Collectivistes" à céder leur part, ce qui amenait les autres membres de la communauté à demander la reconnaissance du caractère melk du bien qu'ils cultivaient. Il arriva parfois que toute la collectivité éclata et se fit ainsi déposséder. Cf. exemples cités par J. LE COZ op. cit. p. 631

39 - Cesar ANCEY "Nos intérêts économiques au Maroc" Editions du Journal la Prime. Paris 1918 p. 43.

Cependant derrière la prétendue protection des terres collectives, l'Etat colonial visait à prélever une partie de ces terres au profit de la colonisation et à cantonner les tribus dans des territoires bien délimités. Aussi le dahir de 1914 était-il assorti de deux ^{exceptions} exceptions importantes : les aliénations en faveur de l'Etat et les aliénations perpétuelles de Jouissance (A.P.J.) en faveur des particuliers, généralement étrangers. L'Etat colonial, fort de son expérience algérienne en la matière, visait en même temps à éviter une dépossession brutale et totale des tribus qui risquait d'entraîner une réaction toute aussi brutale et ce à un moment où la "pacification" était loin d'être terminée ; cet objectif est révélé dès 1917, puisqu'on pouvait lire dans une publication coloniale que "le Protectorat s'occupe de trouver les moyens d'utiliser pour la culture les terres collectives inaliénables en tenant compte des questions politiques que soulève la réalisation de ce programme" (40)

A travers le dahir de 1919, l'objectif essentiel fut d'orienter la terre, valeur d'usage pour les tribus, vers la valeur d'échange : (41) " Le dahir du 27 Avril 1919, pouvons-nous lire dans l'annuaire Economique et Financier, organisant l'aliénation des biens collectifs a levé l'interdiction, maintenue jusqu'à cette date, d'acquérir ou de louer ces terrains : la mobilisation de la terre

40 - Annuaire Economique et Financier 1917 "Acquisition de la propriété" P. 159

41 - Concernant le rôle politique du dahir de 1919, consulter N. BOUDERBALA "la formation du système foncier au Maroc" in B E S M n° double 133 - 134 p. 158 - 160.

- N. LAMRANI dans sa thèse "Prolétarianisation de la paysannerie" avance entre autres explications du dahir de 1919 "La fixation des masses rurales sur de petits exploitations familiales pour empêcher leur prolétarianisation, tout en s'assurant un réservoir de main-d'oeuvre à bon marché". Cette explication nous semble plutôt théorique, car à l'époque l'organisation d'un réservoir de main d'oeuvre, n'était pas la principale préoccupation du capital colonial, mais plutôt le contrôle idéologico-politique des tribus.

~~de louer ces terrains ; la mobilisation de la terre~~ est désormais possible ... l'application judicieuse de ce dahir doit permettre, en livrant à la colonisation de vastes surfaces incultes ... d'aboutir à une mise en valeur rapide du sol" (42)

L'amputation des collectivités rurales d'une partie de leurs terres et le cantonnement des tribus par délimitation des terres collectives eut pour conséquence de briser l'équilibre vivrier des populations qui étaient essentiellement semi-nomades. Les terres en apparence excédentaires, étaient réservées au pâtage des troupeaux et correspondaient donc à l'équilibre agro-pastorale précapitaliste. La nouvelle organisation politico-foncière allait briser cet équilibre fondamental et provoquer le processus de désagrégation tribale qui sera à l'origine de la création de la force de travail libre. (43)

De plus les clauses du dahir de 1919 concernant les aliénations en faveur de l'Etat et les aliénations perpétuelles de jouissance en faveur des particuliers provoquèrent le démantèlement d'une grande partie des terres déclarées inaliénables, puisque les terres collectives pouvaient être ouvertes à la colonisation soit directement par le moyen de locations, pouvant être transformées en aliénations perpétuelles de jouissance,

-
- 42 - Annuaire Economique et Financier 1920 - 1922 P. 214
Un autre auteur colonial, André LEROY reconnaît explicitement l'utilisation de la législation comme moyen de pouvoir aux besoins de la colonisation en terres au détriment des tribus :
"Les terres domaniales ne sont malheureusement pas inépuisables ; aussi le Gouvernement a-t-il recherché d'autres ressources en utilisant la législation qui régit les terres détenues par les tribus à titre collectif ..."
- André LEROY "La colonisation" in "La renaissance du Maroc - dix ans de Protectorat". Résidence Générale du Protectorat. 1922 P. 286
- 43 - Un exemple de cette désagrégation ^{est} travail fourni par les Benis M'GUILD
Cf. G. BEAUDET "Les Benis M'GUILD du Nord" Art. cit. P. 22-23

soit indirectement par la création de périmètre, de colonisation. Il semble donc, à travers les textes sur l'immatriculation et l'aliénation des terres et leur application, que la forme juridique de la violence a effectué une restructuration nouvelle au service d'une implantation de rapports de production qui ne s'inscrivent pas dans la logique historique de la formation sociale marocaine précapitaliste. Cette restructuration constitué aussi une destruction du tissu réel des rapports de rapports de production "traditionnels".⁽⁴⁴⁾ Cette destruction signifie à son tour l'implantation d'une logique historique étrangère à l'ensemble de la logique de fonctionnement et d'articulation des rapports économiques et sociaux qui existaient et qui existent encore en partie.

La nouvelle logique de fonctionnement est basée sur la terre en tant que valeur d'échange et non plus uniquement valeur d'usage; Une telle transformation permettra aux mécanismes économiques de jouer leur rôle destructurant et "detrribalisant". Le processus de detribalisation est le résultat de la désagrégation des structures traditionnelles, qui porte le fellah à sortir des groupes dans lesquels il était enserré.

44 -J. BERQUE qui a vécu cette agression juridique dans le Rharb s'exprime ainsi : "On ne peut qu'être frappé des aberrations que le droit subit à une époque de combat. Jamais la lettre n'a tellement triomphé de l'esprit. L'acte prévaut sur la bonne foi. Il ne faut pas hésiter à le dire : "triomphe de la lettre est un véritable triomphe sur la vie. Le contrat règne ; un droit venu d'ailleurs s'impose, avec toutes ses contraintes, ses rigueurs, ses formes insoucieuses de la vie". Art. cit. P. 109

Le statut collectif de la force de travail se transforme brutalement en statut libre.

1-2-2 - VIOLENCE "AGRAIRE" ET EXPULSION DES PAYSANS.

A travers l'accaparement des terres et l'introduction de cultures spéculatives, la forme "agraire" de la violence contribua à désagréger l'équilibre, déjà précaire, agro-pastorale et favorisa la décomposition du cadre collectif de la production - reproduction de la force de travail.

- Si les terres détenues par les Européens à la veille du Protectorat étaient évaluées à environ 80.000 ha, et ce grâce à l'extension de rapports marchandes à la fin du XIX^e siècle, ces superficies furent multipliées par treize fois en l'espace d'une trentaine d'années, puisqu'à la fin des années cinquante les terres "colonisées" étaient estimées à près d'un million d'hectares.

TABLEAU I : EVOLUTION DES SURFACES COLONISEES
ENTRE 1913 et 1953 (en ha)

Nature Années colonisation	1913	1922	1927	1953
Colonisation privée	80.000	123.000	549.000	728.000
Colonisation officielle	-	52.000	187.000	289.000
Total des terres colonisées	80.000	180.000	736.000	1017.000

Sources : Y. BRANQUEC "La propriété rurale et la colonisation dans la zone française du Maroc" BESM n° 26 juillet 1945

-N. LAMRANI "Prolétarisation de la paysannerie marocaine : évolution et formes" thèse 3ème cycle les sciences économiques. GRENOBLE 1980.

Certe cette colonisation terrienne n'atteignit pas l'importance quantitative qu'elle a revêtue en Algérie où déjà en 1895 la propriété européenne occupait 1.600.000 ha⁽⁴⁵⁾ et près de 2.100.000 ha sur 5.860.000 ha labourables en 1917⁽⁴⁶⁾. Cepen-

dant pour mieux saisir l'importance du rôle désagrégeant de la colonisation agraire, il est indispensable de tenir compte des dimensions temporelle et spatiale du processus de colonisation.

De 1923 à 1927, période de véritable euphorie coloniale, 556.000 ha passèrent des mains des paysans marocains ou des tribus à celles des colons ; c'est à dire que sur la totalité des terres dont furent dépouillées directement ou indirectement les paysans, 60 % furent prélevés en l'espace de Cinq ans.

Si nous nous reportons au total des propriétés rurales estimé à 10.000.000 ha en 1931⁽⁴⁷⁾, nous constatons que les paysans furent dépossédés en Cinq ans de près de 6 % de leurs terres. Cette dépossession fut plus désagrégeante encore de par sa concentration régionale : les quatre régions de Meknes, Gharb, Rabat et Chaouia regroupaient en 1927 71 % des terres colonisées ; en 1953 ce pourcentage était supérieur à 84 %.

Les deux régions Rabat-Gharb et Chaouia regroupaient à elles seules 62 % des terres accaparés par la colonisation en 1927 et 70 % en 1953. En d'autres termes, sur 3ha dont furent déposés les paysans marocains, les tribus du Gharb et de la Chaouia y contribuèrent à leur detriment pour 2ha. Il s'agissait donc d'une véritable "saignée terrienne" subie par ces tribus.

45 - Ahmed HENNI "La colonisation agraire française et la prolétarisation de la paysannerie algérienne" (en arabe) in colloque d'Alger du 21 Février 1981.

46 - A. BELGUENDOUZ art. cit. P. 147

47 - R. HOFFMELER "L'économie marocaine" Recueil Sirey Paris 1931 P. 128

Cette brutale dépossession fut accompagnée de trois phénomènes non moins violents : La sédentarisation subite et le ~~confinement~~ ^{cantonnement} ~~confinement~~ des tribus sur des terres souvent incultes, la concentration des terres entre les mains des notables et alliés locaux et l'émiettement du patrimoine foncier.

Les transformations ont certes des aspects variables selon les régions, néanmoins partout où la colonisation terrienne s'est implantée nous retrouvons le refoulement et le ~~confinement~~ ^{cantonnement} ~~confinement~~ des paysans sur des terres plus ingrates : A titre d'exemple les tribus du Gharb ont vu leurs espaces disponibles aux pâturages réduits de 250.000 ha soit l'équivalent du 1/3 de leur territoire. (48)

Les tribus Beni M'tir dans la région de Meknes, privées de leurs terres de plaines et de leurs pâturages furent réduites à cultiver des plateaux calcaires.

La fixation autoritaire, voire le ~~confinement~~ ^{cantonnement} ~~confinement~~ des tribus contribua à détruire l'équilibre de semi-sédentarisation sur lequel était fondée l'économie agro-pastorale. (49)

De plus, de par sa politique de rationalisation de l'exploitation des parcours régénérés, l'Etat colonial accentua la rupture de cet équilibre traditionnel agro-pastoral au détriment des paysans, comme le reconnaît un fervent défenseur de la colonisation J. MILLERON pour qui les mises en défens établies au fur et à mesure de la pénétration tout en permettant "des résultats considérables *ont été* plus dommageables aussi aux populations". (50)

48 - J. LECOZ "Le Gharb, fellahs et colons" thèse T II P. 777

49 - Cf. les articles de : G. BEAUDET sur les Beni-M'Guild :
- FADLOULLAH et BELFQUIH sur l'arrière pays de Rabat - Salé.
Les multiples protestations de "représentants" marocains au conseil de gouvernement sont significatifs à cet égard.
Cf. Conseil de gouvernement - Séances du 2 au 6 Février 1948

50 - MILLERON J. "Regards sur l'économie marocaine"
société d'études économiques, sociales et statistiques du Maroc"
Mars 1958 p. 28

- Parallèlement, l'appropriation privative des terres devint dominante. La propriété melk à la fin de la période coloniale couvre plus de 66 % des terres cultivées, alors que la propriété collective, sous toutes ses formes, n'en représente plus que 16 % environ.

Il est très difficile de comparer cette structure terrienne à la situation antérieure, notamment au début du protectorat, étant donné l'inexistence de statistiques fiables. Cependant certains témoignages notamment de contrôleurs civils sous le protectorat expriment clairement cette tendance à l'appropriation privative :

Dans le Gharb "l'individualisme agraire progresse de jour en jour" selon J. BERQUE⁽⁵¹⁾ ; La "Pacification" a engendré une véritable ruée immobilière dont les bénéficiaires ne sont pas uniquement étrangers mais également autochtones. Chez les tribus des "Sefiane" du Rharb, 0,92 % des propriétaires possèdent à eux seuls 18 % des terres des dites tribus.⁽⁵²⁾

Dans la région de Marrakech, aux Oudaïas, une enquête menée en 1933 révéla un processus très avancé de dépouillement des paysans à travers le "rehan" (nantissement)⁽⁵³⁾ ; de même au Nord-Est du pays, à Sefrou une enquête de 1934 montra que près de 17 % des chefs de famille enquêtés n'avaient pas effectué de culture car ils avaient dû remettre leurs terrains en garantie d'avances reçues.⁽⁵⁴⁾

51 - J. BERQUE "Etudes d'histoire rurale maghrébine" P. 102

52 - J. LECOË op. cit. P. 707

53 - TRUCHET "Essai sur la propriété paysanne au Maroc" in BEM vol I n° 2 octobre 1933 p. 133 - 135

54 - COLIAC "Intervention des sociétés indigènes de prévoyance dans la lutte contre la formation d'un prolétariat indigène" BEM Vol. III n° 13 Juillet 1936.

L'enquête collective sur la naissance du prolétariat, menée sous la direction de R. Montagne a également fait ressortir la pratique courante du "Rehen" au moment de l'émigration temporaire au cours de la période coloniale. (55)

Mais quelles que furent les modalités de dépossession des paysans, achats de terre à vil prix, usurpation brutale au profit des colons, des notables, ou des usuriers, le résultat est le même : la désintégration du cadre politique et du cadre familial de la production-reproduction collective de la force de travail.

Le statut collectif de la force de travail est brutalement anéanti au profit du statut individuel : le paysan déraciné est en rupture profonde du groupe : "le pullulement d'individus, au dépens des groupes apparaît à tous ceux qui ont à tâche de connaître l'indigène, affirme J. Berque. Le phénomène a deux aspects : libération et désintégration sociales" (56)

Ces transformations furent accentuées par un autre facteur, conséquence de la colonisation agraire et de son arsenal juridique, l'émiettement des superficies cultivées.

Le morcellement foncier devient apparent à partir des années cinquante et tend à s'approfondir sous la période actuelle. Le calcul du quotient par cultivateur permet de saisir cet émiettement : en 1934 la moyenne de la petite propriété a été évalué à 4 hectares (Q = 4) (57). En 1961, la superficie moyenne des propriétés inférieurs à 20 ha, s'établit à 2,6 ha. (58)

55- R. MONTAGNE "Naissance du prolétariat marocain" Enquête collective 1948-1950 Cahiers de l'Afrique et de l'Asie. Peyronnet et Cie.

56- J. BERQUE, art. cit. P. 103

57- R. HOFFHER et R. MORIS "Revenus et niveaux de vie indigène au Maroc" Librairie du Recueil Sirey Paris 1934 P. 129

58- Division du Plan et des Statistiques "Résultats de l'enquête à objectifs multiples 1961-1963."

Le dernier recensement agricole (1973 - 1974) révéla qu'au niveau national, la taille moyenne de l'exploitation (exprimée en Surface Agricole Utile, SAU) est voisine de 4,9 ha. Les exploitations ayant moins de 5 Hectares représentent les 3/4 des exploitations agricoles environ (73,7 %) avec une superficie moyenne $Q = 1,6$ Hectares. (59)

La famille patriarcale a de plus en plus de difficultés à se reproduire sur ces micro-propriétés d'autant plus que l'intégration de la formation sociale marocaine au mode de production Capitaliste engendre une sorte de "mouvement d'émancipation" de l'individu au sein de la communauté tribale et familiale qui conduit à multiplier les tenures personnelles. L'indivision foncière largement altérée dans certaines régions à la fin du XIX^e et au début du XX^e siècle, cède brutalement la place à l'individualisation terrienne. En effet souvent l'indivision cesse à la mort de l'ancêtre commun, provoquant le morcellement de la propriété consacrée et favorisée par la nouvelle juridiction foncière, notamment l'immatriculation.

Les difficultés de reproduction sur des terres plus exigües et le relâchement des différents liens de solidarité provoquent l'éclatement de la cellule familiale : une enquête menée sur un échantillon de migrants à Fès en 1975, montra que la situation économique dans la campagne est le motif principal des migrations ; 50 % des migrants ont avancé comme cause essentielle de leur départ des campagnes, les difficultés économiques. (60)

-
- 59 - Secrétariat d'Etat au plan et au Développement Régional - Direction de la statistique - Recensement Agricole 1973 - 1974. Novembre 1976 p. 7
- 60 - Tajeddine BADDOU "Quelques aspects psycho-sociologiques des migrations internes au Maroc - Enquête à Fès et à Taza" Thèse de Doctorat de 3^{ème} cycle - Université René Descartes - 1975.

Le morcellement des superficies prend alors l'aspect d'un "surplus" de force de travail au niveau des petites exploitations et dont la reproduction ne peut être assurée pleinement que grâce à des revenus que seuls l'emploi salarié ou des petites activités artisanales peuvent procurer. C'est une des origines et des causes actuelles des mouvements migratoires soit à titre provisoire, soit à titre définitif, d'autant plus que dès les années Cinquante la pression démographique commence à se faire sentir.

Cependant se contenter de saisir le processus de prolétarianisation à partir des rapports de propriété est une approche incomplète, car les transformations concernèrent et concernent toujours également les forces productives matérielles qui se répercutent à leur tour sur le statut de la force de travail.

- Le caractère collectif du statut de la force de travail, était du dans le Maroc précapitaliste, entre autres, au niveau technique très faible des forces productives matérielles. Selon les structures précapitalistes de la Formation Sociale Marocaine, la mobilisation du travail communautaire s'avérait nécessaire. La logique de production - reproduction sociale était fondée sur cet équilibre :

Niveau faible des forces productives - Statut collectif de la force de travail. La colonisation agraire, en introduisant de nouvelles techniques va rompre brusquement cet équilibre ; la politique post coloniale de "modernisation agricole" tendra à renforcer cet état de choses. Nous assistons à la brusque apparition du couple Homme / machine outil aux côtés du couple "traditionnel"

Homme/outil : L'agression Capitaliste, dans sa forme coloniale ou néo-coloniale, imposera non seulement ses rapports sociaux de production mais également le niveau de ses forces productives matérielles. Mais doit-on en conclure, comme le fait

A. ADAM que "ce n'est pas le colon qui a chassé les paysans Chaouia vers Casablanca, c'est la moissonneuse - batteuse" ? (61)

Une telle conclusion signifierait que c'est la mécanisation et donc l'évolution des forces productives matérielles, qui est à l'origine du processus de libération de la force de travail.

C'est là une conclusion hâtive que les faits démentent !

D'abord les techniques en tant que forces productives matérielles ne sont pas uniquement des choses, elles correspondent et elles couvrent en même temps des rapports sociaux de production.

Derrière le tracteur, la moissonneuse - batteuse, le pulvérisateur, il y avait le colon, et il y a de nos jours le grand propriétaire foncier. Ces nouvelles techniques ne se sont implantées que parce que de nouveaux rapports de production et de propriété les ont permis.

Mais par delà le débat théorique, les faits eux-mêmes ne nous permettent pas de retenir le facteur "technique" comme élément déterminant dans le processus de prolétarianisation au Maroc :

61 - A. ADAM "Casablanca - Essai sur la transformation de la Société Marocaine en contact de l'Occident"
C.N.R.S. Paris 1972 - Tome I p. 244

Sous la période coloniale, la mécanisation agricole demeure limitée aux propriétés coloniales et quelques grandes propriétés de marocains. Si à la veille de l'indépendance, on a estimé en moyenne un tracteur pour 3.000 exploitations, en réalité la plupart des tracteurs n'étaient utilisés que sur un petit nombre d'exploitation marocaines modernisées (1.700 exploitations sur une superficie de 175.000 ha en 1955 - 1956).⁽⁶²⁾ De plus l'action de l'Etat en matière de petit matériel agricole n'a concerné que 3.000 unités en 1956.⁽⁶³⁾

Au lendemain de l'indépendance l'agriculture de type moderne pratiquée par les Marocains n'intéresse que 5% du total des terres qu'ils cultivent soit un pourcentage infime des exploitations (entre 0,1 et 0,2%).⁽⁶⁴⁾ De 1959 à 1974, l'utilisation de l'énergie mécanique s'est notablement étendue, tout en demeurant dans des proportions relativement faibles : 11,4% des exploitations seulement utilisent de l'énergie mécanique contre 52% environ pour l'énergie animale.⁽⁶⁵⁾

Cependant, si les brusques transformations des forces productives

62 - A. BELAL "l'investissement au Maroc (1952 - 1964)"
Editions Maghrebines - Casablanca 1976 p. 59

63 - Service central des statistiques "tableaux économiques du Maroc. 1915 - 1959". p. 51

64 - EL MANDJARA O.S. "Les problèmes des investissements de l'emploi et des institutions dans le cadre du développement économique du Maroc"
B.E.S.M. n° 80 Avril 1959 - p. 450

65 - "Recensement agricole 1973 - 1974" op. cit. p. 30

matérielles ne sont pas directement à l'origine du processus de création de la force de travail libre, elles contribuent à accentuer indirectement les mouvements migratoires vers les centres Urbains du fait que la mécanisation ne permet l'absorption que d'une faible partie de la force de travail libérée par les différents facteurs de dépossession, de cantonnement et d'émiettement.

1-2-3 - LA FORME "ECONOMIQUE" DE LA VIOLENCE DANS LE PROCESSUS DE PROLETARIATION.

La forme "économique" de la violence concerne les différents facteurs à caractère économique qui ont directement ou indirectement favorisé le processus de création de la force de travail libre et l'extension du rapport salarial. Ces facteurs peuvent être regroupés en trois principaux : le tertib dont les repercussions sur la paysannerie furent parfois décisives ; l'extension de la sphère d'échange à travers la monétarisation de l'économie et la création de nouveaux besoins ; enfin les investissements d'infrastructure et notamment la construction de route qui tout en mobilisant une importante main-d'oeuvre, va faciliter le déplacement des hommes et donc la mobilité de la force de travail. Tous ces facteurs, pour bien saisir leur impact, doivent être situés dans le cadre de l'accentuation de l'insertion de la Formation Sociale Marocaine dans la Division Internationale du Travail. L'intégration de la F.S.M. au marché mondial Capitaliste date de la deuxième moitié du XIX^e siècle, mais son extension décisive sur le plan économique fut la conséquence de l'instauration du régime de la "porte ouverte" par l'acte d'Algerias.

De par les besoins d'accumulation des puissances impérialistes, exportation de marchandises et de Capitaux et importation de matières premières, le régime de la porte ouverte n'a nullement un caractère contingent et accidentel mais devient un moyen d'intégrer définitivement l'économie marocaine dans la sphère d'exploitation impérialiste :

ce nouveau régime rend plus aisé, sur le plan économique, l'action des échanges extérieurs comme moyen d'absorption du surplus de production puis de Capitaux, et de leur "génération" par la fourniture de matières premières et de produits alimentaires à des prix inférieurs aux pays de Capitalisme avancé. Mais le plus important dans le cadre de notre étude est qu'un tel principe rend plus rapide et plus brutal le processus de désintégration de l'économie traditionnelle qui sera à son tour à l'origine également de la libération de la force de travail.

Au cours de la période post-coloniale, la tendance extravertie de la croissance économique, tendra à accentuer ce processus -

- a) Fiscalité et prolétarisation (66)
• Théoriquement le tertib, aménagement de deux anciens impôts canoniques la "Rekat" et l' "Achour", est un impôt foncier sur les revenus agricoles, assis sur les récoltes annuelles, sur les arbres fruitiers et sur le Cheptel. Concrètement il s'avère être le principal moyen de réalisation d'une forte ponction sous forme monétaire au detriment des couches paysannes moyennes et pauvres et au profit de l'Etat colonial et de son alliée, la féodalité locale.

66 - Le Tertib fut appliqué dès 1912.

Cf. JOUANNET J. " L'évolution de la fiscalité marocaine depuis l'instauration du Protectorat" Ed. Internationales - Tanger 1950.

En effet le Tertib fut pendant près de trente ans, l'impôt majeur qui a formé à lui seul presque tout le système d'impôts directs.

Il est bien évident que la valeur nominale de l'imposition n'est nullement significative, mais rapprochée au prix courant des terres rurales à l'époque ou du salaire journalier d'un travailleur agricole, elle fait ressortir la forte imposition que les paysans eurent à supporter :

Dans la Chaouia pour un hectare cultivé en blé, le paysan devait verser annuellement selon la qualité du sol :

- entre 9 % et 20 % de la valeur marchande de la terre s'il s'agit d'une terre de très bonne qualité.

- entre 14 % et 30 % de la dite valeur marchande dans le cas d'une terre très mauvaise.

Par rapport au salaire, les cultivateurs de très bonnes terres en blé devaient verser au titre du Tertib l'équivalent de 11 à 45 jours de salaires, de 7 à 30 jours pour les terres ordinaires et 3,5 à 15 jours pour les très mauvaises terres par hectare selon le type d'attelage utilisé.

Nous avons pu établir que le Tertib absorbait près du 1/10 du revenu net d'un petit cultivateur dont le budget est en déficit chronique.

Le prélèvement du Tertib au niveau de revenus précaires, s'est ainsi répercuté sur l'équilibre de la cellule familiale qui servait de cadre collectif à la reproduction de la force de travail. Le maintien de la petite propriété familiale, extrêmement aléatoire,

est de plus en plus soumise à la merci de la moindre crise conjoncturelle ; le départ de plusieurs membres de la famille patriarcale est alors une nécessité fondamentale pour alléger les dépenses collectives et rechercher des revenus supplémentaires. Certes avec l'indépendance, le poids de l'impôt agricole a relativement diminué au profit essentiellement des grands propriétaires fonciers et de l'agriculture d'exportation, néanmoins la cellule familiale "traditionnelle" est en partie désagrégée ; La multiplication des échanges tendra à accentuer cette désagrégation.

b) Extension de l'économie monétaire et prolétarisation

* La nouvelle organisation administrative, de par la sécurité qu'elle provoque, va engendrer l'extension et la multiplication des rapports d'échanges, favorisées par le développement et la ramification de l'infrastructure routière et la régularité des souks, notamment à partir des années trente. (67)

Le processus de monétarisation et d'extension de la sphère d'échange tout en drainant une partie, de plus en plus grande, du surplus agricole vers les centres commerciaux, et en créant des besoins nouveaux, va indirectement bouleverser le cadre collectif de la reproduction de la force de travail et déclencher les mouvements migratoires de grande ampleur. A la suite de l'intégration de la Formation Sociale Marocaine au commerce mondial, les circuits monétaires simples se sont brutalement étendus à la sphère rurale et transformés en circuits Capitalistes. Les couches paysannes sont subitement et brutalement intégrées à une économie

monétaire fort complexe. Les tentacules du commerce enserrant de plus en plus les campagnes : l'indice de la production matérielle commercialisée est passé de 100 en 1920 à 449 en 1955.⁽⁶⁸⁾ Cette évolution est confirmée par la régression continue de l'autoconsommation, dont le taux passe de 67,5% en 1920 à 59 % en 1930, 51 % en 1955, 40 % en 1960.

Avec l'extension de l'économie monétaire, les relations de complémentarité faiblissent au profit des relations de marché ; la valeur d'usage devient secondaire par rapport à la valeur d'échange, ce qui provoque des déséquilibres à un double niveau :

- Les multiples intermédiaires qui sillonnent les souks et les villages, prélèvent au profit des centres Urbains ou des maisons

Commerciales exportatrices, une part de plus en plus grande du surplus agricole. Or la production ~~usure~~^{issue} du procès de travail agricole "traditionnel" n'augmente pas aussi brutalement que la demande ; il en résulte un dangereux déséquilibre dès que l'appel de grains ou de bétail se manifeste avec force (cas de la sécheresse de 1981). L'aggravation de la situation, déjà précaire, des paysans de certaines régions favorise le départ de certains à la recherche d'autres sources de revenus.

- La régularité des marchés, la meilleure viabilité des routes et pistes et la diversité des denrées proposées, ~~amènent~~^{provoquent} une sorte "d'hypertrophie" de la consommation rurale, comme en témoigne l'évolution des importations des biens de consommation, notamment sucre et thé au cours de la période coloniale.

Thé et sucre, aux côtés du Tertib, ont été d'important facteurs

69 - Cf. "Tableaux économiques du Maroc 1915 - 1959" op. cit.

d'intégration des couches paysannes aux nouveaux rapports monétaires, puisque ces différentes dépenses absorbaient, sous la période coloniale, 20 % des ressources des grands propriétaires, 25 %, 30 et 17 % respectivement pour les petits propriétaires, les agriculteurs associés et les Khammès.

Mais le plus important est qu'un nouveau modèle de consommation s'est implanté et s'étend, ^{tant} ~~tant~~ sous la période coloniale que ^{post} ~~pour~~ coloniale, à une rapidité impressionnante. Certains chercheurs marocains ⁽⁷⁰⁾ ont expliqué ces transformations par l'"effet d'imitation" en s'appuyant sur l'analyse de ^{R.} ~~Rogues~~ Nurkse. ⁽⁷¹⁾

Certes l'explication subjectiviste n'est pas totalement fausse, mais à travers l'analyse en termes d'imitation ou de démonstration, on se limite à expliquer la consommation comme un "simple acte de destruction d'objets", comme satisfaction de besoins "idéalisés" sans tenir compte ni de la sphère économique d'où proviennent les biens, ni des modalités de consommation, ni des rapports sociaux véhiculés par la fourniture de tels biens. Or les besoins sociaux ne sont, en leur essence, rien d'autres que le mouvement des exigences objectives d'un mode de production à l'égard de ses agents. Tout mode de production détermine certaines formes de travail, de rapports sociaux de production mais aussi de consommation. ⁽⁷²⁾ L'anthropologiste

70 - C'est notamment le cas de B. HAMDOUCH " le régime de la "porte ouverte" et le sous-développement au Maroc" Thèse Paris 1974.

71 - R. NURKSE "Les problèmes de la formation du capital dans les pays sous-développés" Paris - Ed. 1968 p. 62.

72 - Marx a souligné cette relation "Fondements de la critique de l'économie politique" Paris Ed. Anthropos - T I p. 21
-Le rôle de l'évolution de la consommation en tant que facteur à la base des transformations dans la campagnes des pays sous-développés, vient d'être réitéré récemment dans un ouvrage collectif :
C.N.R.S. Centre Régional de Publications de Toulouse :
"Mutations des Campagnes du tiers-monde" Paris 1981 pp. 36-37

M. SAHLINS⁽⁷³⁾ partant de l'analyse des sociétés primitives, a montré que l'on ne peut dissocier le couple consommation - besoins de la logique du mode de production qui le détermine. Dans le cas marocain, la part très élevée d'autoconsommation et la prédominance du troc dans la période précapitaliste, s'explique par la nature de la famille patriarcale, dont le nombre des membres devait être élevé pour défendre le terroir et réaliser les différents procès de travail, soit agro-pastorale, soit domestique et artisanale. Les besoins et le mode de consommation étaient conformes à la logique de la reproduction sociale.

Par conséquent la baisse de la part de l'autoconsommation et l'accroissement de la consommation de nouveaux produits, ne sauraient être un simple effet d'imitation. C'est une transformation fondamentale qui se traduit par l'autonomisation des sphères de la production et de la consommation : La sphère de la production est brutalement séparée de la sphère de consommation, brisant ainsi l'une des bases de l'unité de la cellule familiale.

L'intégration de la Formation Sociale Marocaine au mode de production Capitaliste modifie brusquement les besoins et les pratiques de consommation, ce qui se répercute ~~supplémentaire~~ sur la structure de la cellule familiale, car les formes de consommation

73 - MARSHALL SAHLINS "Stone age economies" Londre/NEW-YORK 1972
cité par M. DECAILLOT, E. PRETECEILLE, J.P TERRAIL " Besoins et mode de production Du capitalisme en crise au socialisme" Ed. Sociales. P.P 102 - 103

ont des effets déterminants sur la structure familiale : (74)
la baisse de l'autoconsommation rend de moins en moins nécessaire l'autoproduction et par conséquent la mobilisation de la force de travail au sein de la famille patriarcale devient de moins en moins indispensable ; par contre l'obligation de recourir au marché pour s'approvisionner impose la recherche de revenus monétaires, situation favorable à la transformation du paysan en salarié, au moins occasionnel.

Il faut préciser à ce niveau que le rôle désagrégeant des mécanismes économiques ne concerne pas seulement le caractère collectif de la force de travail au niveau du procès agro-pastoral mais également le statut de l'artisan car l'implantation d'un nouveau mode de consommation a porté non pas uniquement sur les produits alimentaires mais aussi ^{sur} les produits manufacturés. (75)

c) Infrastructure matérielle et prolétarisation

- Cependant si le processus de "libération" de la force de travail a dépendu du rythme de développement de la production capitaliste et de l'extension du mode de consommation Capitaliste, il est incontestable que ces deux facteurs furent eux-mêmes liés à l'existence d'une infrastructure économique "matérielle" de base. (76)
La mise en place d'une infrastructure "matérielle" n'est donc pas étrangère au processus de prolétarisation - préprolétarisation, elle le conditionne à trois niveaux :

74 - Cf. à ce propos l'article de Francis GODARD "De la notion de besoin au concept de pratique de classe - Notes pour une discussion" in la Pensée - Spécial sociologie n° 166 Decembre 1972.

75 - Pour cette question, se reporter à l'étude de A. EL KHYARI effectuée dans le cadre de ce programme : "La désagrégation de l'artisanat au Maroc".

76 - L'infrastructure économique "matérielle" comprend l'ensemble des routes, ports, chemins de fer, télécommunication aéroports civils, grands ensembles hydroélectriques et réseaux d'irrigation. Cf. A. BELAL "L'investissement au Maroc 1912 - 1964" Ed. Maghrébines - Casablanca 1976 p. 43.

+ L'installation d'une infrastructure matérielle a exigé l'emploi à une grande échelle de la main-d'oeuvre salariée, et apparaît ainsi comme une modalité d'extension du nouveau rapport salarial.

+ L'infrastructure créée facilite la circulation des marchandises et devient un élément fondamental de la mobilité de la force de travail. Dès le début du protectorat une quasi exclusivité était réservée par les investissements publics et semi-publics à l'infrastructure "matérielle", comme le révèle le tableau ci-dessous :

- Tableau II PARTS RELATIVES DES INVESTISSEMENT D'INFRASTRUCTURE "MATERIELLE" 1914 - 1957

Périodes	1914 - 1927	1928 - 1936	1949 - 1956
Rubriques			
Infrastructure économique "matérielle"	90 %	84 %	33 %
dont			
Réseaux routier et ferroviaire	42,4 %	42,2 %	10-15 %

Sources :

- J. MARECHAL "Les dépenses du protectorat pour la mise en valeur du Maroc"
BEM vol III N° 12 Avril 1936 p. 91
- A. BELAL op. cit. p. 42

La prépondérance de tels investissements montre que la valorisation et le pillage des ressources monopolisées n'étaient possibles qu'avec l'aménagement d'un ensemble de réseaux d'évacuation et d'écoulement des ressources végétales et minérales.⁽⁷⁷⁾ C'est là une condition première de transformation de la structure de production précapitaliste en système productif type Capitaliste. Mais si une telle structure matérielle favorise la circulation marchande et étend la sphère de circulation, elle affecte du même coup la structure sociale des populations et donc l'ancien statut de la force de travail.

La mise en place de l'infrastructure routière, ferroviaire et portuaire, tout en accélérant le drainage du surplus agricole vers les centres Urbains et vers l'extérieur, multiplie et étend en l'espace de quelques décennies la diffusion des produits venant de la sphère Capitaliste et facilite l'implantation du nouveau mode de consommation grâce notamment à la rapidité de la circulation marchande,⁽⁷⁸⁾ à la baisse des coûts de transports⁽⁷⁹⁾ et surtout à la capacité quantitative de commercialisation.⁽⁸⁰⁾

-
- 78 - A la fin du XIX^e et au début du XX^e siècle, les déplacements s'effectuaient à une vitesse moyenne de 20 à 30 Kilomètres par jour, avec un caractère incertain en égard aux aléas climatiques, à la praticabilité des chemins, à la volonté des muletiers et au degré de sécurité dans les régions. Suite à l'implantation de nouvelles techniques de transports la vitesse de circulation est ramenée brusquement à 40 Km à l'heure en 1918 et à 60 km en 1930.
- 79 - Il y a là un effet prix : en 1934, les coûts de transports au Maroc ne représentaient en valeur réelle que 6,6% de leur valeur en 1914.
Cf. Marcel BOUSSER "Notes sur les coûts de transports au Maroc" B.E.M. Janvier 1934 Vol I p. 202 - 204
- 80 - La capacité de commercialisation a été multipliée par plusieurs fois grâce aux techniques utilisées.

Aussi avec l'utilisation rapide de forces productives matérielles très évoluées, l'intégration des cellules familiales ou tribales au commerce mondial Capitaliste n'en sera que plus brutale. Il ne s'agit donc nullement d'une évolution progressive engendrant des effets d'entraînement en matière d'emplois, mais d'une véritable agression technique qui se surajoute à l'agression économique et désagrège en l'espace de quelques décennies toute la logique précapitaliste de reproduction tribale qui servait de base au caractère collectif de la force de travail. Mais ces moyens de transports n'ont pas servi uniquement à la circulation des marchandises, ~~mais~~ ils ont incité également la mobilité de cette nouvelle marchandise déracinée à la suite de la jonction des différents facteurs sus-analysés, à savoir la force de travail libérée.

Les bouleversements en matière de communications n'influencent pas uniquement sur le surplus matériel agricole, mais également et surtout sur les Hommes, en ce sens que la facilité des communications, ouvre aux paysans "des horizons plus vastes". (81)

La facilité des déplacements incitera les paysans en difficulté, dès 1930 - 1936, à se diriger vers d'autres régions à la recherche d'un travail, ou tout au moins d'un revenu d'appoint.

81 - Expression empruntée à J. DRESCH "Vie économique des tribus du Haut-Atlas occidental".
selon M. BOUSSER dès 1913, des services réguliers pour voyageurs s'établissent un peu partout. Art. Cit. p. 201

La circulation des Hommes devient de plus en plus fluide au fur et à mesure de l'extension et de la ramification du réseau des transports. (82)

Même la logique des déplacements est bouleversée : Les déplacements précapitalistes répondaient à une logique précise ; généralement ces déplacements étaient collectifs (déplacements de la famille ou de la tribu) et revêtaient un caractère occasionnel, comme les déplacements dus à l'activité pastorale, ou exceptionnellement à la guerre ou la famine.

Là, la circulation des Hommes devient individuelle, fonction de la conjoncture et de la situation sociale et répond non plus aux besoins de reproduction collective de la famille, mais aux besoins de l'économie monétaire en pleine extension. Elle favorise l'éclatement de la cellule de base, la famille patriarcale, au lieu de la renforcer, malgré la recherche de revenus supplémentaires qui en est le motif essentiel.

Le processus historique de prolétarianisation au Maroc fut le résultat de la jonction de plusieurs formes d'agression, économiques et extra-économiques dans le cadre d'une intégration brutale, de plus en plus accentuée, de la formation sociale marocaine à l'économie mondiale. Ce processus s'est traduit par la formation rapide d'un important prolétariat rural et Urbain. Mais parallèlement à l'émergence de ce prolétariat s'est constitué et renforcé un conglomerat de couches sociales formé des paysans déracinés et d'artisans ruinés non absorbés par le modèle d'accumulation Capitaliste.

82 - P. PASCON et J.P. TRYSTRAM, lors d'une enquête sur le prolétariat minier d'origine Soussi, ont montré le rôle des moyens de circulation en liaison avec la "pacification" au niveau des flux migratoires.
"L'émigration des Chleuhs du Souss" BESM Vol XVIII N° 62
1954 p. 248

Ainsi prolétarisation et préprolétarisation apparaîtront comme deux processus intimément liés aux modèles coloniale et néo-coloniale d'accumulation.

II / LE PROLETARIAT MAROCAIN : EVOLUTION ET FORMES.

Cette forme d'agression militaire au départ, puis administrative, agraire et économique tant sous la période coloniale que post-coloniale engendre un processus de prolétarisation rapide et complexe.

Cette prolétarisation prend la forme d'un double mouvement :

- un mouvement géographique, sous l'aspect de migrations répondant à une nouvelle logique.

- un mouvement statutaire résidant en la transformation de la "force de travail libérée" en "force de travail marchandise".

Ces deux formes vont de pair, mais ne sauraient être confondues, car le processus de prolétarisation ne saurait être assimilé aux flux migratoires.

2 - 1 - APPROCHE STATISTICIEENNE DE LA MOBILITE PRIMITIVE DE LA FORCE DE TRAVAIL.

Il y a mobilité "primitive" de la force de travail à partir du moment où cette dernière est arrachée, d'une manière ou d'une autre, à son cadre collectif traditionnel de production - reproduction. De ce fait l'approche statisticienne qui mesure essentiellement les mouvements migratoires à travers l'aspect démographique est d'une grande utilité en fournissant un ordre de grandeur des flux migratoires, de leurs directions régionales, de leur périodisation, tout en s'avérant, néanmoins insuffisantes puisque certaines formes de mobilité de la force de travail ne sont pas prises en compte.

2-1-1- L'EXPULSION DES PAYSANS VERS LES CENTRES URBAINS.

Généralement le processus de prolétarianisation est apprécié quantitativement par la rapide progression de la population citadine. Cette dernière est en effet passée de quelques 360.000 personnes en 1900 à 2.000.000 en 1952 et 5.200.000 personnes en 1971. Néanmoins cette progression est due tant à l'expulsion des paysans de leurs centres d'origine qu'à la progression démographique dans les villes. Par conséquent pour mieux saisir le volume de l'immigration au sein des villes, il est plus logique de tenir compte et du taux d'accroissement démographique moyen annuel et du taux naturel (par rapport à la natalité et à la mortalité) afin de dégager le taux migratoire. Cette méthode nous a permis d'établir le tableau récapitulatif suivant :

Tableau n° III

EVOLUTION DES FLUX MIGRATOIRES CAMPAGNES-VILLES

Période de référence	Effectif total Pop; urbaine	Taux d'accroissement de la population citadine				Accroissmt réel des villes	Flux migratoire vers les villes	Accroissmt naturel	Flux migratoire annuel moyen
		Taux d'accroissmt moyen annuel %	Taux naturel %	Taux migratoire %	Population de l'accroissmt migratoire %				
1900	360.000								
1912	500.000	27	9	18	66,6 %	140.000	92.500	47.500	7.700
1912									
1926	760.000	30,5	11,8	18,7	61,3 %	260.000	159.500	100.500	11.400
1926									
1936	1070.000	35	15,6	19,4	55,5 %	310.000	172.000	138.000	17.200
1936									
1952	2000.000	40	20	20	50	930.000	465.000	465.000	29.000
1952									
1960	2900.000	48	29	19	40 %	930.000	368.000	562.000	46.000
1960									
1971	52000,00	55,5	32,5	23	41,4 %	2300.000	952.000	1.348.000	86.500

Sources = - J.Ch. PETIT et R. CASTET-BAROU "Contribution à l'étude des mouvements de la population marocaine musulmane et l'exode rurale" BESM n° 68 Mars 1956
- D. NOIN "La population rurale du Maroc" PUF Paris 1970
- R. ESCALLIER "Citadins et espace urbain au Maroc" CNRS Université de Tours 1981 ; Les recensement de 1952, 1960, et 1971.

DE 1900 à 1971, 2.200.000 personnes environ ont quitté les campagnes et leurs structures traditionnelles pour s'intégrer directement ou indirectement à l'économie urbaine ; ce qui représente 56 % de l'accroissement réel des populations citadines au cours de ces sept décennies. En d'autres termes plus d'un citadin sur deux supplémentaires au cours du XX^e siècle fut le résultat du déracinement campagnard au profit des villes. Le mouvement d'expulsion des ruraux n'a cessé de se manifester avec une intensité accrue, parallèlement à l'extension des rapports capitalistes de production, manifestant ainsi les bouleversements que subissent les structures socio-économiques et socio-spatiales marocaines.

Sur les 2.200.000 paysans déracinés :

4 %	le furent	entre	1.900	et	1912
7 %	le furent	entre	1912	et	1926
8 %	"	"	"	1926	et 1936
21 %	"	"	"	1936	et 1952
17 %	"	"	"	1952	et 1960
43 %	"	"	"	1960	et 1971

Le nombre (annuel) de personnes installées en milieu Urbain serait passé de 8.000 personnes environ dans les premières années du siècle à 46.000 à la fin de la période coloniale et à plus de 86.000 au cours de la décennie soixante. Certaines hypothèses annoncent 150.000 à 160.000 personnes nouvellement établies à l'intérieur des villes en 1976. (83)

83 - Estimation effectuée par R. ESCALLIER "Citadins et espace Urbain au Maroc" Centre interuniversitaire d'études méditerranéennes - Poitiers 1981 - Tome 1 - p. 162

L'établissement d'un indice d'évolution des flux migratoires annuels moyens révèle parfaitement la corrélation étroite existante entre la mobilité "primitive" de la force de travail et l'extension du nouveau modèle d'accumulation.

Tableau n° IV - INDICE D'EVOLUTION DU FLUX MIGRATOIRE
ANNUEL MOYEN (1936 - 1960 = 100)

Période	1900 - 1936	1936 - 1960	1960 - 1971
Nombre	12.000	35.000	86.500
Indice	34	100	247

Lors de la première phase (1900 - 1936), la mobilité primitive semble encore limitée en intensité, car c'est une période où le Capitalisme n'a pas encore "pris racine" définitivement au sein de la formation sociale marocaine : la soumission des tribus et donc des structures précapitalistes au nouvel ordre politique, administratif et surtout économique est en cours. Néanmoins c'est une phase où le processus de mobilité "primitive" de la force de travail s'annonce d'une manière violente comme le révèle la rapide progression des flux migratoires de 1900 à 1936. La violence militaro-politique et la violence économique se conjuguent pour engendrer l'irréversibilité du mouvement d'expulsion des campagnards de leur cadre collectif de reproduction.

La mobilité "primitive" s'intensifie dès 1926, dépassant à partir de 1930 les besoins du Capitalisme industriel en force de travail, ce qui annonce déjà l'émergence d'un préprolétariat. Au cours de la deuxième phase, la mise en place de l'arsenal juridico-politique et économique généralise et accélère le processus d'expulsion des paysans. L'intensité d'expulsion a pratiquement triplé. Cette phase d'accélération de déracinement des paysans se réalise en liaison avec les changements économiques et sociaux induits d'une période de crise et de transformations brutales et les "mutations" apportées dans le domaine médical et sanitaire. Néanmoins, malgré l'ampleur des flux migratoires vers les centres citadins, les campagnes ne se dépeuplent point contrairement au processus enregistré en Europe lors de la révolution industrielle. Si nous considérons la "population rurale théorique"⁽⁸⁴⁾, nous remarquons que de 1900 à 1936, trois ruraux sur 100 ont quitté la campagne et 5 ruraux sur 100 au cours de la période 1936 - 1960. Certes ce sont là des rapports importants en égard au fait que la population rurale représentait 93 % en 1900 et 75 % en 1960 de la population totale. Mais si l'ampleur de la mobilité "primitive" de la force de travail, au cours de l'accumulation Capitaliste coloniale, traduit l'importance du processus de désagrégation des structures socio-économiques précapitalistes, force est de constater que cette désagrégation ne fut pas totale. Les campagnes marocaines grâce à la solidité des relations tribales et familiales ont maintenu la grande majorité de la population rurale sur place. Le processus

84 - Nous entendons par "population rurale théorique" la population rurale sans émigration.

de mobilité "primitive" de la force de travail ne faisait que commencer, il s'est poursuivi sous la période post-coloniale à une cadence vertigineuse.

En l'espace d'une décennie (1960 - 1971) l'intensité des flux migratoires a été multipliée par près de 2,5 par rapport aux trois décennies précédentes. Dès les années soixante, la crise de la Société rurale marocaine atteint un tel degré de contradictions et de situations conflictuelles que les freins que pouvaient encore exercer l'organisation sociale traditionnelle ne jouent plus ou trop faiblement. Certes l'accélération du rythme de l'accroissement démographique exagère la pression démographique dans les campagnes, mais celle-ci n'est qu'un élément du phénomène de croissance et doit être rapprochée des rythmes et des rapports de production. Or, au cours des années soixante, soixante dix, la contradiction entre le procès de reproduction démographique et le procès de reproduction économique est de plus en plus aigüe ; si le surpeuplement apparaît comme l'expression d'un rapport entre nombre d'hommes à nourrir et quantité de ressources disponibles, ce rapport est modulé, voire déterminé par le système de répartition du revenu brut entre individus et catégories sociales et donc par les rapports sociaux liant les différentes classes sociales.

Or l'intervention de l'Etat marocain dans le domaine agricole, sous couvert de modernisation et ^{de} réforme agraire, n'a débouché que sur l'aggravation des inégalités sociale. (85)

85 - 2,5% des ménages ruraux avaient une dépense inférieure à 600 DH en 1959 - 60
10,5% des ménages ruraux avaient une dépense inférieure à 600 DH (constant) en 1970-71
Le pourcentage de ceux ayant une dépense inférieure à 900 DH est passé de 9 % à 17,35 % cf. Annex: n° 5

- 22 -

La redistribution des terres de colonisation a visé la création d'une catégorie moyenne de producteurs "placée en glaciis de protection des grandes propriétés contre la montée d'un sous-prolétariat rural et de la paysannerie sans terre".⁽⁸⁶⁾ Cette mutation agraire a abouti à l'éviction des hommes et des femmes en surnombre, en liaison avec l'amélioration du réseau de circulation et de la perception plus vive du "spectacle urbain".

2-1-2 LA MOBILITE "INTER-RURALE" DE LA FORCE DE TRAVAIL

Les flux migratoires campagne - villes ne représentent qu'une partie des paysans expulsés de leur cadre traditionnel.

D'autres paysans prolétarisés vont se diriger vers les centres agricoles où s'implanta une agriculture type capitaliste, nécessitant l'emploi d'une importante main-d'oeuvre salariée.

Les principales régions à implantation de système de culture sont les suivantes : Le Saïss, le Rharb, la Meseta du Nord-Ouest et la Chaouïa. Sur la base des taux d'accroissement naturel et d'accroissement réel de la population nous avons tenté d'évaluer l'immigration dans ces régions de la manière suivante :

86 - CHIADMI A. "Terre et pouvoir au Maroc". Les raisons de la récupération des terres de colonisation "Le monde Diplomatique avril 1974".

21 % de l'accroissement de population au sein de ces différentes régions sont dus aux flux migratoires inter-ruraux.

Cette immigration semble provoquée essentiellement par la recherche d'un emploi salarié, car au cours des années soixante une enquête menée dans les fermes de colonisation a montré que 20 % des ouvriers agricoles permanents et 38 % des ouvriers occasionnels n'étaient pas des locaux. (87)

Cette brutale mobilité primitive de la force de travail, en égard à la jonction des différents facteurs analysés précédemment, s'est traduite par la "malformation" de la classe ouvrière marocaine et l'extension du préprolétariat.

2-2- LA "MALFORMATION" DE LA CLASSE OUVRIERE.

Si en 1927 le salariat agricole ne représentait que 25.000 personnes et le salariat industriel 11.000 travailleurs environ, la fin de la période coloniale^a enregistré par contre l'émergence d'une importante main-d'oeuvre salariée : Les secteurs de l'agriculture, pêche, industrie, mines et artisanat absorbent en 1952, plus d'un demi-million de travailleurs (550.000 environ), auquel s'ajoutent 365.000 salariés du commerce et des services. Le recensement de 1952 a révélé un volume global de 928.000 salariés soit 32 % de la population active.

87 - G. LAZAREV "Le salariat agricole des fermes de colonisation - Résultats d'une enquête sur les ouvriers agricoles du Rharb" B.E.S.M. n° 101 - 102 Avril-Septembre 1966.

L'extension du salariat fut extrêmement rapide au lendemain de la deuxième guerre mondiale et s'est poursuivie lors de la période post-coloniale.

Tableau n° V EVOLUTION DU SALARIAT PAR RAPPORT A LA POPULATION ACTIVE

	1 9 5 2	1 9 6 0	1 9 7 1
Salariat	928.205	1.128.649	1.450.854
Population active	2.899.455	3.254.379	4.000.000
Salariés/Population active en %	32 %	35 %	37 %

SOURCES : - Recensement de 1952
- Recensement de 1960
- Recensement de 1971

De 1952 à 1960 le salariat a progressé de 21,5 % et de 1960 à 1971 la progression fut de l'ordre de 31 %. Cependant malgré ce relatif développement de la société salariale marocaine, la structure de la population active ne s'est que faiblement transformée sous la période post-coloniale. En effet si la période coloniale, notamment au lendemain de la deuxième guerre mondiale, a enregistré la salarisation du tiers environ de la population active le salariat n'atteint en 1971 que 37 %, ce taux peut être estimé en environ 40 % à la fin des années soixante dix, puisqu'en 1976-77 21 % de la population active agricole était salariée et 45 % de l'emploi urbain étaient constitués d'ouvriers et manoeuvres non agricoles.

Cette extension du salariat s'est accompagnée d'une malformation de la classe ouvrière que l'on peut déceler à travers la lente progression du salariat agricole, la faiblesse du salariat industriel combiné à une très forte concentration régionale et sectorielle, l'extension très rapide du salariat de services et la mise en place d'un modèle industriel basé essentiellement sur la non qualification des travailleurs.

2-2-1 LENTE PROGRESSION DU PROLETARIAT AGRICOLE PAR RAPPORT
A LA POPULATION ACTIVE.

Au cours du XX^e siècle, le salariat agricole a évolué comme suit :

Tableau n° VI - EVOLUTION DU SALARIAT AGRICOLE 1922 - 1982

Années	Effectifs	Indice 1952=100
1922	6.000	1,7
1927	25.000	7
1936	100.000	28
1952	353.000	100
1960	366.000	104
1971	419.000	119
1977	458.000	130
1982	504.000	143

Évalué à quelques milliers lors des premières années du Protectorat, le salariat agricole comprend à la fin de la période coloniale plus de 353.000 personnes. A l'heure actuelle on estime le prolétariat agricole à un peu plus d'un demi million d'individus. Le processus de salarisation de la population active agricole s'est nettement ralenti après l'indépendance : si en trois décennies de domination coloniale (1922-1952) 347000 paysans furent transformés en salariés agricoles, les trois décennies de la période post-coloniale (1952-1982) n'ont enregistré qu'un accroissement de l'effectif salarial de 151.000 personnes, soit l'équivalent de 45% de l'effectif nouvellement salarié entre 1922-1952. L'intensité de l'extension du rapport salarial apparaît ainsi nettement ralentie par rapport à la période coloniale, comme le révèle l'indice de salarisation que nous avons élaboré : situé à 1,7 à peine en 1922 et à 28 en 1936, l'indice est de 100 en 1952 et à peine de 143 en 1982. Bien plus, le nombre de paysans transformés en ouvriers agricoles en seize années de domination coloniale (1936-1952) est supérieur de 67% au nombre des nouveaux salariés agricoles de toute la période post-coloniale. Ceci montre d'une part, toute la brutalité avec laquelle s'est réalisé le processus de prolétarianisation sous la période coloniale et les limites d'absorption de la force de travail par l'agriculture capitaliste depuis l'indépendance. Certes, contrairement au cas algérien, le prolétariat marocain a progressé nettement en valeur absolue par rapport à l'emploi agricole, mais cet accroissement du salariat ne fut que très lent, au cours des vingt dernières années :

Tableau n° VII

EVOLUTION DE L'EMPLOI DANS L'AGRICULTURE

1960 - 1982

CATEGORIES	1 9 6 0		1 9 7 1		1 9 7 7		1 9 8 2	
	Effectif	%	Effectif	%	Effectif	%	Effectif	%
Employeurs	177	9,6	57	2,9	57	2,7	57	2
Travailleurs indé- pendants	814	44,4	837	42,1	877	41,5	913	40
Salariés	366	20,0	419	21,1	458	21,7	504	22
Aides familiaux	461	25,1	672	33,8	716	33,9	794	34
Situation non déclarée	16	0,9	3	0,1	4	0,2	5	0
<u>T O T A L</u> :	1.334	100	1.988	100	2.112	100	2.273	100

Sources : Ministère de l'Agriculture et de la Réforme Agricole (MARA)
" L'emploi dans le milieu rural" 1977

Les chiffres de 1982 ont été obtenus par extrapolation
(Effectifs en 1.000 personnes)

20 % en 1960 ; 21 % en 1971 et 22 % en 1982. ⁽⁸⁸⁾ Cette lente progression fut accompagnée d'une baisse très sensible, tant en valeur absolue qu'en valeur relative, des employeurs dont la part dans l'emploi passe de près de 10 % en 1960 à 2,5 % en 1982. Parallèlement le nombre de travailleurs indépendants a regressé relativement de 44,4 % en 1960 à 40,2 % en 1982, par contre celui des aides familiaux a progressé très nettement passant de 25 % environ en 1960 à 35 % en 1982. Ceci démontre le fait que les transformations subies par l'agriculture ces deux dernières décennies se sont traduites beaucoup plus par l'extension de rapports sociaux à caractère familial plutôt que par l'extension de rapports salariaux. La salarisation n'est donc qu'une donnée très faiblement agricole, même si celle-ci s'étend quelque peu au milieu rural; La baisse très nette du salariat agricole par rapport au salariat globale, entre 1952 et 1971 corrobore notre remarque : regroupant 38 % du salariat total en 1952, l'agriculture n'en regroupe en 1971 que 28 %. ⁽⁸⁹⁾

Dans de telles conditions, la formation sociale marocaine apparaît caractérisée par l'articulation de deux catégories de modes de production que l'on pourrait qualifier de "spécialisés" :

88 - Pour le cas algérien cf. Christian PAILLOIX "Un essai sur la formation de la classe ouvrière algérienne (1963-1978)" Revue TIERS-MONDE Tome XXI n° 83 Juillet - Septembre 1980 P.U.F. PP. 557 -574

89 - cf. Recensements de 1952 et 1971. Voir tableau. n° VIII

Tableau n° VIII

EVOLUTION DU SALARIAT PAR BRANCHES

ANNEES BRANCHES	1 9 5 2		1 9 6 0		1 9 7 1	
	Effectif	%	Effectif	%	Effectif	%
- Agriculture, pêche	352.855	38	365.807	32,4	418.691	28
- Industries extractives	18.115	2	47.677	4	49.814	3,5
- Industries de transformation	98.225	10,5	133.291	12	211.430	14,5
- Construction	76.315	8,2	51.675	5	138.060	9,5
- Commerce, banque, assurances	22.880	2,5	53.049	5	61.989	4
- Transports, communication et services	340.805	37	378.451	33,5	539.114	36
- Activités mal désignées	18.010	2	101.379	9	65.019	4,5
<u>T O T A L</u> :	928.205	100	1.128.649	100	1.480.854	100

Sources : Service Central des statistiques :

- Recensement de 1952
- Recensement de 1960 Vol. II population active
- Recensement de 1971 population active - Résultats du sondage ou 1/10ème

Les zones agricoles sont ainsi divisées en deux catégories :
celles dont les sols sont aptes à la production de cultures
"spéciales marchandes" où se sont développées les modes de pro-
duction dominants, plantations ou exploitations traditionnelles
réorganisées pour la production destinée essentiellement à l'expor-
tation ; celles qui sont réservées à la survie des modes de
production autosubsistants, fournisseurs de force de travail et
source des migrations. Dans de telles circonstances l'autosubsis-
tance des formes d'exploitations précoloniales ou des groupes
sociaux parcellaires n'a d'autre signification que de permettre
la mise en réserve des forces de travail nécessaires à la crois-
sance du secteur marchand. Par conséquent l'extension du salariat
agricole se trouve limitée aux exploitations capitalistes qui
sont les seules à employer des ouvriers permanents aux côtés
de la main-d'oeuvre occasionnelle, comme le montre le tableau
précédent. Or les exploitations capitalistes se trouvent elles-
mêmes, en partie, bloquées dans leur extension par les possibili-
tés de plus en plus réduite d'exportation, et la nécessaire mé-
canisation ce qui explique la faible progression relative du
salariat agricole. Cette limite structurelle à l'extension du
salariat agricole est d'autant plus accentuée que les exploita-
tions de subsistance et de petite production marchande recourent
essentiellement à la main-d'oeuvre familiale et occasionnellement
à la main-d'oeuvre saisonnière notamment au niveau des exploita-
tions de petite production marchande.

Le rôle des modes de production précoloniaux dans la mise en réserve des forces de travail nécessaires à la croissance du secteur marchand est de plus important comme en atteste l'accroissement du nombre de travailleurs indépendants et des aides familiaux. En 1960 69,5 % de l'emploi agricole soit 1.275.000 personnes, étaient constitués de travailleurs indépendants et d'aides familiaux, en 1982 le pourcentage est estimé à plus de 75 % soit 1.707.000 personnes.

Cependant la capacité des sphères de production précapitalistes en tant que réservoir des forces de travail ne peut être infinie en égard à la rapide progression de la population active agricole, Or la structure industrielle concentrée, à composition organique du Capital dictée par les intérêts étrangers ne permet pas l'absorption de toute la force de travail libérée. Les statistiques corroborent amplement cette remarque.

2-2-2 - LE PROLETARIAT INDUSTRIEL : FAIBLESSE NUMERIQUE, CONCENTRATION ET NON QUALIFICATION

2-2-2-1 - UN TRIPLE TYPE DE PROLETARIAT INDUSTRIEL.

La participation relative du secteur secondaire (Energie, mines, industrie, artisanat, bâtiments et travaux publics) à l'emploi total a nettement progressé au lendemain de l'indépendance : représentant environ 10,5 % de l'emploi total au cours de la période 1936 - 1952, la participation du secteur secondaire est passé à 15 % en 1960, 20 % en 1971 et 23,5 % en 1977. La participation des industries de transformations dans cette évolution a été légèrement inférieure : 6,65 % en 1952 et 11,8 % en 1977 ;

Tableau n° IX EVOLUTION DU SALARIAT DANS LES PRINCIPALES
BRANCHES INDUSTRIELLES. 1952 - 1977

	1952	1960	1971	1977 estimation
Effectifs	192.655	232.643	399.304	500.000
% par rapport au salariat total	21 %	21 %	27,5 %	
Effectifs des industries de transformation	98.225	133.231	211.430	300.000
% par rapport au salariat des branches industrielles.	51 %	57 %	53 %	50 %

Sources : - Les recensements de 1952 - 1960 - 1971
 - Ministère du Commerce et de l'Industrie "Les Industries de transformation - 1978" !
 - Office pour le Développement Industriel "zones industrielles au Maroc" Groupe HUIT
 Avril 1980

Sur cette base l'emploi dans les industries de transformation a évolué comme suit :

Tableau n° X EVOLUTION DE LA MAIN-D'OEUVRE DANS LES
INDUSTRIES DE TRANSFORMATION 1935-1978

Années	Effectifs	Accroissement des effectifs	Accroissement annuel moyen
1935	19.230	-	3.800
1957	102.308	83.078	2.100
1969	127.523	25.215	3.460
1978	158.657	31.134	

- Sources : - Bulletin Economique du Maroc (B.E.M.)
"Inventaire de l'industrie en 1935" Vol. II
n° 8 Avril 1935
- A. AYACHE "La population ouvrière au Maroc"
B.E.S.M. Vol XXII n° 79 1958
- D. NOIN "Eléments pour une étude géographique
de l'industrie marocaine" Revue de géographie
du Maroc (R.G.M.) 1968 n° 13.
- Ministère du Commerce et de l'Industrie
"Les industries de transformation 1980".

Le degré d'absorption de la force de travail libérée s'avère dérisoire en égard au stock de "Chômeurs" : 350.000 recensés en 1971 et 214.000 recensés en 1976 dans les centres urbains uniquement. (93)

93 - Cf. Direction de la statistique "Résultats de l'enquête sur l'emploi urbain" Rabat 1976
Ces chiffres ne sont fournis qu'à titre indicatif, car la notion de chômage est peu significative dans un pays où l'individu est acculé à trouver un emploi quelqu'il soit pour survivre.

La comparaison entre la répartition des établissements industriels selon la période de création et les effectifs supplémentaires est significative de ce processus :

Tableau n° XI

TABLEAU COMPARATIF DES ETABLISSEMENTS INDUSTRIELS SELON LEUR DATE DE CREATION ET DES EFFECTIF EMPLOYES

	Avant 1947 à 1957		1958 à 1961		1962 à 1976	
	Effectifs	%	Effectifs	%	Effectifs	%
- Etablissements créés	507	27%	183	10%	1.175	63%
- Effectifs supplémentaires	102.308	66%	25.515	16%	27.960	18%

SOURCES : - Office pour le Développement Industriel (ODI)
 "Zones industrielles au Maroc" Groupe Huit
 Maroc Développement Avril 1980

27 % des établissements existants en 1976 ont été créés avant l'indépendance, mais participant à raison de 67 % dans l'emploi industriel actuel, alors que les 1358 établissements créés sous la période post-coloniale (73 % de l'ensemble des établissements) ne correspondent qu'à un accroissement de l'effectif salariés de 34 %. Ce décalage entre le nombre d'établissements nouvellement créés et les effectifs salariés est plus accentuée lors de la période 1962 à 1976 : 63 % des établissements pour 18 % des effectifs salariés.

Cette extrême faiblesse d'absorption de la force de travail par les industries de transformation est caractéristique de l'investissement de substitution suite à l'adoption des techniques les plus récentes qui offrent des possibilités très réduites en matière d'emploi. (94)

94 - Cf. à ce propos Carlo BENETTI "L'accumulation dans les pays capitalistes sous-développés" Ed. Anthropos - Paris - p. 202 et suivantes

L'extension du salariat dans les principales branches industrielles (mines, industries de transformation, B.T.P.) a été très rapide au cours de la deuxième moitié du XX^e siècle, notamment en valeur absolue : 5.000 salariés supplémentaires en moyenne chaque année au cours de la période 1952 - 1960, 15.000 entre 1960 et 1971 et près de 17.000 entre 1971 et 1977.

Les industries de transformation au sens large (industries et activités artisanales) ont largement contribué à cette extension puisque le salariat y a triplé entre 1952 et 1977 (98.000 en 1952 ; 300.000 environ en 1977).⁽⁹¹⁾ Cependant nous ne pouvons en conclure à l'image de l'Algérie, qu'il y a un processus de prolétarianisation à dominance industrielle, car les recensements fournissant ces évaluations tiennent compte aussi bien des établissements industriels au sens strict que des établissements à caractère artisanal. Il est vrai que la distinction entre l'artisanat et l'industrie n'est pas aisée à réaliser ;⁽⁹²⁾ généralement, selon les différents recensements industriels, l'établissement industriel a été définie par rapport au nombre de personnes employées. La limite inférieure est de dix personnes au moins.

91 - Selon l'enquête menée par le groupe HUIT et publié en 1980, l'emploi industriel aurait augmenté de 6 à 7 % annuellement au cours des années soixante dix. Sur cette base nous avons évalué le salariat industriel à 300.000 en 1977.

92 - Cf. A. EL KHYARI "Artisanat et Capitalisme au Maroc"
Thèse de Doctorat d'Etat Es sciences économiques -
Janvier 1982 - CASABLANCA.

Le modèle industriel au Maroc est basé sur la prédominance des industries de biens de consommation qui ont constitué 68 % de la valeur Ajoutée en 1975 et sur la faiblesse des biens d'équipement (22 % de la V.A. y compris les matériaux de construction) ; Les industries d'exportation ne participent qu'à 10 % de la V.A. industrielle. (95) Par conséquent l'industrie marocaine est nettement orientée vers le marché intérieur et dans ce marché vers la production des biens de consommation. Or cette "industrialisation par substitution d'habitudes de consommation", pour reprendre l'expression de M. IKONICOFF, rencontre d'importantes limites au niveau de ses effets en matière d'absorption de la force de travail : (96)

- La nature fortement capitaliste des investissements qui y sont effectués aussi bien par le secteur public que privé engendre un coût de création d'emploi, nouveau trop élevé (47.290 DH par emploi nouveau en 1976 - 77), ce qui a pour résultat d'entraver l'extension du salariat industriel. (97)

- Les possibilités de croissance des industries de substitution en biens de consommation semblent, dans le modèle actuel, épuisées en égard aux trop grandes inégalités de revenus et à la demande intérieure

95-Office pour le Développement Industriel (O.D.I.) "Zones industrielles au Maroc" Groupe HUIT - Maroc Développement Avril 1980.

96 - M. IKONICOFF "Le système de l'économie mondiale : Désordre ou atonalité ; La problématique de la transition". in Colloque sur Dépendance et Problématiques de la Transition - Université Mohamed V Rabat 10-11-12 - Avril 1980 - Polycopié p. 37

97 - Cf. Ministère du Commerce, de l'Industrie, de la Marine Marchande et des Pêches Maritimes "Les industries de transformation" Année 1977 p. 14.

trop faible qui ne progresse que par la contribution des classes sociales les plus riches qui ne sont jamais les principales acheteuses des produits nationaux (effet de démonstration) et qui tendent à stimuler les importations de luxe. (98)

D'autre part, la propagation du modèle de consommation sur lequel est basé ce type d'industries, rencontre des résistances importantes, conséquences des modes de comportements et des systèmes de valeurs traditionnelles. (99)

-La sous-traitance internationale ne joue qu'un rôle très limité en matière de création d'emplois, car sous couvert de sous-traitance, les unités de production qui s'installent se contentent d'un conditionnement ou d'un montage de produits presque entièrement importés et ne servent en fait qu'à détourner la protection douanière aux seuls profits des firmes multinationales. (100) Une enquête industrielle effectuée en 1978 signale que "dans la plupart des cas, les petites entreprises exportent suite à la demande d'un client étranger ; certaines ont d'ailleurs été créées indirectement par des fabricants ou des grossistes européens". (101)

- Le modèle industriel au Maroc se caractérise par un degré faible de transformation des produits traités, le rapport entre la valeur Ajoutée et la production est bas : en moyenne 30 %

98 - Cf. Annexe I, Nombre de personnes en dessous du seuil de pauvreté.

99 - M. IKONICOFF Article cité pp. 36 - 38

100 - Deux enquêtes industrielles aboutissent à cette même conclusion :
-DAR AL HANDASAH CONSULTANTS "Etude d'identification et d'évaluation des possibilités d'investissements industriels" Rapport n° 2 - Volume I - Rabat, Beyrouth, Londres 1976
-O.D.I. "Zones industrielles au Maroc" Groupe HUIT Avril 1980

101 - Etude de la SORCA-BMB 1978 citée par O.D.I. op. cit.

pour l'ensemble du secteur industriel. Ceci tient à l'importance des biens intermédiaires importés et à la présence d'industries du montage dans certaines branches. Ainsi les effets d'induction de l'extension industrielle ne peuvent être que limités.

La part relative du salariat des industries de transformation a tendance, de ce fait, à baisser très sensiblement par rapport au prolétariat des principales branches industrielles (mines, B.T.P., activités semi-artisanales, industries de transformation) :

représentant 43,5 % et 47 % (entre 1952 et 1960) de l'ensemble des salariés des différentes branches industrielles, la force de travail absorbée par les industries de transformation n'en représente en 1971 que 34 % et en 1977 31 %.

Par conséquent l'extension du salariat industriel n'est pas due à un véritable processus d'industrialisation ; l'élément dynamique dans cette extension étant joué principalement par la branche des Bâtiments et Travaux Publics en liaison avec le processus d'urbanisation et par la prolifération de petits ateliers à caractère semi-artisanal : entre 1960 et 1971 le salariat dans le B.T.P. s'est accru de 167 % et le salariat dans les activités de transformation semi-artisanales a progressé de 126 % entre 1960 et 1977 au moment où l'emploi dans les industries de transformation n'a progressé que de 41 % (entre 1960 et 1977).

Le processus de prolétarianisation au Maroc s'est traduit par l'extension du salariat industriel au sens large ; cependant

ce salariat ne repose que très faiblement sur l'extension des effectifs de l'industrie au sens étroit et pour une part, au moins sept fois plus importante, sur le développement du B.T.P. et des activités semi-artisanales, comme le révèlent les chiffres suivants :

ACCROISSEMENT DU SALARIAT DANS LE B.T.P., INDUSTRIES DE TRANSFORMATION ET ACTIVITES SEMI-ARTISANALES DE 1960 à 1977. (102)

B.T.P.	133.000)	
		(
Activités)	300.000
semi-artisanales	167.000	(
)	
Ind. de transfor-		(
mation	45.000)	
		(

En conséquence, on peut dire que l'agression tant coloniale que néo-coloniale ayant imposé au Maroc un modèle d'industrialisation par substitution d'habitudes de consommation a produit un triple type de salariat industriel, un salariat industriel au sens strict très faible en volume, un salariat de chantiers (mines et B.T.P.) et un salariat confiné dans des activités de transformation semi-artisanales.

102 - L'évaluation de l'accroissement des effectifs ^a ont été obtenus par estimation à partir de l'évolution entre 1960 et 1970 ; l'évaluation est donc sous-estimée en regard à l'importante progression de la construction au cours des années 70.

2-2-2-2- L'ASPECT STRUCTUEL DU PROLETARIAT INDUSTRIEL :
RESULTAT DE L'HERITAGE COLONIAL.

Outre sa faiblesse quantitative, le prolétariat industriel se caractérise par sa forte concentration régionale et sa qualification très limitée.

a UN PROLETARIAT INDUSTRIEL ESSENTIELLEMENT URBAIN :

Le tableau n° XII fait ressortir l'évolution hiérarchique des centres d'emplois industriels :

- Casablanca constitue, aussi bien en période coloniale que post-coloniale, la principale ville prolétarienne. Un ouvrier sur deux dans les industries de transformation est occupé à Casablanca. En dehors de cette ville, aucune agglomération urbaine n'a donné naissance à un important prolétariat industriel.
- Cependant le prolétariat industriel de certains centres progresse rapidement, notamment à Fès, Rabat-Salé et Tanger où le nombre d'emplois industriels a été multiplié respectivement par 3,5 , 3 et 4,3.
- L'axe du littoral atlantique moyen continue à regrouper les 2/3 du prolétariat industriel (68,2 % en 1967 et 65 % en 1976).

(103

103 - L'axe atlantique moyen regroupe cinq centres : Safi, El-Jadida, Casablanca, Rabat et Kénitra.

Tableau n° XII

REPARTITION REGIONALE DU PROLETARIAT INDUSTRIEL

ANNEE VILLES ET REGIONS	1 9 3 1		1 9 5 2		1 9 6 7		1 9 7 6	
	Effectif	%	Effectif	%	Effectif	%	Effectif	%
- Casablanca-Mohammedia	11.182	34	42.300	49	55.900	55,9	89.900	50,5
- Safi	1.545	4,5	13.200	15	4.900	4,9	8.938	5
- Rabat - Salé	6.240	19	6.000	7	4.400	4,4	13.029	7,5
- Meknès	4.556	14	1.650	2	2.200	2,2	4.397	2,5
- Marrakech	1.347	4	1.850	2,5	3.800	3,8	6.674	4
- Kénitra	576	2	2.500	3	2.300	2,3	5.753	3
- Oujda	4.744	14	473	0,5	600	0,6	870	0,5
- Fès	2.759	8	1.450	2	3.700	3,7	14.891	8,5
- Agadir	99	0,5	6.200	7	2.000	2	7.949	4,5
- Tanger			6.000	7	3.100	3,1	12.974	7
- Reste du pays			4.000	5	17.100	17,1	12.695	7
			87.000	100	100.000	100	178.000	100

SOURCES : - R. HOFFHER "L'économie marocaine" Recueil Sirey- Paris 1932 p. 198
- Recensement de 1952 ; D. NOIN art. cit. ; "Les industries de transformation" op. cit.

L'ensemble des villes côtières concentre près de huit ouvriers sur dix (76 % en 1967 et 79 % en 1976). L'extension du prolétariat industriel est intimement liée à l'infrastructures portuaire. Par conséquent les villes intérieures ne participent que très faiblement à l'extension du prolétariat dans le secteur industriel (20 % environ). Encore faut-il préciser que la ville de Fès, à elle seule, contribue en 1976 pour 8,5 % à l'emploi industriel. (104)

- Le prolétariat dans le secteur industriel est quasi exclusivement urbain ; seules quelques raffineries, créées par l'Etat, ont été installées dans les campagnes, proches des cultures de la betterave à sucre (Tadla et Doukkala).

Le maintien de l'industrialisation par substitution d'habitudes de consommation léguée par l'agression coloniale, n'a guère transformé la structure spatiale du prolétariat du secteur industriel. L'extension de ce prolétariat s'est faite en grande partie selon le schéma colonial, c'est à dire en respectant la concentration régionale au profit des principales villes atlantiques.

b / LA STRUCTURE PAR BRANCHES DE L'EMPLOI INDUSTRIEL.

La structure du salariat et son évolution dans les principales branches des industries de transformation est révélatrice de la relation existante entre le modèle d'industrialisation extravertie imposé au Maroc et les différentes formes de prolétarisation.

104 - Cette concentration dans la frange atlantique s'explique en partie par le fait que l'industrie marocaine est fortement dépendante de l'importation de matières premières et de produits intermédiaires pour son fonctionnement. Les branches basées sur l'utilisation de matières locales ne représentent que 39 % de la valeur Ajoutée de l'ensemble des industries.

Au niveau global la structure du salariat dans les divers branches industrielles a peu évolué : Les industries agro-alimentaires et textiles et cuirs continuent à revêtir la même importance relative au niveau de l'emploi industriel qu'à la fin de la période coloniale, soit 59 % en 1957, 62,9 % en 1969 et 56,3 % en 1977.

TABLEAU N° XIII EVOLUTION DE LA STRUCTURE DU SALARIAT
SELON LES PRINCIPALES BRANCHES DE
L'INDUSTRIE DE TRANSFORMATION (EN %).

BRANCHES	1957	1969	1977
Industries agro-alimentaires	37,5	31,6	22
Textiles et Cuirs	21,5	31,3	34,3
Industries du bois	8,5	4,7	3,39
Papier, Carton, Imprimeries	3	4,0	4,15
Industries mécaniques et électriques	21	15,5	18,09
Industries chimiques	8,5	12,1	17,78
Industries diverses	-	0,9	0,29
TOTAL	100	100	100

Sources : - A. AYACHE "La population ouvrière au Maroc"
 B E S M 1959 op. cit.

- Direction de la statistique "Etude de structure sur l'industrie, les mines, l'énergie, le bâtiment, les travaux publics, les transports et le commerce de gros".
 Synthèse - Rapport n° 12.

- "Les industries de transformations 1978" op. cit.

Le relatif maintien de cette structure s'explique en très grande partie par la mise en place et les tentatives d'élargissement du modèle d'industrialisation par substitution d'habitudes de consommation. Il faut néanmoins préciser que l'importance relative des industries agro-alimentaires et de textiles ainsi que la progression très notable de l'emploi dans les industries chimiques s'expliquent également par le passage à un nouveau mode d'accumulation imposé à la formation sociale marocaine. Il s'agit du passage de l'internationalisation du Capital financier et du processus de circulation à l'internationalisation du Capital productif qui a tendance à se traduire par un redéploiement dans l'espace des implantations industrielles.

Ce mouvement qui se développe sous la poussée convergente de plusieurs facteurs, ⁽¹⁰⁵⁾ s'est traduit au Maroc par l'extension des établissements de sous-traitance visant à pourvoir et le marché local et le marché extérieur.

Par branches, cette orientation est très claire au niveau de l'agro-industrie, des textiles et de la chimie. Ces trois branches absorbent à elles seules en 1977 plus de 74 % du valariat industriel et participent pour plus de 79 % dans les exportations industrielles. ⁽¹⁰⁶⁾ Il y a une relation étroite entre le dynamisme de l'emploi et le dynamisme des exportations de ces trois branches. Mais en égard à la politique protectionniste européenne ces dernières

105 - Les principaux facteurs sont les suivants :

- L'amélioration des moyens de transport et des télécommunications.
- Les effets polluants de l'industrie de plus en plus mal supportées par les formations sociales métropolitaines.
- Les difficultés croissantes auxquelles se heurte dans les pays industriels l'extraction de la plus-value absolue et relative ; les tensions sociales tendent à y devenir insupportables ; Le nombre des travailleurs émigrés semble approcher d'un seuil difficilement franchissable.

106 - Cf. Annexe n° 2

années cette relation ^{tendra} ~~sera~~ certainement à se relâcher pour l'agro-industrie et le textile, tout en s'accroissant au niveau de la chimie comme le laissent prévoir les projets très importants de production de phosphores et d'engrais sur la base des gisements de phosphate. Ainsi-donc il apparaît que la structure du prolétariat dans les différents branches industrielles est fortement dépendante du mode d'accumulation imposé par la division internationale du travail comme en atteste les très faibles transformations par rapport au schéma colonial et la croissance des nouvelles branches (chimie notamment) par rapport aux nouvelles stratégies impérialistes dans le bassin méditerranéen. (107)

c / UN SALARIAT PEU QUALIFIE : RESULTAT D'UN PROCES DE TRAVAIL BANALISE.

La structure selon la qualification du travailleur collectif est très difficile à apprécier, étant donnée l'absence d'enquête globale sur le degré de qualification de la population active occupée. (108) Cependant le maintien d'un très fort taux de main-d'oeuvre non qualifiée dans les principales branches industrielles nous permet d'avancer que le processus de prolétarianisation s'est accompagné de la mise en place d'un procès de travail banalisé ayant pour base essentielle la non qualification du travailleur. Une enquête industrielle publiée en

107 - Cf. P. JUDET "Stratégies industrielles et modes d'accumulation du Capital dans le Bassin Méditerranéen et le Moyen Orient" Article dactylographié - Université des Sciences Sociales - Grenoble 1975

108 - L'enquête sur l'emploi Urbain de 1976 ne s'est nullement préoccupée de la qualification de la main-d'oeuvre - Cf. Secrétariat d'Etat au plan et au Développement Régional "Résultats de l'enquête sur l'emploi Urbain" Rabat 1976.

1979 a tenté d'apprécier le niveau de technicité de chaque branche en considérant le rapport T des effectifs à haute qualification (Cadres Supérieurs + Cadres Intermédiaires) sur les effectifs totaux de chaque branche. Un tel critère a permis de classer les branches en trois groupes par degré croissant de technicité :

TABLEAU XIV CLASSIFICATION DES BRANCHES INDUSTRIELLES SELON LE DEGRE DE TECHNICITE CROISSANT.

B R A N C H E S	DEGRE DE TECHNICITE (EN %)
- Branches à Technicité faible	$T < 6 \%$
Produits Textiles et bonneterie	3,3
Habillement.	3,3
Produits de l'industrie métallique	4,6
de basse. Bois et articles en bois	4,8
Cuir	5,2
- Branches à Technicité moyenne	$6\% < T < 9\%$
Matériel de transport	6,2
Ouvrage en métaux	6,5
Papier, carton et imprimerie	6,9
Produits de la chimie et de Parachimie	7,8
Produits des industries alimentaires	8,3
Articles en caoutchouc ou en plastic	8,8
Boissons et Tabacs.	8,9
- Branches à Technicité forte	$T < 9\%$
Matériel électrique et électronique	9,3
Matériel d'équipement mécanique	10,2
Machine des bureaux Industriels de précision, de mesure et de contrôle, d'optique et d'horlogerie.	17,3

Sources : Ministère du Commerce et de l'Industrie - Direction de l'Industrie - "Etude d'évaluation des possibilités de formation des cadres ~~payens~~ pour l'industrie" Rabat Juin 1979 p. 56. moyens

Or les branches à Technicité faible ou moyenne absorbent la grande majorité du salariat des industries de transformation (environ 82%). Le modèle industriel marocain exige, de ce fait, une main-d'oeuvre à faible technicité, ce qui engendre un processus de maintien d'une structure à faible qualification du travailleur collectif.

Tableau n° XV INTENSITE DE LA QUALIFICATION OUVRIERE DANS LES INDUSTRIES DE TRANSFORMATION

BRANCHES	1 9 6 9			1 9 7 9		
	O. Q (1)	M. + O.S. (2)	$\frac{1}{1+2}$ en %	O. Q (1)	M.+ O.S (2)	$\frac{1}{1+2}$ en %
I.A.A	2.232	16.525	12	4.700	23.065	17
I.T.C	4.326	23.262	16	5.875	42.804	12
I.M.E	1.905	11.039	15	7.868	16.848	32
I.C.P	1.824	9.905	15,5	6.965	20.922	25
TOTAL	10.287	60.731	14,5	25.408	103.640	19,5

SOURCES : - Direction de la Statistique "Etude de structure Industrielle" 1969.
 - Ministère du Commerce et de l'Industrie "Etude d'évaluation des possibilités de formation des Cadres moyen pour l'industrie" Rabat Juin 1979.

O.Q = Ouvriers qualifiés
 M. = Manoeuvres
 O.S = Ouvriers Spécialisés
 I.A.A = Industries Agro-Alimentaires
 I.T.C = Industries Textiles et Cuirs
 I.M.E = Industries Mécaniques et Electriques
 I.C.P = Industries Chimiques et Parachimiques.

Seule 19,5 % des ouvriers de l'industrie de transformation sont qualifiés en 1979 contre 14,5 % en 1969. La progression de la qualification ouvrière nous paraît d'autant plus faible que cette période a enregistré la création de la majorité des établissements industriels existants de nos jours.

L'industrialisation de substitution d'habitude de consommation et de sous-traitance engendre un processus de prolétarisation sans ou à très faible qualification à l'inverse de l'industrialisation dans les pays capitalistes développés. Les ouvriers non qualifiés représentent 77,6 % de l'emploi industriel au Maroc contre à peine 43,4 % dans les pays industrialisés. ⁽¹⁰⁹⁾ Au niveau de l'industrie la plus ancienne et la plus importante en matière d'emploi, le taux de non qualification de la main-d'oeuvre est encore plus important par rapport aux pays industrialisés (84,1 % contre 45,2 %). ⁽¹¹⁰⁾ C'est là aussi une des conséquences de l'agression néocoloniale qui tend à produire et reproduire essentiellement des ouvriers non qualifiés.

2-3 - "TERTIARISATION" DU SALARIAT ET PREPROLETARISATION.

L'accumulation coloniale a, dès les années cinquante, imprimé au salariat, un caractère à dominante tertiaire : 39,5 % des salariés en 1952 relevaient du commerce, transports et services. ⁽¹¹¹⁾ Cette dominante n'a guère changé, lors de la période post-coloniale, puisqu'en 1971 le tertiaire regroupait 40 % des salariés, ⁽¹¹²⁾ dont 17 % au niveau de l'administration. ⁽¹¹³⁾

109 - Cf. Annexe n° 3

110 - Ibid.

111 - Cf. Tableau N° VIII

112 - Ibid

113 - S.E.P.D.R. "Recensement général de la population et de l'habitat-Population active" p. 54

En dehors de l'administration, ⁽⁷⁸⁾ ce sont les services domestiques qui absorbent la plus grande part des salariés du tertiaire soit 105.500 personnes en 1971 contre 68.500 en 1960.

Ce sont, dans la quasi-totalité des cas, les jeunes filles et les femmes qui sont cantonnées dans ce salariat domestique :

90 % des salariés des services domestiques sont de sexe féminin. (114)

Les transports et communications occupent 71.000 salariés et le commerce 59.000.

Comme le montre l'importance du salariat domestique (6 % en 1960 et 7 % en 1971 du salariat total), la dominante tertiaire du prolétariat marocain doit être analysée en liaison avec cette contradiction fondamentale entre la forte intensité d'expulsion des paysans et la faible capacité d'absorption par le système productif.

L'urbanisation a précédé l'industrialisation plutôt qu'elle n'en a résulté. L'absorption de la main-d'oeuvre, expulsée vers la ville, par suite des transformations des structures agraires, est d'autant plus difficile que le mode d'industrialisation à composition organique du Capital très élevée, limite le nombre des créations d'emplois. Les possibilités d'emploi, dans les industries manufacturières étant réduites, une fraction importante de la force de travail libérée s'oriente par force, vers les activités à très faible productivité du tertiaire notamment, ou entre en chômage.

114 - Les services domestiques occupent plus d'une femme active sur trois en milieu Urbain (34,7 %). Cette main-d'oeuvre de gens de maison, de domestiques, employée aux tâches d'entretien et de nettoyage, est demeurée extrêmement jeune : 57 % appartiennent au groupe des moins de 25 ans. Ce dernier fait rappelle un trait caractéristique de la formation sociale marocaine, l'emploi de très jeunes filles, nées en milieu rural, pour les travaux domestiques. Celles-ci sont nourries et logées en échange des tâches qu'elles effectuent dans le ménage, sans pour autant acquérir le statut et les avantages du salariat.

La juxtaposition de deux chiffres peut être révélatrice de cette contradiction entre processus d'expulsion et processus d'absorption de la force de travail : De 1960 à 1971, 946.000 paysans ont été déracinés de leur cadre traditionnel et se sont orientés vers les centres Urbains, alors qu'au même moment l'ensemble du salariat, en dehors de l'agriculture, n'a progressé que de 300.000 personnes.

Le processus de prolétarianisation se pose ici, en des termes différents de ceux des pays industrialisés. L'accumulation capitaliste périphérique pré-prolétarise davantage qu'elle ne prolétarise. L'implantation du mode de production Capitaliste venant de l'extérieur et s'accompagnant d'impératifs technologiques répondant aux besoins du centre, entraîne non pas l'expansion du marché de l'emploi industriel, mais celui du sous-emploi. A la destruction d'emplois artisanaux et, à l'expulsion des paysans, correspondant à l'intégration au marché mondial, ne répond point un processus parallèle de créations d'emplois, mais un renforcement quantitatif des travailleurs insérés dans des rapports à caractère familial au niveau agricole, ⁽¹¹⁵⁾ et une orientation de plus en plus ~~accrochée~~ accentuée de la force de travail Urbaine vers des activités parasitaires à faible productivité. Au processus de "dissolution-conservation" des anciens rapports sociaux de production dans les campagnes, correspond un processus de "libération - marginalisation" de la force de travail dans les villes qui se traduit par une urbanisation - bidonvillisation (116)

115 - Les aides familiaux qui représentaient 25,2 % de la population active agricole en 1960, représente 35 % environ en 1982 cf. Tableau n° VIII.

bidonvillisation. (116)

L'accumulation Capitaliste périphérique engendre un mécanisme dynamique généralisé de sous-emploi qui se concrétise par l'accroissement d'un conglomérat de couches sociales formées de petits commerçants, de vendeurs à la sauvette, de colporteurs, de multiples réparateurs, de domestiques etc... Une enquête effectuée par le Ministère de la Santé en 1967-68, dans les quartiers sous-équipés de Rabat-Salé, enregistre un taux de chômage de 28,5 %, tandis que la proportion des manoeuvres était de 23,3 %, celle des petits métiers de 16,9 %. A la même date, une enquête portant sur l'ensemble des bidonvilles de Casablanca enregistre la plus forte proportion des actifs chefs de ménage, dans les branches "divers" : 54,7 % dont neuf personnes sur dix se déclarent "manoeuvres" ou portefaix. (117)

Une étude publiée en 1979 révèle l'accentuation de la non-absorption de la main-d'oeuvre par le système productif entre 1972 et 1976: (118)

116 - Cf. à ce propos Imre MARTON "Le préprolétariat : noeud de médiation entre une paysannerie en décomposition et une classe ouvrière en malformation".

Ce processus a déjà été relevé par LUIZ C. BRESSER PEREIRA "Le sous-développement industrialisé" in Revue Tiers-Monde Tome XVII n° 68 Octobre - Décembre 1976 - P.U.F. p. 891

117 - Ministère de l'Intérieur "Les bidonvilles de Casablanca" Rabat 1970.

118 - SUBBIAH KANNAPPAN "l'emploi au Maroc" Université du Michigan Octobre 1979 p. 16.

TABLEAU XVI - ABSORPTION DE LA FORCE DE TRAVAIL DANS

LES DIFFERENTES CATEGORIES D'EMPLOIS 1972-76

Catégories d'emplois	Milliers	Pourcenta- ges d'em- plois sup- plémentai- res.	Répartition des emplois en 1971 (%)
Travailleurs indé- pendants	176,3	18,5	19,4
Fonctionnaires	105,1	11,0	16,4
Secteur privé	454,4	47,7	49,9
Entreprises familia- les	70,6	7,5	4,6
Emplois résiduels	145,5	15,3	9,3
Total des emplois supplémentaires.....	951,9	100,0	100,0

Source: SUBBIAH KANNAPPAN op. cit.

La catégorie des "résiduels" devient plus importante par rapport à 1971, y compris la catégorie des chômeurs, et le nombre des emplois salariés dans les secteurs public et privé ainsi que celui des emplois indépendants diminue.

Les statistiques des "résiduels", des "sans profession", des "indéterminés", des "mal définis", des chômeurs, ⁽¹¹⁹⁾ cachent une réalité mouvante et structurelle de la formation sociale marocaine, l'extension rapide d'un conglomérat de couches sociales, que nous qualifierons de préprolétariat.

119 - Ce sont autant de notions peu précises que nous retrouvons dans les différents recensements et enquêtes.

Le préprolétariat peut être défini comme un bloc social très hétérogène et intermédiaire, se situant entre une paysannerie traditionnelle en décomposition et une classe ouvrière en malformation dans une économie périphérique dépendante.

Comme le précise, Imre MARTON, le préprolétaire ne doit pas être entendu dans le sens d'un prolétaire inférieur ou infériorisé humainement. ⁽¹²⁰⁾ Le préprolétaire n'est pas non plus celui qui ne veut pas devenir un prolétaire, mais un homme à qui le mode d'accumulation dépendant refuse de vendre la seule marchandise qu'il possède, sa force de travail.

La préprolétarisation est un processus et non une phase transitoire par laquelle passerait le paysan déraciné avant d'être intégré par le système productif. Ce n'est donc pas un phénomène linéaire lié au facteur temps : le préprolétariat va être résorbé avec le temps. Ce sont les structures internes et externes qui reproduisent et élargissent, parallèlement à la reproduction élargie du Capital, le préprolétariat.

Le processus de préprolétarisation est la concrétisation du rôle spécifique "destructurat-déformant" joué par la violence coloniale et néo-coloniale ; il exprime les limites et les spécificités internes et sociales de l'universalité du Capitalisme.

120 - Article cité p. 2.

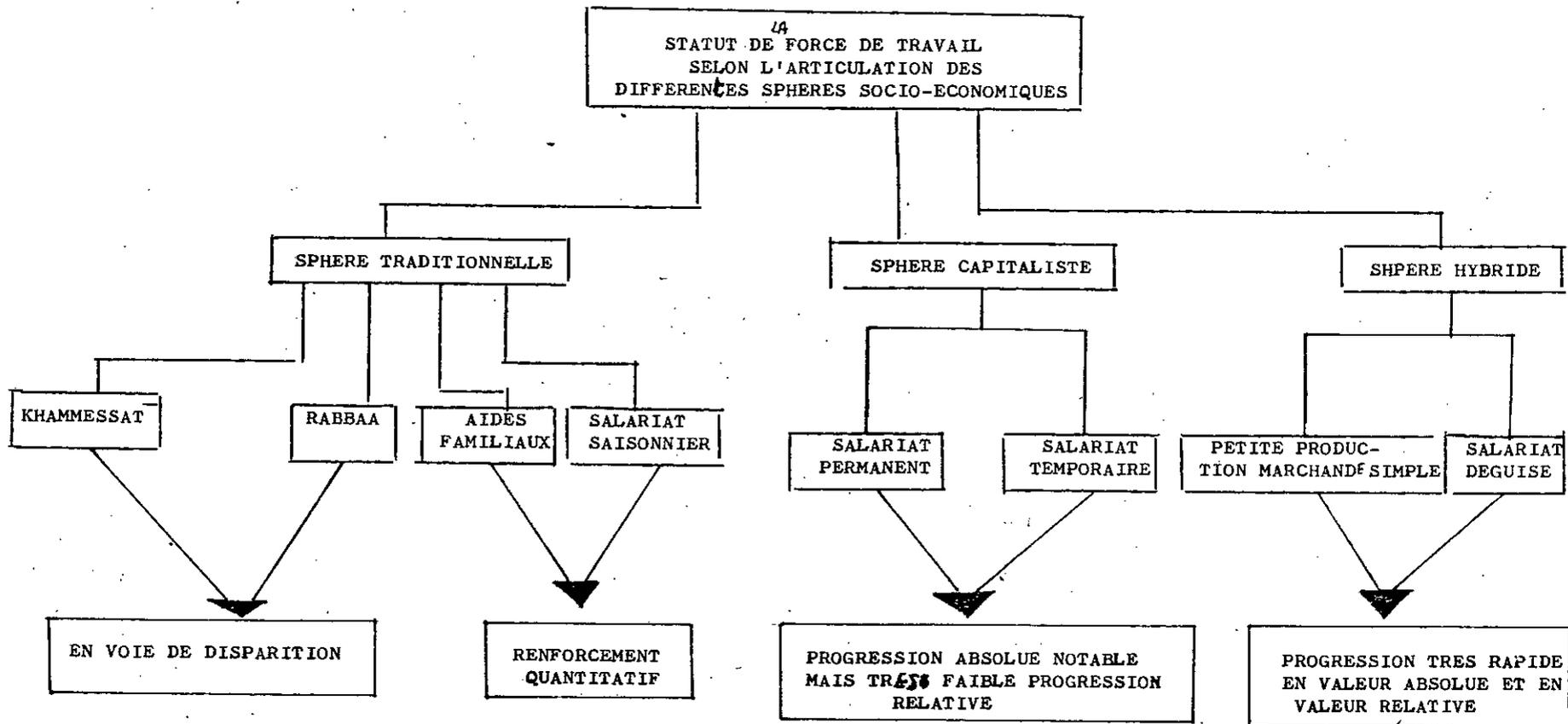
La préprolétarisation négligeable au début du siècle, mais de plus en plus galopante à partir des années cinquante ne doit pas occulter le processus de prolétarisation qui se traduit par l'accroissement numérique des salariés productifs et improductifs .

La libération de la force de travail suite à l'implantation de rapports capitalistes impulsés de l'extérieur, se caractérise, comme le confirme le cas marocain, par un processus contradictoire de prolétarisation-préprolétarisation . L'étude de ce processus est appelée à mieux cerner la dynamique et la mouvance sociale dans une économie capitaliste dépendante . Elle nous permet d'éviter la transposition de schémas d'analyse appliqués aux pays européens .

Le procès de production-reproduction de la force de travail s'intègre au sein de l'articulation d'un triple espace économique et social, ~~marquant~~ marquant ainsi l'existence d'une pluristructure où se combinent plusieurs rapports sociaux de production (cf. page suivante) .

La mise en relief de cet aspect pluristructurel du statut de la force de travail, ne signifie nullement une substitution à l'analyse en termes d'articulation des modes de production ; bien au contraire cette articulation s'exprime clairement à travers la non-existence de frontières entre les différentes sphères : un aide familial aujourd'hui peut devenir salarié permanent le lendemain, un salarié permanent devient à la suite d'un licenciement un aide familial ou intègre la petite production marchande en tant que vendeur ambulant, colporteur etc...

La ~~frontière~~ frontière n'est ^{ainsi} ~~rien~~ aucunement précise ; la situation n'est jamais définitive .



Le processus de prolétarisation - préprolétarisation est une réalité sociale mouvante aux frontières non définies, mais l'articulation ne saurait cacher la spécificité d'une économie périphérique dépendante. En Europe la violence lors de l'accumulation primitive a engendré un processus d'articulation - restructuration des modes de production existants, un processus d'homogénéisation et d'intégration des rapports économiques et sociaux. Dans une formation "sous-développée", l'agression coloniale et néo-coloniale aboutit à un processus d'articulation - hétérogénéisation qui se traduit par une complexité du statut de la force de travail. (121)

Le processus de prolétarisation - préprolétarisation est le résultat de cette agression qui destruit plus qu'elle ne restructure, qui hétérogénéise plus qu'elle n'homogénéise, qui désagrège plus qu'elle ne crée d'emplois.

Cependant au delà de son efficacité analytique, l'approche en termes de prolétarisation - préprolétarisation recèle certaines difficultés et pose une série d'interrogations que nous voudrions souligner en guise de conclusion.

121 - A propos de la pluristructure cf : M.L. BEN HASSINE "Pluristructure, formation et développement de la classe ouvrière. Le cas de l'Algérie" Communication faite in colloque sur "Les conséquences de la détérioration de la structure traditionnelle des sociétés arabes sur la formation de la classe ouvrière". Alger 21 au 28 Février 1977.
- L'hétérogénéité du statut de la force de travail a été analysée par J. FREYSSINET "Methodes d'analyse des structures d'emploi en économie "sous-développée" Université des Sciences Sociales de Grenoble. IREP Septembre 1977.

Conclusion : Des questions en suspens.

L'approche historique nous a permis de relever les caractéristiques suivantes :

- La prolétarianisation trouve son origine dans l'intégration de la formation sociale marocaine au modèle d'accumulation Capitaliste imposé par la colonisation. La jonction et la rapidité de la mise ξ en place de certains facteurs économiques et extra-économiques sont explicatives de la violence avec laquelle s'est réalisé le processus de mobilité primitive de la force de travail. Cependant cette violence est à spécifier tant au niveau de son intensité que de sa logique par rapport à la violence à l'origine du prolétariat au sein des formations sociales européennes.

La violence au Maroc a pour objet l'implantation d'un modèle d'accumulation capitaliste dépendant, par rapport aux besoins du centre ; La formation de la classe ouvrière sera ainsi fonction de cette logique et de cet objectif ; elle ne peut être qu'une classe ouvrière en malformation traduisant la structure dépendante et désarticulée de l'économie marocaine.

-La formation du prolétariat marocain se réalise dans le cadre d'une pluristructure où se combinent plusieurs formes de statut, de la force de travail.

- Le procès de prolétarianisation s'accompagne d'un procès de préprolétarianisation, résultat de la contradiction entre l'intensité du processus de libération de la force de travail et du procès d'absorption de cette dernière.

Le préprolétariat ne correspond pas exactement à l'armée industrielle de réserve telle qu'elle a été définie par Marx, (122) car la préprolétarisation ne saurait être assimilée uniquement à la survivance de la petite production marchande qui n'aurait pas encore été détruite par le Capital. Certaines activités urbaines dans lesquelles se réfugent le préprolétariat apparaissent de modernité et non de tradition. (123)

L'armée de réserve industrielle est une composante de la main-d'oeuvre employée dans l'industrie dans le capitalisme central, elle est de ce fait, un facteur fonctionnel de l'accumulation capitaliste. (124)

Par contre le préprolétariat, tout en jouant ce rôle, semble dysfonctionnel par rapport au Capital ; il est l'expression de la contradiction du modèle d'accumulation Capitaliste dépendant. La préprolétarisation, tout en revêtant des traits communs aux formes latentes, stagnantes ou flottantes de la surpopulation relative analysée par Marx, est un processus spécifique du Capitalisme périphérique.

122 - Cf. K. MARX de "Capital" Livre tome III Edition Sociales. p. 70

123 - Cf. Philippe HUGON "Dualisme sectoriel ou soumission des formes de production au Capital. Peut-on dépasser le débat ?" in Revue TIERS-MONDE Tome XXI N° 82 Avril - Juin 1980.

124 - Pour un résumé de la conception de Marx cf. Maurice BOUVIER, AJAM, Jésus IBARROLA et Nicolas PASQUARELLI "Dictionnaire économique et social" Ed. Sociales 1975 p. 41 - 42

Le préprolétariat ne se limite pas uniquement aux couches marginalisées ~~marginalisées~~. L'analyse en terme de "marginalité" a eu le mérite de montrer que l'intégration des formations sociales dominées conduit au développement d'un secteur tertiaire parasitaire ou de marginaux en situation de surabondance par rapport aux besoins du Capital. ⁽¹²⁵⁾ Néanmoins la "marginalité" ne tient pas compte du fait, qu'une partie des populations qualifiées de marginales sont les travailleurs de la petite production marchande qui jouent un rôle important dans la valorisation du Capital et constituent des quasi-salariés

125 - Cf. notamment les travaux de :

- Carlo BENETTI "L'accumulation dans les pays capitalistes sous-développés" Ed. Anthropos 1974.
- Pierre SALAMA "Le procès de sous-développement" "Critiques de l'économie politique" Ed. F. Maspéro 1972

en situation de surexploitation. (126)

Année de réserve industrielle, marginalité, quasi-salariat, par delà la différence de situation, il s'agit avant tout de couches sociales en situation temporaire ou définitive de prolétaires potentiels, ce sont des préprolétaires intégrés dans une sphère économique aux rapports sociaux multiples, hybrides (salariat déguisé, rapports à caractère familial, rapports d'entraides, rapports marchands etc...), aux contours flous et mouvants : Tantôt salarié occasionnel, tantôt artisan réparateur, tantôt vendeur, tantôt chômeur, le statut du préprolétaire change continuellement en fonction de la conjoncture.

La prise en compte de ce processus de ^{preprolétarisation} ~~prolétarisation~~ peut permettre de mieux cerner cette dynamique, cette mouvance sociale, résultat du processus spécifique de la prolétarisation en économie périphérique. Elle est à même de nous permettre d'approfondir l'analyse des luttes sociales au sein d'une formation sociale comme celle du Maroc où l'antagonisme ~~entre~~ ~~de~~ ~~la~~ ~~classe~~ ~~des~~ ~~travailleurs~~ ~~et~~ ~~du~~ ~~capital~~ ~~est~~ ~~insuffisant~~ ~~pour~~ ~~saisir~~ ~~les~~ ~~multiples~~ ~~luttes~~ ~~sociales~~ ~~qui~~ ~~s'y~~ ~~déroulent~~ ouvriers/Capital est insuffisant pour saisir les multiples luttes sociales qui s'y déroulent.

126 - Chris GERRY "Petite production marchande ou "salariat déguisé"
Revue TIERS-MONDE Tome XXI N° 82 Avril - Juin 1980.

Refuser d'étudier le bloc social du préprolétariat c'est refuser de comprendre les tendances nouvelles qui vont s'affirmer aux cours des prochaines décennies avec force et peut-être même d'une manière explosive, comme l'ont annoncé les événements de Juin 1981 à CASABLANCA. (127)

La mise en lumière du processus de prolétarisation-préprolétarisation montre, enfin, que les définitions de l'emploi, du chômage, du sous-emploi, de la profession, des branches d'activités économiques, retenues des schémas normatifs élaborés par les organismes internationaux à la recherche de concepts de valeur universelle, et seulement pour les Sociétés industrielles, les statistiques induites d'observations construites selon les modèles externes, ne peuvent être opératoires et permettre une approche satisfaisante des problèmes.

127 - En Juin 1981, à la suite de vertigineuses hausses des prix décidées par le gouvernement marocain, sur recommandation du F.M.I, de multiples émeutes eurent lieu dans plusieurs quartiers "bidonvillos" à Casablanca.

ANNEXE I

=====

NOMBRE DE PERSONNES EN DESSOUS DU SEUIL DE PAUVRETE

(milliers)

	1960		1971		1977	
	Effectif	%	Effectif	%	Effectif	%
Milieu rural	3 995	48,5	4 449	44,7	4 939	44,7
Milieu urbain	1 750	51,3	2 072	38,3	2 061	28,2
Ensemble	5 745	49,4	6 521	42,4	7 000	38,1

Sources :

Draft White Cover - René BONNEL

La "pauvreté absolue" au Maroc : analyse quantitative

15 Octobre 1979.

ANNEXE II

=====

CONTRIBUTION RELATIVE DE CHAQUE "SECTEUR" AUX EXPORTATIONS
DES INDUSTRIES DE TRANSFORMATION

S E C T E U R S	CONTRIBUTION en %
Produits des industries alimentaires	0,82
Autres produits alimentaires	34,84
Boissons et tabacs	0,82
Produits textiles et bonneterie	17,34
Habillement	6,64
Cuir et Chaussures en cuir	2,88
Bois et articles en bois	4,23
Papier, carton, imprimerie	0,91
Produits issus de la transformation des minéraux de carrières	0,85
Ouvrages en métaux	0,73
Construction de machines et matériel d'équipement	0,03
Matériel de transport	1,21
Matériel électrique et électronique	0,97
Machines de bureau, instruments de précision	0,09
Produits de la chimie et de la parachimie	27,07
Articles en caoutchouc	0,54
Autres industries manufacturières	0,04

Sources :

Ministère du Commerce et de l'Industrie,
"Les Industries de transformation 1977".

ANNEXE III

DEGRE DE QUALIFICATION

COMPARAISON ENTRE L'INDUSTRIE MAROCAINE ET L'INDUSTRIE D'UN
PAYS A TRADITION INDUSTRIELLE

QUALIFICATIONS	MAROC	ETRANGER
Cadres tertiaires supérieurs	1,1	2,8
Cadres tertiaires moyens	1,0	3,7
Employés qualifiés	3,8	7,3
Employés non qualifiés	2,5	2,5
TOTAL TERTIAIRE	8,4	16,3
Ingénieurs	1,0	1,7
Techniciens supérieurs	4,0	9,3
Techniciens moyens		
Personnel d'encadrement non technicien et ouvriers qualifiés	9,0	29,3
Ouvriers non qualifiés	77,6	43,4
TOTAL SECONDAIRE	91,6	83,7
TOTAL GENERAL	100	100

Sources : Ministère du Commerce et de l'Industrie
"Etude d'évaluation des possibilités de formation
des Cadres moyens pour l'Industrie"
Rabat, Juin 1979.

BIBLIOGRAPHIE

Cette bibliographie ne concerne que les textes et ouvrages explicitement cités dans cette étude; elle n'est donc nullement exhaustive .

- ADAM A. "Casablanca- Essai sur la transformation de la société marocaine au contact de l'occident" C.N.R.S. Paris 1972. 2 tomes.
- AMAR E. "L'organisation de la propriété foncière au Maroc" Thèse - Paris . 1912.
- ANCEY C. " Nos intérêts économiques au Maroc " Ed. Journal La Prime. Paris 1918.
- AYACHE A. " Le Maroc " Ed. Sociales 1956.
" La population ouvrière au Maroc " B.E.S.M. Vol XXII n° 79 . 1958.
- BADDOU T. " Quelques aspects psycho-sociologiques des migrations internes au Maroc. Enquête à Fes et à Taza " Thèse de 3° cycle Université R. Descartes 1975.
- BANQUEC Y. " La propriété rurale et la colonisation dans la zone française du Maroc " B.E.S.M. n°26 juillet 1945.
- BEAUDET G. " Les Béni M'Guild du Nord " Revue de Géographie du Maroc (R.G.M.) n°15 1969.
- BELAL A. " L'investissement au Maroc (1912-1964) " Ed. Maghrébines. Casablanca 1976.
- BELGUENDOZ A. "La colonisation agraire au Maroc et ses méthodes de pénétration" Revue Juridique Politique et Economique du Maroc (R.J.P.E.M.) n°4 juin 1978.
- BENETTI C. " L'accumulation dans les pays capitalistes sous-développés " Ed. Anthropos. Paris 1974.
- BENHASSINE M.L. " Pluristru^{cture}, formation et développement de la classe ouvrière : le cas de l'Algérie " Colloque " Les conséquences de la détérioration de la structure traditionnelle des sociétés arabe sur la formation de la classe ouvrière " Institut Arabe d'Education Ouvrière et de Recherche sur le travail. Alger 23 février 1981.
- BERQUE J. " Etudes d'histoire rurale maghrébine " Ed. Internationales , Tanger, 1938 .

- BERNARD M. " Les étapes de la pacification marocaine " in " La pacification du Maroc 1907-1934 " Publication du Comité de l'Afrique Française Paris 1936.
- BOUDERBALA N. " La formation du système foncier au Maroc " in "La question agraire ", tome II BESM n°133-1
- BOUSSER M. " Notes sur les coûts de transports au Maroc " B.E.M. Vol. I janvier 1934.
- BRESSER PEREIRA L.C. " ~~Le~~ Le sous-développement industrialisé " Tiers-Monde tome XVII n°68 oct. dec.1976 P.U.F.
- BULLETIN ECONOMIQUE DU MAROC (B.E.M.) " Inventaire de l'industrie en 1935 " Vol.II n°8 avril 1935.
- CHIADMI A. "Terre et pouvoir au Maroc. Les raisons de la récupération des terres de colonisation " Le Monde Diplomatique , avril 1974.
- COLIAC " Intervention des sociétés indigènes de prévoyance dans la lutte contre la formation d'un prolétariat indigène " B.E.M. n°13 1936
- DAR AL HANDASAH CONSULTANTS " Etude d'identification et d'évaluation des possibilités d'investissements industriels " Rapport n°2 Vol.I Rabat, 1976.
- DECAILLOT M., PRETECEILLE E. , TERRAIL J.P. " Besoins et mode de production. Du capitalisme en crise au socialisme ". Ed. Sociales 19
- EL KHYARI A. " Artisanat et capitalisme au Maroc " Thèse es-sciences économiques. Casablanca , janvier 1983 .
- EL MANDJARA O.S. " Les problèmes des investissements de l'emploi et des institutions dans le cadre du développement économique du Maroc " B.E.S.M. n°80 1959
- ESCALLIER R. " Citadins et espace urbain au Maroc " C.N.R.S. Université de Tours 1981. 2tomes
- FADLOULLAH A. ? BELFQUIH M. " Colonisation rurale et espace agricole dans l'arrière pays de Rabat-Salé ". R.G.M. Nouvelle Série n°2 1978.
- FREYSSINET J. " Méthodes d'analyses des structures d'emploi en économie "sous-développée" " Université des sciences sociales, I.R.E.P. Grenoble , septembre 1976.
- GALLISSOT R. " Le patronat européen au Maroc, 1931-1942 " Ed. Techniques Nord-Africaines. Rabat 1964.
- GERRY CH. " Petite production marchande ou "salarariat déguisé" " Revue Tiers-Monde T.XXI n°82 juin 19

- GODARD F. " De la notion de besoin au concept de pratique de classe . Notes pour une discussion " . In La Pensée, spécial sociologie n°166 déc. 1972.
- GOUSSAULT Y. " Modes de production et développement des formations agraires " , Tiers-Monde , tomeXIII n°52 , oct. déc. 1972.
- HAMDOUCH B. " Le régime de la 'porte ouverte' et le sous-développement au Maroc " , thèse , Paris 1974.
- HENNI A. " La colonisation agraire et la prolétarianisation de la paysannerie algérienne " , in colloque d'Alger du 21 au 28 février 1981.
- HERMASSI E. " Etat et Société au MAGHREB " , Ed. Anthropos , Paris 1975.
- HOFFHER R. " L'économie marocaine " , Recueil Sirey , Paris 1936.
- HOFFHER R. , MORIS R. " Revenus et niveaux de vie indigène au Maroc " Librairie du Recueil Sirey , Paris 1934.
- HOMO R. " La pacification du Maroc " , in " La renaissance du Maroc " , publié sous la direction de HARDY G.
- HUGON P. " Dualisme sectoriel ou soumission des formes de production au capital . Peut-on dépasser le débat? " , in Tiers-Monde , tomeXXI n°82 avril-juin 1980 .
- JOUANNET J. " L'évolution de la fiscalité marocaine depuis l'instauration du Protectorat " , Ed. Internationales , Tanger 1950.
- IKONICOFF M. " Le système de l'économie mondiale ; désordre ou rationalité ; la problématique de la transition " in colloque " Dépendance et problématique de la transition " , Université Mohamed V Rabat 10-11-12 avril 1980.
- JUDET P. " Stratégies industrielles et modes d'accumulation du capital dans le Bassin Méditerranéen et le Moyen Orient " , article dactylographié , Université des sciences sociales , Grenoble 1975 .
- KANNAPPAN S. " L'emploi au Maroc " , Université du Michigan , octobre 1979 .
- LADREIT de LACHARRIERE " Au Maroc , la paix française " , in " La pacification du Maroc 1907-1934 " , publication du Comité de l'Afrique Française , Paris 1936 .
- LAHLIMI A. " Les collectivités rurales traditionnelles et leur évolution " , in " Etudes sociologiques sur le Maroc " , n° spécial du B.E.S.M.
- LAMRANI N. " Prolétarianisation de la paysannerie marocaine : évolution et formes " , thèse de 3° cycle en sciences économiques . Grenoble , décembre 1980 .

- LAZAREV G. " Le salariat agricole des fermes de colonisation. Résultats d'une enquête sur les ouvriers agricoles du Rharb " , B.E.S.M. 101-102 Avril-septembre 1966 .
- LE COZ J. " Le Rharb , fellahs et colons " , tome II Rabat 1964 .
- LEROY A. " La colonisation " , in " La renaissance du Maroc. Dix ans de protectorat " , Résidence Générale du Protectorat . 1922 .
- MARTINOT A. " Les délires de l'impérialisme et les folies marocaines " , Eugène Figuière Editeur . PARIS 1926 .
- MARTON I. " Le préprolétariat : noeud de médiation entre une paysannerie traditionnelle en décomposition et une classe ouvrière en malformation " , in colloque d'Alger du 21 au 28 février 1981 .
- MARX K. " Le capital " LI , T III , Ed. Sociales .
- " Fondements de la critique de l'économie politique " Paris , Ed. Anthropos T I .
- MILLERON J. " Regards sur l'économie marocaine " , Société d'Etudes Economiques , Sociales et Statistiques du Maroc . 1958.
- MINISTÈRE DE L'INTERIEUR " Les bidonvilles de casablanca " , Rabt 1970 .
- MINISTÈRE DU COMMERCE ET DE L' INDUSTRIE " Etude d'évaluation des possibilités de ~~form~~ formation des cadres moyens pour l'industrie " , Rabat juin 1979 .
- MONTAGNE R. " Révolution au Maroc " , Ed. France Empire . Paris 1953.
- " Naissance du prolétariat marocain " , enquête collective 1948-1950 . Cahiers de l'Afrique et de l'Asie . Peyronnet 1950.
- NOIN D. " Eléments pour une étude géographique de l'industrie marocaine " , R.G.M. n°13 , 1968.
- "La population rurale du MAROC " , P.U.F. 1970 .
- NURKSE R. " Les problèmes de la formation du capital dans les pays sous-développés " Ed. Cujas , Paris 1968.
- OFFICE POUR LE DEVELOPPEMENT INDUSTRIEL (O.D.I.) GROUPE HUIT " Zones industrielles au Maroc " , avril 1980.
- PALLOIX CH. " Un essai sur la formation de la classe ouvrière algérienne 1963-1978 " , Tiers-Monde , tome XXI n°83 juillet-septembre 1980 .
- PASCON P. , TRYSTRAM J.P. " L'émigration des Chleuhs du Souss " B.E.S.M. n°62 1954 .

- PETIT J.CH. , CASTET-BAROU " Contribution à l'étude des mouvements de la population marocaine musulmane et l'exode rural " B.E.S.M. n°68 mars 1956.
- REY P.P. " Les alliances de classe " , Ed. Maspéro 1973
- SALAMA P. " Le procès de sous-développement " Critique de l'Economie Politique , Maspéro 1972 .
- TRUCHET " Essai sur la propriété paysanne au Maroc " Bulletin Economique du Maroc (B.E.M.) n°2 oct. ~~1933~~ 1933 .
- TEBBA M.J.E. " La pénétration commerciale et financière au Maroc 1850-1912 " Mémoire D.E.S. Grenoble 1976 .
- TROIN J.F. " Les souks marocains . Marchés ruraux et organisation de l'espace dans la moitié nord du Maroc " EDISUD Aix-en-Provence 1975 , 2tomes .
- VALLERIE P. " Conquérants et conquis au Maroc ; contribution à l'étude sociologique du contact des peuples " thèse , Ed. Dourat-Montchrétien , Paris 1934 .

STATISTIQUES ET RECENSEMENTS .

ANNUAIRE ECONOMIQUE ET FINANCIER , 1717 .

SERVICE CENTRAL DES STATISTIQUES

- Recensement de la population , 1952 .
- Tableaux économiques du Maroc 1915-1959 .
- Recensement de la population , 1960 .
Volume II , population active .
- Recensement de la population , 1971 .
Population active - Résultats au 1/10° .

DIRECTION DE LA STATISTIQUE

- Résultats de l'enquête sur l'emploi urbain .
Rabat 1976 .
- Recensement agricole 1973-1974 . Novembre 1976 .
- Etude de structure sur l'industrie , les mines ,
l'énergie , le bâtiment , les travaux publics ,
les transports et le commerce de gros .
Synthèse - Rapport n° 12 .

DIVISION DU PLAN ET DES STATISTIQUES

- Résultats de l'enquête à objectifs multiples
1961-1963 .

MINISTERE DU COMMERCE ET DE L'INDUSTRIE

- Les industries de transformation ,
années : 1976 , 1977 , 1978 .

MINISTERE DE L'AGRICULTURE ET DE LA REFORME AGRAIRE (MARA)

- L'emploi dans le milieu rural . Rabat 1977 .