

TRANSACTIONS OF THE FIFTH
WORLD CONGRESS OF SOCIOLOGY

ACTES DU CINQUIÈME
CONGRÈS MONDIAL DE SOCIOLOGIE

VOLUME II

TRANSACTIONS OF THE FIFTH
WORLD CONGRESS OF SOCIOLOGY

ACTES DU CINQUIÈME
CONGRÈS MONDIAL DE SOCIOLOGIE

Washington D. C., 2-8 September, 1962

VOLUME II

THE SOCIOLOGY OF DEVELOPMENT
LA SOCIOLOGIE DU DÉVELOPPEMENT

INTERNATIONAL SOCIOLOGICAL ASSOCIATION
ASSOCIATION INTERNATIONALE DE SOCIOLOGIE

1962

TRANSACTIONS OF THE 1962
WORLD CONGRESS OF SOCIOLOGY
ACTES DU CINQUIÈME
CONGRÈS MONDIAL DE SOCIOLOGIE

Washington D.C. 24-28 September, 1962

VOLUME II

THE SOCIOLOGY OF DEVELOPMENT
LA SOCIOLOGIE DU DÉVELOPPEMENT

© International Sociological Association 1962

Published by the International Sociological Association,
116, rue des Flamands, Louvain, and printed in Belgium
by Imprimerie Nauwelaerts, Louvain

EDITORIAL NOTE

This volume, devoted to the Sociology of Development, contains original studies which deal with different sociological aspects of the phenomenon of growth. The theoretical level of the studies is more or less general, depending on the extent of the investigations already carried out. Many of the papers refer to the development process of western countries, throwing into relief the characteristics apparent in the transformation being undergone in other countries.

The volume is divided into two parts:

I. *The Early Stages of Growth*, in which Professor R. F. Behrendt deals with new elites and new forms of political integration, Professor Clémens with entrepreneurship, Professor B. F. Hoselitz with the development of the labour market, Professor S. Kuznets with the economic requirements of modern industrialisation, Professor A. Pizzorno with the process of urbanisation and Professor J.-D. Reynaud with the creation of *homo economicus*.

II. *The Maintenance of Growth*. Here, Professor M. Crozier studies the administrative, or organisational, capacity of societies, whilst Professors A. S. Feldman and W. E. Moore differentiate between industrialisation and industrialism, and the problems of cultural integration in Africa are set out by Professors J. J. Maquet and J. Stoetzel.

The publication of Professor S. M. Lipset's paper has had to be postponed on account of its length, but will be available in mimeographed form at the Congress.

It is regretted that, for reasons beyond his control, Professor A. Bergsträssers's contribution was not available at the time of going to press.

AVANT-PROPOS

Ce volume, consacré à la sociologie du développement, est composé de nouveaux travaux concernant différents aspects sociologiques du phénomène de la croissance. Fondées sur l'observation, ces études atteignent un niveau théorique plus ou moins général selon les possibilités d'information. Beaucoup se réfèrent au processus de développement des pays occidentaux afin de mieux mettre en évidence les traits originaux de la transformation des autres contrées.

L'ouvrage comprend deux parties:

I. *Les premières étapes de la croissance*, pour lesquelles le Professeur R. F. Behrendt traite des nouvelles élites et des nouvelles formes d'intégration politique; le Professeur R. Clémens, de la mentalité d'entrepreneur; le Professeur B. F. Hoselitz, du développement du marché du travail; le Professeur S. Kuznets, des exigences économiques de l'industrialisation; le Professeur A. Pizzorno, du processus d'urbanisation et le Professeur J.-D. Reynaud, de la création de l'*homo economicus*.

II. *Le maintien de la croissance*, à propos duquel le Professeur M. Crozier étudie la capacité administrative ou organisationnelle des sociétés; les Professeurs A. S. Feldman et W. E. Moore établissent la différence entre l'industrialisation et l'industrialisme; les Professeurs J. J. Maquet et J. Stoetzel exposent les problèmes de l'intégration culturelle en Afrique.

La dimension de la contribution du Professeur S. M. Lipset à ce thème étant considérable, il a fallu en différer la publication, cependant, le texte dactylographié sera fourni lors du Congrès. Enfin, il est fort regrettable que la publication de l'étude du Professeur A. Bergsträsser, non parvenue en temps utile, en raison de circonstances indépendantes de sa volonté, doive aussi être remise à une date ultérieure.

Contents

EDITORIAL NOTE	V	
AVANT-PROPOS	VII	
THE EARLY STAGES OF GROWTH LES PREMIÈRES ÉTAPES DE LA CROISSANCE		
R. F. Behrendt,	<i>The Emergence of New Elites and New Political Integration Forms and their Influence on Economic Development</i>	3
R. Clémens,	<i>La mentalité d'entrepreneur aux premières phases du développement</i>	33
B. F. Hoselitz,	<i>The Development of a Labor Market in the Process of Economic Growth</i>	51
S. Kuznets,	<i>Economic Requirements of Modern Industrialization</i>	73
A. Pizzorno,	<i>Développement économique et urbanisation</i>	91
J.-D. Reynaud,	<i>L'éthique traditionnelle du travail: La création de l'homo economicus</i>	125
THE MAINTENANCE OF GROWTH LE MAINTIEN DE LA CROISSANCE		
M. Crozier,	<i>Administration et bureaucratie. Le problème des moyens organisationnels du développement</i>	137
A. S. Feldmann and W. E. Moore,	<i>Industrialization and Industrialism: Convergence and Differentiation</i>	151
J. Maquet,	<i>L'intégration culturelle dans les sociétés en croissance</i>	171
J. Stoetzel,	<i>Problèmes de l'intégration culturelle en Afrique Noire</i>	197

THE EVOLUTION OF NEW INSTITUTIONS AND NEW POLITICAL
INTEGRATION FORMS AND THEIR INFLUENCE
ON ECONOMIC DEVELOPMENT

Richard S. Tedlow
University of New York

THE EARLY STAGES OF GROWTH

LES PREMIÈRES ÉTAPES DE LA CROISSANCE

The purpose of this study is to provide a preliminary survey of the early stages of growth. We will be dealing here with the results of quantitative studies based on the literature and my personal observations from 1950 to the first years of the 1960s. The information presented here is the first fruit of a larger study which will be completed in the coming months. The study is divided into two parts. The first part will describe the early stages of growth in the industrialized countries. The second part will describe the early stages of growth in the developing countries. In the first part, we will try to identify the factors which influenced the growth of the industrialized countries. In the second part, we will try to identify the factors which influenced the growth of the developing countries. The study is based on a large number of countries, but only on some groups of countries which are similar.

I. THE EARLY STAGES

The industrialized countries

The development of the industrialized countries is characterized by a period of rapid growth which began in the late 18th century and lasted until the late 19th century. This period of growth was characterized by a number of factors which, among other things, led to the development of the industrial revolution. The factors which influenced the growth of the industrialized countries were:

1. The discovery of new sources of energy and the development of the steam engine.

2. Further advances in the science and technology of the period.

3. Further advances in the science and technology of the period.

4. Further advances in the science and technology of the period.

5. Further advances in the science and technology of the period.

THE EMERGENCE OF NEW ELITES AND NEW POLITICAL INTEGRATION FORMS AND THEIR INFLUENCE ON ECONOMIC DEVELOPMENT

RICHARD F. BEHRENDT *
University of Bern

INTRODUCTION

The following remarks are not an attempt to present a systematic theory valid for all underdeveloped countries. Rather, we will be dealing here with the results of investigations, analyses taken from the literature and my personal observations from research in the field. Some of the information presented here is the first fruit of current investigations with which we will be concerned in the coming months and years at the Institute for Sociology and Socio-economic Development Problems in Bern. Some of the ideas presented here will perhaps be in the nature of unrelated hypotheses; several are certainly so. In the near future, however, we hope to clarify them through empirical examination. In any case, the observations and theoretical formulations presented in this paper can be applied to a large number of countries, certainly to some groups of culturally related countries.

I. THE STARTING POINT

The exogenous impulse

The development process¹ in question here is exogenous; that is, created by contact with more advanced and more active social systems which, during the period of western expansion, opened the less developed — and in this sense, inferior — social systems to their

* The author is obliged to Dr. Paul Trappe and Mr. Donald Fillinger for considerable assistance in the drafting and translation of this paper.

¹ Further references to this problem are found in my articles «Entwicklungsländer I, Soziologische Problematik», *Handwörterbuch der Sozialwissenschaften*, 30. Lieferung, pp. 230-241, Stuttgart-Tübingen-Göttingen, 1960; «Die Entwicklungsländer und wir in der heutigen Weltlage», *Die wirtschaftlich und gesellschaftlich unterentwickelten Länder und wir, Berner Beiträge zur Soziologie*, vol. 7, Bern-Stuttgart, 1961, pp. 19-40.

influences. This contact was sometimes implemented by force, which largely resulted in political colonization. Often, however, the contact was peaceful and, on occasion, entirely unsystematic. As a result, material and ideological influences were introduced which germinated as impulses of change. Thus, European expansion during the past several centuries, and especially in the 19th century, set in motion a process of cultural change in non-European areas which was without precedent.

In Arnold Toynbee's terminology, this was a typical case of «challenge and response», whereby the reactions with respect to tempo, degree and direction of change, supporters and beneficiaries of the development process may vary considerably. The more dynamic social system need not always be Western, as shown by the role of «colonies» of Asiatics and Arabs in Africa and Chinese, Japanese, Indian and Levantine settlements in Asian and Latin American countries.

However, the present problem stems mainly from the disparate conditions which characterize Western dynamism on the one hand, and non-Western, comparatively static, traditions on the other.

In the light of imaginative and tenacious investigations, it can hardly be disputed that the so-called underdeveloped areas are responding to an impact which was delivered from «outside». The forces in these areas tending toward change are largely those which stood exposed to the influence of European traditions such as political, social and economic systems and ideologies, carry-overs of the political organization and ideals of national independence and rapid economic growth. Some of these concepts were taken over completely and in minute detail from the European models. A few examples from the literature follow: Myron Weiner² reports in his work on South Asia that the authors of the constitutions of these countries believe that they have only continued an established political tradition, namely that of the West. European constitutions are the basis of these new constitutions. The Indian Misra³ reports on the emergence of the Indian middle classes and the contacts between the British colonizers and the new europeanized elite, which has promulgated the desire to substitute the Western idea of contract relationships for those based on status concepts. A characteristic trend

² MYRON WEINER, «The Politics of South Asia», G. A. ALMOND and J. S. COLEMAN, eds., *The Politics of the Developing Areas*, Princeton, N.J., 1960, pp. 153-246.

³ B. B. MISRA, *The Indian Middle Classes*, London-New York-Bombay, 1961, p. 69.

of development in the West during the last few centuries is the secularization of the social sphere. This also has begun to take place in India, and Misra described its course⁴. The influence of European religious institutions, especially Christianity, has led to remarkable forms of acculturation. In Africa, certain passages from the Bible were called upon to support the propaganda campaign for independence. The movements which have arisen from contact with Christianity have been thoroughly investigated by social scientists, especially in Africa⁵. In the fields of arts and letters elements from both European and national-cultural sources are combined.

The role of the social infrastructure

1. The main characteristics of the primal social systems of the underdeveloped countries before the dynamic impact of the West made itself felt, are generally:

a. Social structures based upon traditional and religious values, in the form of caste and class hierarchies and tribal organization, in which the individual is placed by birth (that is, by fate) and which determine his rights and duties, way of life and livelihood, income and educational possibilities⁶. To such societies belong, to a large degree, the people of Negro Africa, pre-communist China, the castes of the Indian subcontinent and also large populations under Islamic influence.

b. Mainly «static» processes in technology and economic pursuits, generally confined to the use of tools and instruments, and limited by magical or traditional concepts. As a rule there is no rational interrelation between modern techniques and the social hierarchy.

⁴ Id., p. 331 f.

⁵ Katesa SCHLOSSER, *Propheten in Afrika*, Braunschweig, 1949. — Id., *Eingeborenenkirchen in Süd- und Südwestafrika*, Kiel, 1958. — B. SUNDKLER, *Bantu Prophets in South Africa*, London, 1948. — W. E. MÜHLMANN, *Chiliasmus und Nativismus, Studien zur Psychologie, Soziologie und historischen Kasuistik der Umsturzbewegungen*, Berlin, 1961.

⁶ A short time ago, in the volume edited by R. BRAIBANTI and J. J. SPENGLER, *Tradition, Values, and Socio-Economic Development*, Durham, N. C., 1961; B. F. HOSELITZ, «Tradition and Economic Growth», pp. 83-113 and M. J. HERSKOVITS, «Economic Change and Cultural Dynamics», pp. 114-138 indicated, contrary to the opinion of Max Weber, that traditionalism and rationalism are not always antagonistic. This view is to be accepted, but the difficulty lies in the fact that traditions frequently supported by norms which, at the time of their formulation, appeared to be completely rational and logical but not always open to modification in the light of changes of the environmental conditions.

A disharmonic cultural change is evidenced especially in the survival of social structures which do not protect the masses from the new work situations, work methods and social exploitation. This is especially true where the technological setup has been imported without its concomitant social legislation, so that the prerequisites for the establishment of social change on a broad basis do not as yet exist.

c. Authoritarian government of the monarchical-absolutist or oligarchic-feudal type which had its origin in *Ueberlagerungen* (Alexander Rüstow)⁷. Such types are still to be found in all parts of the world; for example, in Africa the *Ueberlagerung* by the so called Ethiopoid peoples of the Bantu peoples, and again the *Ueberlagerung* by the Bantus of the so called Koisanide peoples. Similar cases are found in India, Southeast Asia, and South America, and although each has its own characteristic features, the social effects have been quite similar.

d. Extreme inequality in the distribution of wealth between a small class of estate-owners and a large propertyless or otherwise impoverished class. Most of the latter are bound to the land, have a narrow range of social relationships, are illiterate, and are vertically or horizontally mobile to a minimal degree. The ruling classes in such a system are interested in maintaining the immobility of the masses.

e. A numerically insignificant «middle class», often racially or culturally unassimilated, especially in the sense that it was not created — as often occurs in urban areas — as a result of property or educational qualifications as was the case in mid-and Western Europe and North America. In the absence of a significant «middle class» the social order is characterized by a sharp division between a relatively small and extremely wealthy upper class and the great mass of the population which forms an impoverished lower class.

f. Great significance imputed to the integrating role of primary groups with communal *Gemeinschafts*-character, such as the extended family, the tribe, the village. The communal character of such groups — based largely on family ties — is typically found in underdeveloped areas. Scientifically founded investigations, however, are available for only a few special kinds of communities, namely those of Africa⁸. This communal element is one of the important factors

⁷ Alexander Rüstow, *Ortsbestimmung der Gegenwart, Eine universalgeschichtliche Kulturkritik*; vol. 1, *Ursprung der Herrschaft*, Erlenbach-Zürich, 1950.

⁸ Symptomatic are the pertinent passages in the book of JOMO KENYATTA, *Facing Mount Kenya, The Tribal Life of the Kikuyu*, London, 1938.

in social and economic development. The problem of how modern technology can be effectively integrated into, rather than superimposed upon societies of such communal character has yet to be thoroughly investigated. On the one hand, this manifestation of development causes numerous forms of conflict precisely because of these communal bounds, especially between group members who have broken away and resettled in the cities. Here, the attempt is made to adopt a modern way of life, and while the attempt may be largely successful, the bonds with the communal group must be severed as part of the price. In this manner the *évolués* become *déracinés*, uprooted individuals.

2. Thus, the social infrastructure is an essential factor with reference to economic development possibilities. Without due account of this aspect, meaningful development planning cannot be carried out. The infrastructure will indicate what degree of change is possible in technology, economic organization and social stratification, as well as the motives for participation and work habits in daily life. The social infrastructure thus determines the socio-cultural framework within which the economic activities, technical intelligence and social mobility will be promoted, restrained or perhaps inhibited. In particular, the form and scope of overall social and economic group inter-relationships are determined by the infrastructure.

The social infrastructure is an essential reference concept for the ideas presented below for a more basic reason, especially for investigating the emergence of new elites. For example, if it is correctly established that a dormant intelligence potential is being kept from active participation due to certain features of the infrastructure, then this factor may be accounted for in a programme directed toward supporting change, and in particular, one attempting to liberate or utilize more fully these human resources. The idea behind development aid and planning programmes, including those whose origins are external as well as internal to the country, is that the population can and should be brought to bear in some more positive way on the process of development. That is, every such plan reckons with population masses of which it is expected that they participate in a manner demanding previously unutilized capacities. Until now these masses have contributed only in a very small measure to the narrow stratum of Europeanized elites. As the awakening and emergence of such elites plays an especially important dynamic role in the development process they will receive our attention.

II. OLD AND NEW ELITES

Before we begin our analysis, a short statement of the sociological concept of the elite is in order⁹: the word itself connotes individuals who have been chosen or designated in some way. In the sociological sense, it is the selection of those who, for reasons of knowledge or social status, can influence the development of their social unit. Elite status cannot be measured by educational achievement alone but by the status enjoyed in the social environment of the person or persons concerned. It is entirely possible that the educational level of an individual, though it may not be by formal standards, does not result in a high social standing. It may be latent or potential. «Elite» depends on the attitude of the social environment and the personality concerned, a social status definitely above average, with correspondingly high chances of influencing the behaviour of a considerable number of other persons. The specific qualities on which these chances, this status, are based can be varied¹⁰. We are concerned here, then, with a functional concept, a comprehensive concept which will include all those in positions of social power with relevance in social stratification and social change. Such elites have been present in every type of society and they have always existed. In the present context we will be concerned especially with new elites and their influence on the economic and social development of a particular country as well in their relation to the social order. Of great importance, also, is their relation to the old, established elite. The new elite are those who have come to power through the forced social change and who are actively supporting the process of change.

With respect to underdeveloped countries as a whole a qualification must be made: the new elites in question here are almost exclusively those of the newly independent countries of Asia and Africa.

⁹ K. MANNHEIM, *Mensch und Gesellschaft im Zeitalter des Umbaus*, (enlarged German edition of *Man and Society in an Age of Reconstruction*, London, 1940), Darmstadt, 1958, esp. p. 94 ff. — More recent literature: Urs JAEGGI, *Die gesellschaftliche Elite, Eine Studie zum Problem der sozialen Macht*, *Berner Beiträge zur Soziologie*, vol. 3, Bern-Stuttgart, 1960. — H. P. DREITZEL, *Elitebegriff und Sozialstruktur*; *Göttinger Abhandlungen zur Soziologie*, vol. 6, Stuttgart, 1961.

¹⁰ In the definition of the sociological concept of the elite I do not fully agree with such qualified scholars as J. E. GOLDTHORPE, «Educated Africans: Some Conceptual and Terminological Problems», in A. SOUTHALL, ed., *Social Change in Modern Africa*, London-New York-Toronto, 1961, pp. 145-158 and H. H. SMYTHE and M. M. SMYTHE, *The New Nigerian Elite*, Stanford, Cal., 1960, p. 167.

In Latin America the social power positions are occupied largely by the old elite. There we find no new national independence to serve as a stimulus for changes in the social structure, but rather a stagnant situation.

The basic situation

The ruling factors in the power structure at the start of the social development process are autocratic or oligarchic; that is old, autochthonous elites, either as sovereign governments or systems supported by Western colonial administrations. The traditional, native elite often functions as the regional agent, as in «indirect rule». In certain areas of Africa in which a minority stratum of white settlers has imposed its codes upon a majority population of natives, this minority plays an analogous role. Such rulers generally react to an exogenous impulse by attempting to confine it to the area of technology and business, in such a way as to reap its benefits exclusively. They tend to keep these external influences neutralized and thus, to a great degree, insulate the social structure and non-material culture.

Following are a few examples: A development such as this is clearly exhibited in the sovereign and largely absolutist states of the Near-East, such as Saudi Arabia and Yemen. The rulers and the relatively narrow upper stratum participate in the advantages of technology while the lower population strata benefit little if at all. Such crass examples of the forces of change and progress being held completely captive are, however, increasingly rare nowadays. In other parts of the world in recent years wide ranging innovations have occurred, but nevertheless, in many underdeveloped areas the effects are still withheld from the lower strata. In this context one may consider such countries as Brazil, El Salvador, Peru, Ecuador, Paraguay and others in Latin America. Although the form of government may not be absolutist here, the upper stratum, due to its exclusive power position, is able to make the laws, ignore or silence criticism and benefit as prime or sole participants in the fruits of whatever progress they elect to allow. The masses live in bitter want, deprived of closer knowledge of the advantages afforded by innovations imported from outside¹¹.

¹¹ Compare my paper, «Die Situation in Lateinamerika», *Die wirtschaftlich und gesellschaftlich unterentwickelten Länder und wir*, Berner Beiträge zur Soziologie, vol. 7, Bern-Stuttgart, 1961, pp. 125-153.

This policy of the upper stratum must sooner or later fall; first, because of the need to employ and, to some degree, train elements of the lower strata for new occupations and work methods which expose or introduce the worker to dynamic influences. In the long run the policies of the old elites are circumvented, neutralized or sacrificed as a result of these demands imposed by exogenous forces. Gradually the foundations of social stratification are eroded by the influences generated by foreign firms, protective social measures and new work situations.

Second, the need for native specialists to deal with and for the colonial powers and foreign interests call for an academic education, often abroad, for some promising individuals. It is precisely those foreign-educated intellectuals who today are most deeply involved in political, economic and social developments. It is by virtue of their abilities and commitments in the affairs of the nation that these new elites have taken their place beside the old. Conflicts of interest between the two tend to be decided in favour of the new elites in former colonial areas. In countries which have developed an upper stratum of rulership long wedded to the national identity, as in Latin America, the new academic elites are met with strong opposition by the old. The progress of development is indecisive and inhibited as a result. Often it requires the emergence of a Castro in the distance to make reality recognizable, if not acceptable, to the old elite¹².

Third, the creation of the prerequisites for modern nationhood or colonial administration demands a technically trained staff, an effective health and education system, police and defence forces, public works, etc. Effective development requires the application of the principle of efficiency, which has only lately come to be recognized in these countries. The efficiency principle (universalism) opposes privileges of birth and patronage (particularism) as the measure of qualification. This new set of selection criteria allows a more marked and adaptable circulation of elites (Pareto)¹³. It permits an institutionalization of social mobility (such as has been examined empirically by Theodor Geiger¹⁴ for the European experience) where these

¹² Peter GRUBBE, *Im Schatten des Kubaners*, 1961.

¹³ V. PARETO, *Traité de Sociologie Générale*, vol. 1, Lausanne-Paris, 1917.

¹⁴ Especially in the following works of Theodor GEIGER, *Soziale Umschichtungen in einer dänischen Mittelstadt*, Mit angehängtem Tabellenwerk, Kopenhagen, 1951. — *Die Gesellschaft zwischen Pathos und Nüchternheit*, Kopenhagen, 1960. — *Arbeiten zur Soziologie*, ed. by P. TRAPPE, *Soziologische Texte*, vol. 7, Neuwied-Berlin, 1962.

problems still have great urgency, such as in Southern Italy or on the Iberian Peninsular. In the underdeveloped countries, this problem of social mobility is particularly thorny; the new elites come up by way of the efficiency principle while at the same time they attempt to entrench themselves and make their newly-won status positions inviolable.

The formation of a middle stratum

A middle stratum, barely in evidence until now, is emerging. It is more or less endowed with modern concepts, but not directly associated with the traditional oligarchy and thus not sharing its interest in the preservation of the inherited social stratification structure. These new, functional elites are composed of teachers, bureaucrats of all levels, jurists, physicians, engineers, architects, agronomists and military officers. The functional elites are generally the academic products of European universities and training schools. As members of the thin middle stratum they are forced to accept the roles of «marginal men». Although they may be reckoned to be an embryonic «middle class», it is not this consciousness which is prevalent in the group, but rather a sense of their leadership positions which predisposes and compels them to support «modernization» actively and even aggressively.

a. As a result of an ever more decisive divergence of interests, the old and new elites begin to exhibit a distinct ideological polarization¹⁵. This division even occurs within the old oligarchic families. The younger generation of the older elite is often educated abroad and allies itself with the newly emergent groups in politics and economics. A complete restructuring of the social strata occurs. These new elites are characterized by special activity which eventuates in greater social mobility; in the social and economic development process they embody the activist cell or nucleus. The sense of superiority born of acquaintance with modern ideas and methods supports their ambitions to achieve power, whether through revolution or reform. The route upward must usually be travelled slowly, often beginning with a poorly paid functionary's job, but successive advancements bring that position to one of some political responsibility

¹⁵ COMPARE P. J. IDENBURG, rather pointedly, in «Afrikanischer Nationalismus und Panafrikanismus», *Archives for Philosophy of Law and Social Philosophy*, vol. XLVII/1-2, Neuwied-Berlin, 1961, pp. 105-132, esp. p. 113: «Die neuen Politiker wollen mit allen alten Autoritäten abrechnen, einheimischen oder fremden, und ein ganz neues Zeitalter beginnen.»

and with it the rights of disposition over favours and certain political plums. Political entrenchment and bureaucratic empire-building now become the keynote of operational politics.

b. Not only do we find an increasing divergence between the new and the old elites, but also a marked disassociation of the new elites from the masses. It can certainly be said that in some cases the new elites are no nearer to the masses than were their predecessors, the old colonial powers¹⁶. A similar situation exists in Latin America where Mestizos and Mulattos who have risen from the lowest social levels regard their class of origin with extreme disdain. One need only think of Patiño or Trujillo. These tensions between the new elites and the broad popular masses are based upon a cultural dichotomy which splits society into two entirely different social and cultural universes the «national civilization», possessed of highly developed cultural features practised and promulgated by only a small upper stratum, and a vast folk culture which is embraced by the illiterate masses. Obrebski discusses this dichotomy in his article «The Sociology of Rising Nations»¹⁷.

The problem of illiteracy tends to underscore heavily the elements of separatism in the developing countries. Means of communication are often lacking, not only as concerns a written language but also a common tongue¹⁸. The new elites are usually able to communicate in a *lingua franca* such as English, their mother tongue of local origin being neglected either deliberately or because it cannot serve in their new occupations. Precisely this solution to a common problem serves to consolidate the new elites. In addition, a *lingua franca* is in any case necessary for transactions with representatives or other folk cultures which often have other languages. In this manner a *lingua franca* may become an instrument of national unity.

c. In regard to the orientation of the various elite groups, it is helpful to distinguish between three classes or types: the traditional elite, the European or foreign elite, and the newly emergent or na-

¹⁶ H. H. SMYTHE and M. M. SMYTHE, *The New Nigerian Elite*, Stanford, Cal., 1960, p. 154. — K. STEPHAN, *Reise gegen die Zeit*, München, 1961, p. 110. — E. SHILS, *The Intellectual between Tradition and Modernity: The Indian Situation, Comparative Studies in Society and History*, Sppl. I, The Hague, 1961, esp. p. 67 ff. — J. D. M. DERRETT, «Statutory Amendments of the Personal Law of Hindus Since Indian Independence», *The American Journal of Comparative Law*, vol. 7, No. 3; pp. 380-393, Baltimore, Md., 1958, esp. p. 381.

¹⁷ J. OBREBSKI, «The Sociology of Rising Nations», *International Social Science Bulletin*, vol. III, Paris, 1951, pp. 237-243.

¹⁸ Cf. SMYTHE, *loc.cit.*, p. 112.

tional elite¹⁹. Since the new national elite on the strength of its know-how has a power monopoly, its contrast to the traditional and foreign elites becomes increasingly pronounced. The new elite tends to remain united and effective until its common goal of independence is achieved. Afterwards, as has been already witnessed in many countries, the new elite is split into various parties in which, not infrequently, old tribal values and origins play a role²⁰. Such new elite groups which participate in the politics of the country as oppositional elements generally cannot — as we observe in African examples — make their demands adequately heard. The government elite regularly refuses to respond to criticism originating from within. Not infrequently the opposition leaders are incarcerated or forced into exile.

d. The new elites become the supporters of dynamic national development. They distinguish themselves from the old elites largely in that their function is *not* to maintain the traditional stratification structure and social order but rather to work toward a fluid reformation of social goals and ideals. They are not the inheritors of monopoly situations within the old power structure, but rather rise on the strength of their personal attributes. To this extent they are free of traditional restrictions since now knowledge and ability alone decide; without exception the motto «knowledge is power» applies. From their own experience these elites know how progress is achieved and this perhaps leads them to stress mass education strongly. The state assumes the duty to provide for the education of those who cannot do so for themselves²¹. Naturally, special conflicts arise between the new class and the old strata, as found by L. P. Aujoulat who reports on Africa: «One experiences here, without doubt, the emergence of a kind of bourgeois class which sees the possibility of achieving position, money and privilege. The idea of the common good and public service is not yet present, but on the other

¹⁹ Similarly K. A. BUSIA on Ghana, *International Social Science Bulletin*, vol. III, Paris, 1951, p. 426 ff.

²⁰ Compare SMYTHE, *loc.cit.*, p. 163. «...Disillusionment with leadership grows. A decade ago the leaders were zealous in their activity for national independence: now their established positions in government, their comfortable homes, and their more moderate public utterances seem to amount to betrayal of the old movement.» — See further, P. TRAPPE, «Leadership in the Nonwestern World. Eine Tagung in Wageningen/Holland», *Archiv für Rechts- und Sozialphilosophie*; vol. XLVI/4, Neuwied-Berlin, 1960, pp. 571-583, esp. p. 582.

²¹ B. B. MISRA, *The Indian Middle Classes, Their Growth in Modern Times*, London-New York-Bombay, 1961, p. 281.

hand, some basic familiar patterns are rejected — the feeling for the extended family and the spirit of the village»²².

e. The conflict becomes sharper when members of the new elites, in accord with expectations based on educational attainments, are disappointed and unsuccessful in finding suitable employment as a result of the choice of the wrong profession, unrealistic demands, or political discrimination. For this circumstance an unsatisfactory pace of development is diagnosed for which the governing powers are blamed. Very often it is the value of purely academic or juridical studies which has been overestimated. The number of those who have studied in Europe and North America but who have returned to find their education of no direct use to them is growing²³. Doctors do not practise medicine because where they are needed they cannot survive; — the primitive inhabitants can neither pay enough for the service which should be rendered nor can the physician adjust to a standard of living so far below what he had grown accustomed to during the period of his education abroad. As was observed by the Indian Prodosh Aich, who studied Sociology in Cologne, a large number of the Indian students become political radicals on their return home, or at least politically active. We cannot here examine more fully the reasons for this shift in occupational activity away from the profession for which the individual was prepared. It is mentioned in passing only as a symptom of the problem.

In the catalogue of problems which cause tensions between the old and new elites belongs the demand of the latter for immediate political emancipation, including the creation of a strictly institutionalized and centralized national government and often stressing the need for a planned economy. The old elites frequently attempt to maintain their traditional interests in the advantageous relations established with the colonial power and attempt to maintain their patrimonial control over regions, tribes and religious groups. Out of conflict situations such as these grows the tendency towards increased political instability in the majority of underdeveloped countries.

²² L. P. AJOULAT, *Afrika Kommt, Werden und Zukunft eines Kontinents*, Freiburg-München, 1960, p. 230. — Similarly W. E. MÜHLMANN on the Orient: «Orient und Okzident gestern und heute: Idee und Problematik der Fortschritts», *Zeitschrift für die gesamte Staatswissenschaft*, vol. 113, Tübingen, 1957, pp. 133-146.

²³ See the characteristic commentary of M. WEINER, «The Politics of South Asia» in G. A. ALMOND and J. S. COLEMAN, eds., *The Politics of the Developing Areas*, Princeton, N. J., 1960, pp. 153-246, esp. p. 177.

The new entrepreneurs

1. Another nucleus or agent of the social development process, usually at a later stage, is the new entrepreneur who is typically recruited from one of four sources:

a. Adaptable, progressive and wealthy members of the traditional oligarchy (elite). Characteristic of this trend is the change from a mere passive ownership of wealth to venturesome capitalistic activity. Examples are relatively infrequent but are found in some Mohammedan countries, especially in the Near East, in India²⁴ and in some African and Latin American countries.

b. «Marginal groups» (for example: Parsis in India; East Asiatics, Levantines and other immigrants in Latin America, 400.000 Japanese in Brazil; Arabs and Indians in Africa; Malays in Madagascar etc...) which have long been active cells for certain occupations and commercial ventures. Because of their only partial integration in the social order they are especially responsive to exogenous stimuli. The close relations which exist between India and the Arab countries and East Africa is revealing here.

c. Adaptable employees of foreign firms who desire increased status and independence. Misra in *The Indian Middle Classes*²⁵ has undertaken a broad, well-founded analysis of this element. In a large number of other countries the same motives are at work as, for example, in Kenya and Uganda where one-time members of the English railroad administration became cells of progress in that they established themselves in new occupations along the route of the railroad²⁶. Also in Ghana, Nigeria and, in fact, in all English colonies did the deliberate attraction of native employees lay the base for this development.

d. Relatives, friends and political hangers-on of the new rulers — as well as they themselves²⁷ — who were quick to learn the advantages of influence. This is further encouraged by the strong tribal and family bonds which, as is well known, play a particularly important role in economic development in Africa and Latin America.

²⁴ MISRA, *op.cit.*, p. 307: «...in fact, from the peculiar circumstances of their growth the professional classes in India continued to comprise those who also ranked in the hierarchy of caste.»

²⁵ MISRA, *op.cit.*, p. 69 ff.

²⁶ H. JOHNSTON, *The Uganda Protectorate*, vol. I, London, 1902, p. 40 ff.

²⁷ See H. H. SMYTHE and M. M. SMYTHE, «Das Entstehen der neuen afrikanischen Oberschicht in Nigeria», in *Afrika heute, Jahrbuch der Deutschen Afrika-Gesellschaft*, Köln, 1960, p. 49.

In the case of cities in Africa it has been shown repeatedly that newcomers send for their families *in toto* as soon as they are securely established. In Latin America nepotism and patronage have remained the keynotes of both economic and political power²⁸.

2. These entrepreneurial groups differ in general from those which supported economic development in the West in that the marked, «innerworldly» asceticism is lacking, but for a few exceptions found largely in the marginal groups. Autonomic capital formation demands that the direct attainment of personal interests be sacrificed to the long range growth prospects of the enterprise, which has become an end in itself. In the absence of an ascetic entrepreneurial type, state support becomes necessary, and with it grow the political interest groups concerned with financing business and protecting it from effective competition. As a result of this dependence relationship, the entrepreneur not only becomes a supporter of state intervention in the economic sphere, but especially of the ideology of national economic independence. In the economic, as in a number of other spheres, a form of cultural lag is evidenced. It is encouraged as a result of the narrow base of development, the absence of competition in certain lines of activity and the dependence on state financing and subsidies.

The new elite groups — the «new intelligence» of younger army officers and entrepreneurs — are the main internal agents of social dynamics and cultural change and are thereby the activistic cells or nuclei of the social development process.

That there are frequent disturbances in the economic system is apparent. Thus it is considered especially disturbing that an exaggerated value is laid upon personal consumption²⁹. The number of prestige expenditures prescribed in many countries is astoundingly large and the sums demanded by conspicuous consumption are in

²⁸ Compare R. F. BEHRENDT, «Die Situation in Lateinamerika», in *Die wirtschaftlich und gesellschaftlich unterentwickelten Länder und wir, Berner Beiträge zur Soziologie*; vol. 7, Bern-Stuttgart, 1961, pp. 125-153, esp. p. 139: «Die grundlegende politische Machtordnung beruhte nicht auf Parteien (diese wurden nur als quasi demokratische Dekoration gegründet und aufrechterhalten), sondern vielmehr auf Sippen und Freundschaften».

²⁹ Cf. W. BRAND, *The Struggle for a Higher Standard of Living, The Problem of the Underdeveloped Countries*, Glencoe, Illinois, 1958, esp. pp. 117-137: «Leadership and Organization», p. 122: «...differences in the pattern of utilizing resources — in the West, e.g., industrial pioneers made use of newly-formed capital to expand production still further, while in the East the capital so acquired serves to expand personal consumption — is to some extent more effect than cause...».

proportion. However, these behaviour patterns need not be considered particularly unhealthy if they are transient and leave no aftermath of social disintegration.

Supporters of the development

The new elite groups which emerge from various social strata are operative in the broader social settings with which they have direct contact. These larger population groups may be designated as the supporters of the development process. The members of the "new intelligence" as active members of political parties, educational institutions, labour unions, cooperatives etc. act as communicants and political integrating agents between the active cells and the masses. These cells create about themselves an ever larger following. Within these groups of supporters are in the main:

1. The youth, in as much as it has entrée to higher schools and universities, which is increasingly the case. The challenge of development is often proclaimed to be the specific concern of the younger as compared to the older generation. Especially the university students become effective political supporters, and the stress is laid on vertical mobility accruing to the knowledge and professional capability rather than traditional status privilege. Professionalism and occupational competence will provide the desired chances for success.

2. The women who, in keeping with their overall expectations regarding development, demand not only sexual emancipation but equal rights. These they obtain in increasing degree as the development process runs its course.

In social orders which have until recently been characterized by a severe authoritarian-patriarchal pattern of family relationships (Chinese, African, Mohammedan) the roles of these two supporting groups must be considered as very important. The new regime in embracing an ideology of development is held by the women and the youth to be a source of personal freedom, however far from this ideal it may be in fact. The enthusiasm of the masses, as observed in most underdeveloped countries, is to a large degree supported by these two groups.

3. The middle and lower ranks of the armed forces, which enjoy good promotion possibilities due to the importance of technical knowledge in modern armies and the effects of schooling and training toward this end. The role of technical intelligence is markedly great here. This intelligence group is visibly conscious of the indis-

pensability of its position and furthers its social status through mastery of the technical mysteries.

4. Industrial workers and low level white collar workers³⁰. A new and rapidly growing body of skilled and semi-skilled workers has taken up a free contract relationship with its employers, unbound as it is from the former feudal and caste pattern or paternalism. These workers are frequently the objects of agitation by political parties and labour unions, organizations which generally are under the influence of members of the new elites. In certain underdeveloped countries precisely this body of workers has become the actual social base of political activity. Thus the African worker, especially in South Africa, has become a well-organized supporter of freedom and political and economic progress for the broad masses. In the African countries in particular, as a result of urbanization and the recent establishment of big industries, a job or work hierarchy has grown up which had previously existed in only the simplest form.

5. A dynamized sector of the hinterland population, with its demands for agrarian reform, has experienced new forms of agricultural organization and exogenous influences which tend to disintegrate the traditional community patterns. Old agricultural organization forms such as plantations in Africa, latifundia in Latin America, Spain, Italy and Iran, etc..., are being replaced by parcelling, modern cooperatives and community development projects in various parts of the world, especially in India and Africa.

Part II of this paper presents a brief analysis of the emergence of elite groups under dynamic social conditions. It can neither be claimed that the analysis is complete nor entirely correct. The further investigation of these phenomena will occupy social scientists for decades to come. What has been attempted in this discussion is in the nature of a summary typology on the basis of what can be regarded as «ideal types». Attention is drawn here, as it should be in similar analyses, to Whitehead's warnings concerning the «fallacy of misplaced concreteness».

³⁰ Cf. B. B. MISRA, *op.cit.*, p. 397. — J. S. COLEMAN, «The Politics of Sub-Saharan Africa», in G. A. ALMOND and J. S. COLEMAN, *The Politics of Developing Areas*, Princeton, N. J., 1960, pp. 247-368, esp. pp. 274-278: «Commercialization and Labour». — H. A. TULATZ, «Die Gewerkschaften im Aufstieg Afrikas», *Die Neue Gesellschaft*, No. 4, Bielefeld, 1961, p. 287. — D. LERNER, *The Passing of Traditional Society*, Glencoe, Illinois, 1958, p. 229 ff.

III. EXPANDING RELATIONSHIPS AND INTEGRATION GROUPS

1. An accompanying feature and necessary result of economic development is the extension of spheres of relationship. This occurs because of:

a. The growing division of labour within the economy of the country due to increased technological progress;

b. Expanded world economic interdependence which embraces new countries in some direct proportion to their rate of development;

c. Geographical mobility of the population increases, with migration from hinterland to city, from agriculture to industry, etc.; partly as a result of population growth;

d. Larger political divisions created in former colonies and governmental and administrative centralization; also as a result of tendencies to national economic planning;

e. The creation and propagation of national state integration forms, mainly by members of the new elites, based on actual development requirements but also as imitations of Western models.

2. A few words of explanation are needed on this fifth point. When administrative units of the colonial powers are taken over in the new nation, socio-cultural configurations which should not be taken for granted are nevertheless often kept together and given a meaning which they hardly deserve. As has often been pointed out in the literature³¹, colonial administrative units were rarely meaningful in ethnographic or geographic terms, and some peoples who belonged together were often divided, while others with completely different cultural patterns were grouped together and treated with uniform arbitrariness — generally to their detriment. With independence came separatist tendencies in many former colonies, of which the crassest example is the Congo, while in Kenya the Somalis have voiced the desire to join the new State Somalia. In reference to national union, James Coleman states in his volume on Nigeria, «Nigeria is not a nation. It is a mere geographical expression. There are no Nigerians in the same sense that there are 'English', 'Welsh',

³¹ P. J. IDENBURG, «Afrikanischer Nationalismus und Panafrikanismus», *Archives for Philosophy of Law and Social Philosophy*, vol. XLVII/1-2, Neuwied-Berlin, 1961, pp. 105-132, esp. p. 108 ff. — R. IYER, «The Newly Independent Countries and the Problems Involved in the Creation of a Democratic State», *Archives for Philosophy of Law and Social Philosophy*, vol. XLVII/4, Neuwied-Berlin, 1961, pp. 465-476, esp. p. 468 ff. — A. KUMMERNUSS, *Wohin geht Afrika?* Frankfurt am Main, 1960, p. 174. — See also other articles in the recent literature.

or 'French'. The word 'Nigerian' is merely a distinctive appellation to distinguish those who live within the boundaries of Nigeria from those who do not»³².

This situation presents great problems for the political leaders. To achieve a stable balance between the various tribes and ethnic units requires an especially sentient political management. In this context it is easier to understand the statement of Arthur Prest, former Minister of Transportation of Nigeria, that national self-government is the result of hard work and not a substitute for it³³.

Once this course has been chosen it eventually leads to the dissolution of the ethnic groups, their mixing and their assimilation. The old, tight integration forms lose their validity very gradually and larger social units are created. As for the sib and family groups, for example, Ralph Linton found that «It can be stated by a theorem, valid in a very high percentage of cases, that the greater the opportunities for individual economic profit provided by any socio-cultural situation, the weaker the ties of extended kinship will become»³⁴. In establishing the new spheres of relationships and forms of integration, the so-called mass communication media contribute greatly. A psychic mobility³⁵ develops which aids communication between the various parts of the country. That a common language of communication should exist (as mentioned earlier) is a requirement and a great advantage. In several universities in Africa the language of instruction is a *lingua franca*, as the students belong to different language groups. In Makerere College in 1954, 450 students were members of 80 different tribes implying approximately as many languages. The common language of instruction was English, although Swahili was also used³⁶. Similar situations are found elsewhere.

IV. DISCREPANCY BETWEEN SOCIAL MOBILITY AND ECONOMIC DEVELOPMENT

As we have seen, the mobility of the social stratification structure and the widening of the spheres of relationship *Beziehungskreise*, and forms of integration are necessary but not sufficient require-

³² J. S. COLEMAN, *Nigeria, Background to Nationalism*, Berkeley, 1960, p. 320.

³³ According to O. SPLETT, *Afrika und die Welt*, Bern, 1955, p. 111.

³⁴ R. LINTON, «Cultural and Personality Factors Affecting Economic Growth», in B. F. Hoselitz, ed., *The Progress of Underdeveloped Areas*, Chicago, 1952, pp. 73-88.

³⁵ D. LERNER, *op.cit.*, p. 51 ff.

³⁶ O. SPLETT, *op.cit.*, p. 106.

ments and concomitants of economic development. However, at present certain discrepancies and disharmonies arise between these three factors; vertical social mobility appears early in the development process but tends to stagnate soon, through the hardening of new oligarchies, thus endangering the necessary formation of larger integration forms (even beyond the national State) and continuous economic development.

1. As was stated earlier, the new elites are largely products of Western educational institutions and methods and are now the beneficiaries of Western governmental organization or private enterprise. The new elites attempt to displace the old static elites in the name of economic progress, that is, modernization of the social organization and way of life itself. However, they are not necessarily active as supporters of a nationally justified and effective development, for example, as individual independent entrepreneurs or organizations or cells of truly cooperative or communal-socialistic production. Neither are they always independent of tribal or family political patronage. More frequently it is as catalysts of social mobility that they are effective, but only to the point where they themselves can obtain a privileged or even monopolistic position. The activity pattern here is one of traditional superimposition *Ueberlagerung*, or else one of organization and propaganda methods³⁷ to the limit of their effectiveness in the now larger economic and administrative units described earlier. This leads, as Gabriel A. Almond suggests, to an insufficient or early stagnating competitiveness³⁸ both in the political as well as in the closely related economic sphere.

2. The optimal development of social and economic conditions is inhibited in many ways, as for example, in the very slow progress of social mobility in countries which still have strong feudal or absolutist social patterns. The old elites are often dominant in the rural areas which are not yet much beyond the subsistence production level. In contrast, it is in the urban areas that the new elites tend to gather strength, and it is to be expected that in those countries (in Latin America and Iran, for example) where the old elite still dominates the social hierarchy, the new elites will now make their most rapid inroads.

³⁷ See the impressive analysis of D. LERNER, *op.cit.*, p. 52 ff.: «The Mobility Multiplier: Mass Media».

³⁸ G. A. ALMOND, «A Functional Approach to Comparative Politics», in G. A. Almond and J. S. Coleman, eds., *op.cit.*, pp. 3-64.

Not only are the urban areas more promising grounds for the growth of the new elites, but it is questionable whether they could find truly substantive support in the hinterlands. After all, it is the old elite which is the traditional leadership element there. The new elites and the lower ranks of the «new intelligence» even those who cannot be considered more than semi-literate, have tended to disassociate themselves from the primitive hinterlands and thus from the masses. This factor is at the root of considerable tension between all levels of the social stratification structure.

3. Aspirants to the new elites tend to consider an academic title the easiest route to a status position and the most irrevocable asset maintaining it in the face of competition of age-mates. But very often the knowledge attained is of a superficial nature, or in a field such as the «humanities», where the course of study may hardly recognize the student's native origins or his eventual return to another culture. Such knowledge does not, at least directly, lend itself to the needs of a developing economy where it is to be put to use³⁹. Study in the «humanities» especially as it is presented in the atmosphere of western educational institutions, turns out to be largely inapplicable in the underdeveloped countries. The difficulties involved here have been pointed out by African statesmen who have tried to direct the attention of their countrymen toward more useful goals.

In this context the statement of the Nigerian statesman Azikiwe is enlightening:⁴⁰ «The African should go beyond the veneer of knowledge. Ability, to quote Shakespeare or Byron or Chaucer, does not indicate original scholarship. The capacity to know what is the periphrastic conjunction, or to solve the Pythagorean problem or to understand the principles of heat, light and sound, or to translate Aramaic or to know all the important dates of British history does

³⁹ Cf. B. F. HOSELITZ, «The Recruitment of White-Collar Workers in Underdeveloped Countries», *Underdeveloped Areas, A Book of Readings and Research*, L. W. Shannon, ed., New York 1957, pp. 181-189, esp. p. 183: «...white-collar jobs which require few or no advanced skills are in great demand, often by people who do not even possess these skills...». — Further E. NARAGHI, «The Role of the Scholar in Society in Iran», *Freedom and Responsibility: The Role of the Scholar in Society, A Study Group Held in Tunis 1959*, p. 36: «...there has not yet emerged any clear line of thought among intellectuals which could replace the traditional values and ideas that are no longer generally accepted...». — See also M. WEINER, «The Politics of South Asia», in G. A. Almond and J. S. Coleman, eds., *op. cit.*, pp. 153-246, esp. p. 177.

⁴⁰ ZIK, *A Selection from the Speeches of Nnamdi Azikiwe*, Cambridge, G. B., 1961, p. 23.

not indicate true academic scholarship. These are the superficialities of a decadent educational system. These do not make for a dynamic social order. They are the by-products of the imitative complex which Gabriel Tarde expounds excellently in one of his books. Originality is the essence of true scholarship. Creativity is the soul of the true scholar. Initiative, emulation and the urge to be intellectually honest are the earmarks of research and academic freedom. Heirs and heiresses of the New Africa must now consecrate themselves for scholarly research into all aspects of world society in general and African society in particular».

The attitudes criticized above manifest themselves in ways which lead to unproductivity in the public administration and elsewhere. In all the underdeveloped countries the so-called white collar jobs have taken on an aura of prestige⁴¹.

For this reason it not infrequently happens that individuals are given posts in the administration for which they are unqualified in every professional way. Besides, the position is frequently obtained through the person's relation to some higher bureaucrat. This had distinct disadvantages for the central administration as it leads to drawn-out proceedings, inelasticity and error in administrative decisions and, finally, to corruption and its attendant consequences for economic development. «Parkinson's Law» describes phenomena which in the present content are especially virulent. For example, there arises a politically supported quasi-entrepreneurship by which the possibilities of spontaneous emergence of creative businessmen are greatly reduced. The general trend toward adaptation of Western material symbols of personal success in the highest strata parallels and abets the inefficient use of wealth and inculcates a frantic striving for riches. Prestige tends to be directly or indirectly associated with the amassing of personal wealth. Conspicuous consumption⁴² and an expansion of personal expenditures develop rapidly⁴³, the upper ideals being illustrated by the «U.N. way of life» — luxurious indulgences, trips abroad and ceremonial display. Modern means of transportation and communication and the fruits of technological development aid foster the desire to use and use up whatever is

⁴¹ B. F. HOSELITZ, «The Recruitment of White-Collar Workers in Underdeveloped Countries», in L. W. Shannon, *op.cit.*, pp. 181-189, esp. p. 183. — K. H. PFEFFER, *Ghana, Menschlich-soziale Grundlagen für die wirtschaftliche Entwicklung eines jungen Staatswesens*, Hamburg, 1961, p. 47 ff.

⁴² Th. VEBLEN, *The Theory of the Leisure Class*.

⁴³ W. BRAND, *A Struggle for a Higher Standard of Living*, Glencoe, Illinois, 1958, p. 122.

available without serious thought of contributing to its maintenance or of expanding access to it.

4. Further, social mobility tends to wither before it blooms. The establishment of oligarchies and monopolies on the part of the elites in politics and economics are undeniable. These originate with educational advantages obtained by individuals who then often justify this tendency by pointing out the need for the establishment of a body of responsible and capable decision-makers. However, the members come from within their followership, bridled by the centralistic party machine, which usually excludes the political opposition, neglects democratic-universalistic ideals, and often operates beyond a parliamentary framework of responsibility. The following citation from Kwame Nkrumah is illustrative: «The people of Ghana decisively rejected a federal form of constitution at the General Election of 1956, and the reasons why they did so were equally applicable to other African States... A federal form of Government meant that it was impossible to concentrate in the central government machine the limited manpower available. It had to be dispersed over the regional and the federal governments... In consequence, just at a time when a strong government was necessary, federalism introduced an element of paralysis into the machinery of State and slowed down the process of governmental action. Fundamentally, the reason that African ethnic groups failed to maintain their independence and succumbed to colonialism was that they were too small and not economically viable»⁴⁴. This attitude applies not only to Ghana. Similar statements have been made by Sékou Touré⁴⁵ for Guinea, Nasser⁴⁶ for Egypt and Sukarno for Indonesia.

These trends and measures lead to a remarkable sort of inconsistency in internal and foreign policy. The nationalistic central government, by excluding opposition groups, forces the circulation of elites into channels which eventuate in power struggles and violence. Wertheim⁴⁷, has given us impressive examples for the case of Indonesia. The internal and foreign policy vagaries lead to and result from a special economic orientation, which attempts to impress

⁴⁴ «'One Government for All Africa', President calls for political union of the Continent», *Ghana Today*, vol. 5, No. 5, London, April 26th, 1961.

⁴⁵ Sékou TOURÉ, *Expérience Guinéenne et Unité Africaine*, Préface d'Aimé Césaire, Paris, Présence Africaine, 1961.

⁴⁶ GAMAL ABD EL NASSER, *Die Philosophie der Revolution*, Kairo, o.J.

⁴⁷ W. F. WERTHEIM, *Indonesian Society in Transition, A Study of Social Change*, 2nd. rev. ed., The Hague and Bandung, 1959, p. 327 ff.

the outside world. Economic prestige measures are taken which do not produce lasting material benefits. This has been commented on in the press and documented thoroughly in the literature as measures which serve to divert foreign and national public opinion from internal problems. A few illustrations: Ghana is building up a navy; Egypt is constructing a factory for jet airplanes. Monumental statues, arches, exhibition grounds and similar works are erected attesting to internal stability and strength. Public attention is diverted from internal grievances to ploys in foreign affairs which are presented as having international brilliance. One of the most obvious tendencies in the behaviour of the new political elites, in fact, is this newly found and extreme concern with foreign affairs. The internal political situation often leads to the adoption of economic measures which produce rapid and obvious results but which do not fit into a rational economic development planning*. Sharp discrepancies occur finally between the expectations engendered by political-economic ventures of this nature and the realizations. All such failures even of planned and well-intended projects also may lead to measures of compensation for the shortcomings by the elite leadership. This again results in ill-considered, often arbitrary national prestige expenditures such as are mentioned above.

V. DISCREPANCIES BETWEEN SOCIAL MOBILITY AND THE EXPANSION OF INTEGRATION GROUPS

1. As was indicated earlier, the expansion of the spheres of relationship and forms of integration is a necessary effect and concomitant of economic development. Formally, this process had already been initiated in colonial areas by the colonial administrations. The larger territorial units created by them remained nominal to a large degree, having little meaning in terms of the various ethnic and language groups thrown together under one convenient administrative heading. The territorial unity of the country occurred as the result of a political policy of the colonial power. Regionalism, language and tribal bonds and interests contrasted with the unifying «protective» power of the ruling nation. Often the foreign powers

* Compare M. Weiner, *op.cit.*, p. 243: «From a political point of view, economic projects with a quick and dramatic payoff are important, for they give the country a sense of accomplishment and national purpose which is essential for the growth of national unity.»

relied on indirect rule and thus allowed a large measure of autonomy to be retained by the traditional local rulers. But an integration of the entire population as such has not yet taken place.

2. The *new* elites, contrary to the traditional elites, embraced the principle of the politically wide-ranging, national state embodying an advanced form of power concentration typical of the centralistic models familiar to them. In any case, it was apparent that the mainly local and regional power inherited by the traditional elites would have to be undermined and withdrawn. This took place through the transfer of increasingly more functions and important powers to the central authorities, while the pluralistic nature of their «national population» was overlooked and the communication problems of a milieu in the early stages of development neglected. How well this type of unification can be compared with true national state models is not easy to determine with equal validity for all countries.

At present we find in many African and Asian states an emphatic dualism between autochthonous traditional tribal or feudal orders and at least partially westernized and effective bureaucratic administrative systems. At least in some countries there is a myth of unity or a national consciousness which fits a previously historical situation. The consequences of such enforced unification policies may have a negative effect on the progress of economic development. Nationalism unavoidably is an obstacle to economic growth. Furthermore, the shortcomings of economic development policies are frequently disguised and sheltered from criticism by the popular masses through slogans and appeals to nationalistic sentiment. In support of national unification, which has no convincing historical antecedents, ideological elements are often mustered up as a surrogate which is then forcefully presented to the so-called citizens by means of mass communication. This leads to situations such as are described by Jean Merlo in his article *Political Ideologies in Black Africa*⁴⁸.

3. Although the policies of the government may be ideally aimed towards achieving a vast measure of social equality for the masses and economic and social progress, the manner in which this development is attempted leads to an inevitable dissociation of the numerically small new elites from the masses. While the new elites conceive of their future roles in the nation's affairs in terms of those occupied by the ruling elites, they have not yet «arrived».

⁴⁸ J. D. MERLO, «Politische Ideologien in Schwarzafrika», in: *Neues Afrika*, Monatsschrift für Politik, Wirtschaft und Kultur im neuen Afrika, Nr. 11, München, 1961, pp. 440-442.

Eventually they will be the trustees and leaders of these illiterate, heterogeneous, static and indecisive masses from which they have sprung, but now they have insulated themselves from their origins. This circumstance is a manifestation of disparate social change in the objective, as well as the largely subjective, sense described above, and has been termed the social phenomenon of «non-contemporaneous contemporaries», or of «contemporaneous non-contemporaries»⁴⁹.

a. That the new elites are marginal elements, is clearly shown by Smythe and Smythe in *The New Nigerian Elite*: «The marginal elite find themselves highly literate men in a non-literate environment, a part of the country physically but not psychically». According to these authors, the new elites are completely convinced that the privileges of the upper elite on the one hand and the need for a strictly controlled economy on the other represent a severe conflict of interest⁵⁰. It is also observed that a new «upper class» is forming — not only in Nigeria but also in a number of other African states — which has developed a marked *sense of separation* relative to the less privileged classes. Smythe and Smythe further observe that this elite type has developed out of the Nigerian social structure and holds the same attitudes of disdain towards the lower strata which the British once held towards all Nigerians. This new elite type seems to be openly — and to a degree previously unknown among leaders during the long colonial period — concerned with its own welfare. Oskar Splett reports substantially the same for certain intellectuals in the Belgian Congo⁵¹.

b. These tendencies contribute to an overestimation of the possibilities which are practically attainable by centralistic government intervention. As a rule, the entrepreneurial elements in the population are inhibited, for example, by the bureaucratic paper work and red tape and indecision which accompany even simple requests for registrations, permits and licences. The bureaucratic machinery, questionably efficient in some of the advanced nations, is burdened here by persistent overloading with ineffectuals. This in itself would probably be enough to make the costs of government planning and regulating activities prohibitive, but political favouritism often keeps

⁴⁹ Fr. HEER, «Europa vor der Aufgabe der Einen Welt», *Die wirtschaftlich und gesellschaftlich unterentwickelten Länder und wir*, Berner Beiträge zur Soziologie, vol. 7, Bern-Stuttgart, 1961, pp. 293-318.

⁵⁰ SMYTHE, *op.cit.*, pp. 169 ff.

⁵¹ O. SPLETT, *Afrika und die Welt*, München und Bern, 1955, p. 111.

potentially effective individuals from those jobs in which they might function efficiently. However, if we examine the ideal so strongly professed in many underdeveloped countries, that the central government integrate and support the planned development of the national economy, we are forced to the conclusion that the stratum of new elites possessing the capabilities necessary to carry this out is relatively so thin that it would be unable to staff the necessary machinery for such comprehensive planning for years to come, at least at the present rates of education and recruitment. It is just at this stage of development that one depends on the many nameless and undistinguished but intelligent and progressive individuals in the provinces, who, as was pointed out, are often hindered in their efforts towards progress by the powerful apparatus of the central government.

Central planning is easy to understand both as an idea and in the less complex and modest forms usually met with in the underdeveloped countries. It need not be too difficult to supervise but is most often handicapped by its own bureaucracy. But a frequent complement is a self-obstructionist tendency which discourages private initiative. The institutional framework of economic development in the underdeveloped countries is often both conceptually and actually oversized and inconsistent. Because of this, the independent and self-substantiating processes which would normally carry forward and nourish economic and social change are often lacking. Such aspects as levelling of incomes, social mobility, dissolution of old group structures and their substitution by functional new ones, the special training of gifted young citizens and the inculcation of democracy based on participation are often secondary or neglected goals. For these and related reasons, conflicts of interest frequently arise between the programs of the central government and pluralistic currents of opinion of regional and local groups, whether these groups are formally recognized by the central authorities or not. In the final instance this causes distrust and enmity which works to the detriment of social and economic progress.

c. Another characteristic of centralistic government administration is the large and increasing variance between high ambitions and optimistic promises to the masses and the inefficient and stultifying pace of development⁸². Since the prerequisites for an orderly and peaceful criticism of governmental policies by an effective opposi-

⁸² Compare Ch. WOLF, jr., *Foreign Aid: Theory and Practice in Southern Asia*, Princeton, N. J., 1960, pp. 299 ff. and p. 230.

tion — including the possible change of administrative leadership — are not given, the absence of an effective political opposition is somewhat of a requirement of remaining in power. Thus, under circumstances of lagging development, outspoken critics are open to violent suppression. The irony of the entire situation is that the government itself becomes unable to change its chosen course, at least in the short run. Nor would a typically splintered and patently unprepared opposition be likely to improve the overall situation greatly should it come to power.

d. We find cases of conflict between a governmental elite trying to wield centralized power and the descendents of old regional or ethnic elites who, often supported by the status of a westernized education, are able to defend and maintain their inherited privileges and thus oppose the central authority. The privileges retained enable them to grant certain favours to individuals and groups of their own choice. This leads to a kind of decentralization of decision-making if the favours which can be granted are significant enough. The central administration attempts to limit this form of local autonomy and, by dint of its sovereignty, places a wide and imaginative variety of obstacles in its path. Such independent local actions also find expression in federalistic as well as separatistic movements such as can be observed in Pakistan, the Congo, Uganda, and Kenya. Regional groups and tribes resist the centralism of the national state and exhibit a certain scepticism regarding its significance. Often the reasoning behind this is that the new central government is regarded as an extension of the old colonial administration but one which, at the same time, lacks the ability to support the provinces with school aid, health and welfare measures, etc., as had been done formerly. Attempts at tax collection are usually continued, however, and this may be the factor which sets off the conflict. Or it may be caused by the attempts of traditional elites — maharajas, chieftains, regional princes, etc., — to perpetuate their privileges within the new nation. At another level, but under the same heading, belong the so-called great families of Latin America who control the resources and industrial wealth of some nations. It should be noted, in any case, that the attempt to substitute an exclusive centralism for a regionalism which possesses meaningful traditional integration forms may be a backward step while there are no effective substitutes.

e. The shift in emphasis toward strong centralism also induces discrepancies between foreign and domestic policies. In declaring for freedom, it is apparent that the elites meant freedom from foreign

rule, which they have been eminently successful in obtaining. This is the central idea on Kwame Nkrumah's *I Speak of Freedom*⁵³, while the freedom of the individual is neglected. Increasingly, enjoyment of the basic freedoms becomes the prerogative of the highest strata of elites and/or the political «ins». Wertheim⁵⁴ documents this fully. So do other accounts of African and Asian countries. In order to disguise this internal problem, the elites tend to support exhibitions of bravado in national and foreign policy — just as was done in Western countries in recent history. The West Irian and Kashmir conflicts, for example, have undeniable distraction potential. In all fairness, however, there is at least some truth in the excuse often made, that «the freedoms at present not allowed the masses are freedoms which they never had anyway». For many underdeveloped countries this is a statement of fact. Where political instability is latent — and there is some apparent direct relationship here with the degree of underdevelopment — freedom, equality and similar high ideals, if used as effective propaganda slogans, could easily weaken the power of the elites. At any rate, as the forms of social integration change to less authoritarian patterns of association, the question of individual freedom will become critical for the process of economic development and political stability.

VI. CONCLUSIONS

1. Economic and social development in the underdeveloped areas lacks a unifying strategy of cooperation (Elton Mayo)⁵⁵. One reason for this is the persistence of highly integrated traditional social groups (village communities, tribes, regional and language groups) which resist effective mobilization in accordance with development goals. But this condition of resistance or inability to adapt seems to be the result of situations inherited from authoritarian and monopolistic political elements of the dominant colonial or feudal-autocratic systems of the past. The political power structure and the patterns of property rights for example, are probably to a great degree responsible for the lack of development impulses and voluntary (collective and individual) initiative.

⁵³ Kw. NKUMAH, *I Speak of Freedom, A Statement of African Ideology*, London-Melbourne-Toronto, 1961.

⁵⁴ W. F. WERTHEIM, *Indonesian Society in Transition*, op.cit.

⁵⁵ E. MAYO, *The Human Problems of an Industrial Civilization*, 2nd. ed., Boston, 1946.

2. Under the watchword of promoting development, a new authoritarianism is now emerging, namely that of the centralistic, national state elites and bureaucracies which proclaim new goals but tend to entrench themselves in the traditional patterns of power.

3. This necessarily leads to the following results: first, to specific symptoms of disharmonic cultural change. Second, to limitation of the development impulse to a minority and to a lack of active and spontaneous participation of the masses. In contrast, the list of development objectives is often unrealistic and is pursued by the power elite through the use of authoritarian methods which are ineffective in the end. As a result, the unawakened masses continue to expect deliverance from above from a someone or a something neither properly conceived nor understood. This can be either their own government (which is generally not quite accepted as their own) or a foreign government or international organization. In each case the opinion is that those out there, or up there, are responsible for seeing to it that the «development» which is in some way «owed» to them actually «occurs»⁵⁶. Third, a kind of other directedness, in Riesman's terms⁵⁷, takes place, an insufficiency of internalization of the development impulse, and a refusal of those concerned to accept responsibility themselves for their vehemently demanded better life. Not infrequently there is a misunderstanding of the relationship between the causes of development (especially in the form of attitudes, work discipline, the will to save, etc.) and its results. Drastic symptoms of this on extremely primitive level are to the so-called cargo cults — the cargo being all those things which the white man possesses and could bring and which the natives feel are right fully theirs. The organization of the highly complicated economic and social systems of the so-called rich countries, based upon the division of functions, is rarely seen or understood. Often it is only the most obvious achievements of these rich countries which make any impression upon certain people in the new countries while the efforts which made them possible are not comprehended.

4. The faster the new elites drive forward the authoritarian-centralistic change-over to Western culture patterns, the stronger will be the above-mentioned discrepancies between the unrepresentative,

⁵⁶ Some typical facts in my paper: «Die Situation in Lateinamerika». *Die wirtschaftlich und gesellschaftlichunterentwickelten Länder und wir. Berner Beiträge zur Soziologie*, vol. 7, Bern-Stuttgart, 1961, pp. 125-153, esp. p. 135 ff.

⁵⁷ D. RIESMAN, *The Lonely Crowd*, New Haven, 1956.

development-oriented suprastructure and the static, persistent infrastructure. This situation imposes the danger that a new façade culture of «apparent» rather than real development will take hold, as evidenced in large (especially capital) cities, such as palaces and entire new cities for the bureaucracies, and expensive and externally impressive industrial undertakings of questionable economic value.

5. It may be concluded as a result that the events met with in some underdeveloped areas are of the nature of typical transitional phenomena, many of which have been mentioned in the body of this paper. The question arises as to how this process and hectic change can be consolidated and brought into balance. Certainly this forced change appears to necessitate a process of transition over time, and will have disadvantages and repercussions over succeeding generations.

6. Several questions may be posed at this point: What requirements must be fulfilled in order that social mobility and the expansions of spheres of relationship and forms of integration coincide with economic development so that social mobility occurs in a manner which is fluid, broad and consistent with economic institutions? How can social mobility, once set in motion, be adopted as a constant norm of the development process and thereby kept within orderly bounds and made to contribute to economic effectiveness?

The theme dealt with in this paper has practical significance for foreign aid programs. One consideration is that the accrual of the fruits of the economic development process to the old or new elites could neutralize a large part of future Western development aid. Even more critical is that this could lead to an anti-Western reaction among the masses of the population who might then support the adoption of communism.

The facts and conclusions presented in this paper, fragmentary though they are, may have served to clarify once more a conclusion which seems significant from a practical point of view, namely, that in the final analysis, the results of economic development efforts and of international development aid depend on the kind of social structure, especially its stratification, and on the possibility to carry out technically and economically necessary modifications in an atmosphere of social continuity and non-violent change. It is obvious that the sociologist can and must make significant contributions to the accomplishment of this aim.

LA MENTALITÉ D'ENTREPRENEUR AUX PREMIÈRES PHASES DU DÉVELOPPEMENT

RENÉ CLÉMENS

Université de Liège

L'expérience historique des premières phases du développement dans les pays occidentaux peut apporter une contribution importante à la réflexion sur l'état actuel et sur les conditions de croissance dans les pays en voie de développement. Mais les situations historiques sont indéfiniment variables et résultent à chaque moment de la combinaison aléatoire d'une multitude de facteurs. Il n'est pas de loi de l'histoire, dans la réalité singulière de son développement. Il est des lois et sociologiques, et psychologiques, et bien d'autres, touchant les phénomènes de la vie collective dans leurs corrélations comme dans leurs conditions de succession, et la réalité historique en offre les matériaux d'analyse.

On ne peut donc être assez prudent, réticent même, à vouloir tirer les «leçons de l'histoire» ou simplement faire la comparaison de situations historiques à des époques différentes, dans des contextes culturels passablement éloignés, même en s'efforçant de trouver dans le passé une situation que l'on croit pouvoir prendre comme référence des comparaisons.

Il y a lieu d'examiner tout d'abord la validité épistémologique d'un parallèle entre ce que l'on considèrera comme les premières phases du développement dans les pays occidentaux et ce que l'on définira comme l'état actuel et les conditions de croissance dans les pays en voie de développement. En d'autres termes, on critiquera tout d'abord la validité épistémologique du choix de telle situation historique occidentale prise comme référence pour l'analyse de la croissance dans les pays en voie de développement. Puis on s'efforcera de clarifier la signification du facteur «mentalité d'entrepreneur» comme condition préalable et comme conséquence du développement.

I. VALIDITÉ D'UNE RÉFÉRENCE AUX PREMIÈRES PHASES DU DÉVELOPPEMENT

INDUSTRIEL DANS LES PAYS OCCIDENTAUX

Les études historiques comparatives peuvent être d'un grand secours pour dégager les lois des phénomènes. Encore faut-il définir des

situations réellement comparables. Et cette tâche est d'autant plus délicate qu'il s'agit ici d'étudier comparativement un phénomène qui affecte la *société globale*, le développement.

Qu'est-ce au demeurant que les premières phases du développement dans les sociétés occidentales ? Quand faut-il les situer pour rendre les comparaisons méthodologiquement possibles avec l'état actuel et les conditions de croissance dans les pays qui sont aujourd'hui en voie de développement ?

Si, par les premières phases du développement, on entend, comme il arrive souvent, les débuts de l'industrialisation, l'analyse et la comparaison doivent porter sur l'époque de la révolution industrielle. Et nombre de travaux de pensée et de projets d'action partent de cette préconception. On peut se demander si l'industrialisation, produit du milieu dans un cas et apport extérieur dans l'autre, présente vraiment les caractères de situations historiquement et sociologiquement comparables. Au demeurant les conditions économiques qui prévalent de part et d'autre, tout comme le contexte culturel et politique permettent-ils une comparaison valable et cette comparaison peut-elle mettre en évidence le jeu des facteurs par l'utilisation des ressources des méthodes inductives ?

Au surplus, les modèles de développement du monde occidental sont loin d'être homogènes et moins encore les situations de départ des pays en voie de développement. On peut se demander si les modèles de développement du monde occidental peuvent aider à comprendre les processus de développement des pays nouvellement entrés dans la voie de la croissance économique. Certes la connaissance de ces modèles historiques et la comparaison de situations actuelles avec ces modèles peuvent être instructives. Mais ce n'est pas en raison de l'applicabilité des modèles aux situations nouvelles des pays en voie de développement. C'est en raison de l'effort de pensée qu'ils peuvent stimuler. Ils suggèrent la possibilité, grâce à une meilleure connaissance des processus sociologiques fondamentaux et à celle de certains cas historiques de développement, de chercher à construire de tout autres modèles, valables pour des cas de sociétés globales, où la combinaison des facteurs produit des situations radicalement différentes non certes dans les caractères les plus généraux de leur humanité, mais dans les conditions économiques, culturelles et politiques de leur développement.

1. *L'hétérogénéité des sociétés en voie de développement*

Tout d'abord, c'est par une fâcheuse simplification que l'on traite

des pays en voie de développement comme si l'on pouvait désigner par là un type unique de situation, d'une homogénéité suffisante pour la caractériser spécifiquement en termes généraux.

Certes, on peut trouver toujours des traits généraux communs à une gamme de situations sociales. Mais suffisent-ils à définir des conditions communes de développement ?

On ne le pense pas.

On ne voit pas comment on pourrait assimiler par exemple des situations nées de conditions géographiques aussi dissemblables que les pays de la ceinture tropicale du monde et les étendues des zones septentrionales.

On ne voit pas ce qui permettrait a priori de ramener à un modèle unique des ensembles culturellement et politiquement aussi différents que l'Inde, la Chine, le Sud-Est Asiatique, ou le monde de l'Islam, ou l'Afrique au Sud du Sahara, ou l'Amérique latine.

Rien n'est plus funeste à un examen objectif des faits que cette pensée simplificatrice, et l'appellation même de «Tiers-Monde» procède d'une vision superficielle des réalités les plus solides de la vie humaine. Elle n'est pas une notion scientifique; elle est le produit d'une rationalisation de la conjoncture politique internationale et, parfois, d'une attitude de rejet devant la simplification d'une représentation du monde en deux blocs hostiles. Elle dissimule les traits spécifiques différents des situations infiniment variées qu'elle prétend recouvrir.

La mentalité d'entrepreneur parmi les facteurs culturels et politiques liés à la croissance économique ne pose pas les mêmes problèmes dans les divers types de situations que l'on pourrait définir. On ne voit pas quelles sont les premières phases du développement dans les pays occidentaux dont on pourrait uniformément rapprocher ces types spécifiquement différents de situations. On ne voit pas non plus, dans ces conditions, quelles comparaisons valables peuvent être faites du facteur mentalité d'entrepreneur considéré dans des sociétés globales aussi différentes par référence aux premières phases — mais quelles premières phases ? — du développement occidental.

Dans l'histoire du monde occidental aussi, les modèles de développement correspondent à des situations spécifiquement différentes, si l'on considère, depuis la révolution industrielle, le développement de l'Angleterre ou celui de l'Italie ou celui des Etats-Unis, par exemple. Mais pourquoi limiter à l'ère industrielle le choix des références en matière de développement économique de la société globale ? Et si l'on cherche d'autres points de référence dans l'histoire du développement de l'Occident, l'hétérogénéité s'accroît des situations par

rapport auxquelles on peut, avec plus de chance de succès, établir une comparaison valable entre un moment du passé occidental et certains types de situation présente dans les pays en voie de développement.

Encore faut-il préciser ce que l'on entend par les premières phases du développement dans les pays occidentaux et de quelles phases de ce développement on peut valablement rapprocher quels types de situation présente dans les pays en voie de développement.

2. Développement et industrialisation

Si le développement consiste dans un processus d'industrialisation de la société globale, alors c'est avec les premières phases du développement industriel du monde occidental qu'il faut comparer la situation actuelle des pays en voie de développement. L'existence d'une mentalité d'entrepreneur doit s'entendre de l'entrepreneur d'industrie et l'époque des débuts de la révolution industrielle servirait de période de référence pour stimuler la réflexion sur l'état actuel et sur les conditions de croissance des pays en voie de développement.

Mais d'où vient cette identification du développement à l'industrialisation ?

Certes, au cours des deux derniers siècles, le développement économique du monde occidental est dû, dans la plus large mesure, au processus d'industrialisation qui achève de faire, des sociétés occidentales, à prédominance agricole marquée il y a moins de trois ou quatre générations, selon les cas, des sociétés où dominant, dans l'emploi, dans les revenus, dans les consommations et dans les mentalités, les industries de transformation. C'est la forme, très neuve dans l'histoire de l'humanité, qu'a pris le développement économique contemporain dans le monde occidental, entraînant d'ailleurs le développement des industries extractives et des transports. Mais il y a et il y a eu bien d'autres formes du développement économique dans le monde, même si les ressources dues au développement des opérations industrielles de transformation de la matière paraissent seules capables de faire face aux exigences de la croissance démographique et d'un niveau de vie en expansion.

Tout d'abord, le développement d'industries extractives dépend de l'existence de gisements, en sorte que l'apport de développement est centré sur l'exploration du sol et le succès dépend moins de l'action humaine que des conditions géographiques. Mais l'agriculture est susceptible d'un développement que, dans sa forme contemporaine,

l'on peut qualifier d'industrialisation, parce qu'il tend à appliquer aux opérations agricoles, aussi largement que possible, les méthodes des opérations industrielles. L'industrialisation de certains pays occidentaux se caractérise peu par la création et par l'expansion d'un secteur d'industries de transformation, mais par une industrialisation très poussée de la production agricole, complétée par un secteur d'activités de transformation industrielle de produits d'origine végétale ou animale.

Ensuite, indépendamment de l'industrialisation de l'agriculture, les activités agricoles ont connu bien des formes de développement depuis les cultures de rapine, les formes extensives d'agriculture jusqu'aux formes intensives qui ouvrent la voie de l'industrialisation. Cela ne signifie nullement que les pays en voie de développement doivent nécessairement parcourir toutes les étapes que le monde occidental a accomplies. Certes, les formes différentes des activités agricoles peuvent correspondre aussi à des étapes du développement culturel. Mais rien n'interdit nécessairement, sous la réserve d'une transformation culturelle correspondant au changement d'outil, qu'une société puisse faire directement le saut de la houe au tracteur, sans passer par des étapes intermédiaires accomplies dans les pays occidentaux.

De toute façon, en dehors d'une industrialisation proprement dite ou même de changements apparemment spectaculaires, des progrès, peut-être partiels, mais certainement substantiels peuvent être accomplis dans la voie du développement par des transformations dans les pratiques agricoles, telles que la rotation des terres ou la mise en jachères, l'application d'engrais, les procédés d'irrigation, la sélection végétale et animale, ou bien d'autres... Bien souvent, dans l'état actuel de maintes économies de pays en voie de développement, de tels changements peuvent entraîner des conséquences considérables par comparaison à leur importance, même réduite en apparence. Ils sont, au surplus, fréquemment mieux à la mesure des possibilités humaines et financières et leur exécution, pour difficile qu'elle soit, comme tout changement de cette sorte peut trouver dans la compréhension du milieu un appui plus efficace que de vastes projets ambitieux sans lien avec les aspirations des gens appliqués à leur travail quotidien.

Enfin, on ne peut oublier non plus qu'à côté du développement de l'agriculture, tant par son industrialisation que par toute autre amélioration des techniques même les plus humbles, le développement économique a pris en dehors de la révolution industrielle, à d'autres époques, d'autres formes encore dans le monde occidental.

L'efflorescence de l'économie artisanale n'est pas sans avoir laissé des traces profondes jusque dans l'économie moderne. Elle a, au demeurant, largement préparé les voies du développement des techniques et de l'industrialisation, aussi bien par la formation culturelle du milieu que par l'introduction même de procédés techniques, même si la systématisation des sciences a pu depuis lors assumer le rôle conducteur dans le développement technique et prendre la relève des initiatives artisanales. De même, le développement commercial a transformé à plusieurs moments les sociétés occidentales et est à l'origine d'un premier capitalisme financier, de ces accumulations de capitaux qui allaient rendre possible à ce point de vue le développement de l'industrie.

Ce n'est pas sous-estimer les formidables promesses de développement que l'expansion des industries de transformation recèle pour le monde, que de souligner deux choses, à savoir que l'industrialisation ainsi entendue n'est pas la seule forme de développement pour aucune société, et que l'industrialisation ainsi entendue n'est pas nécessairement pour toute société la possibilité la mieux appropriée d'un développement actuel et effectif.

Il est, à l'échelle mondiale, des problèmes de localisation des industries de transformation qui sont loin encore d'avoir été explorés de manière cohérente. On ne peut négliger, par exemple, le fait que l'hémisphère Sud tout entier contient bien moins du quart de la population mondiale, ni que le peuplement y est généralement de faible densité, même si l'on a pu simultanément y qualifier d'«explosive» la croissance démographique. Les diverses régions de l'hémisphère Sud sont excentriques par rapport aux centres majeurs de population, c'est-à-dire aux centres mondiaux de production et de consommation. La création d'activités industrielles de transformation y pose de manière cruciale les problèmes de dimension optimum des unités de production, dans la contradiction entre les coûts des produits et les possibilités quantitatives d'écoulement. La gamme des possibilités immédiates de développement par la création d'industries de transformation s'avère ainsi généralement très limitée. On n'a pas pris en considération d'autres obstacles structurels, avec le temps plus aisément surmontables, comme les problèmes de qualification professionnelle ou l'acquisition généralisée des techniques mentales de l'écriture et de la lecture.

Certes, l'élimination des considérations relatives au coût peut être tenue pour possible, dans une économie abritée, pour tout ce qui concerne les équipements à long terme, qui sont, en Occident, le produit du travail d'un grand nombre de générations. Ces équipements

historiques, en quelque sorte, tels que la bonification des terres ou l'aménagement de l'infrastructure territoriale sont de ceux dont les coûts peuvent être tenus pour négligeables là où la main-d'œuvre est abondante et où les travailleurs, motivés à l'exécution d'une grande œuvre, peuvent être conduits à franchir en un délai relativement court des étapes que les pays occidentaux ont franchies dans un long passé, par une accumulation d'efforts, sans avoir généralement défini d'objectifs, ni établi de plans d'ensemble. Il n'en va plus de même là où se pose le problème de l'allocation la plus judicieuse des ressources, et quel que soit le système économique, la considération des coûts resurgit en ce qui concerne le secteur des industries de transformation. On peut certes décider au mépris de ces considérations, pour des raisons humaines qui ne sont plus d'ordre économique, qu'elles soient de prestige ou de puissance ou de tout autre nature. Mais on n'a pas défini de la sorte les considérations les plus favorables au développement par un emploi plus judicieux des moyens matériels disponibles, des activités et des qualités déjà existantes aussi bien que des ressources et des avantages naturels. Les activités industrielles de transformation posent inéluctablement les problèmes de coût, c'est-à-dire d'emploi le plus judicieux de ressources préexistantes et la pression de ces considérations est d'autant plus forte que l'on s'écarte davantage, dans les processus de production, des produits les plus simples et des équipements les plus élémentaires.

Il est donc, inéluctablement aussi, si l'on tient compte de l'intérêt et du bien-être des populations, des problèmes de localisation des industries de transformation à l'échelle mondiale. La solution de ces problèmes ne peut omettre de prendre en considération les avantages résultant d'une localisation donnée pour le fonctionnement d'une unité de production. La création d'une activité industrielle de transformation ne présente pas les mêmes avantages en n'importe quel lieu, indépendamment des institutions et des politiques. S'il faut que le monde entier puisse profiter au maximum des effets du développement industriel, cela ne signifie pas que chaque pays, pour se développer, doit établir une industrie de transformation. On ne peut omettre de se demander si c'est là pour ce pays en voie de développement, et de quelle façon et dans quelle mesure, la solution la plus avantageuse à son problème de développement. On ne peut négliger non plus la combinaison de diverses voies. On ne peut, enfin et surtout, sans méconnaître dans l'état actuel des pratiques suivies le jeu des actions les plus profondes sur les masses, sur leur niveau de vie et sur leur genre de vie, laisser de côté le domaine illimité des progrès les plus modestes souvent, mais d'importance primordiale, à

réaliser par de vastes opérations aussi soigneusement mûries que les plans d'investissement les plus abstraits, dans le domaine des procédés de travail, des pratiques agricoles, artisanales, ménagères même.

Toutes les possibilités de développement ne sont pas toujours et immédiatement ouvertes à tous les pays en voie de développement: elles dépendent des facteurs géographiques aussi bien que des facteurs historiques. Mais des possibilités diverses, plus ou moins favorables, existent toujours de modifications dont les répercussions peuvent être incalculables dans les situations si souvent dominantes et d'un mieux-être qui ouvre la voie d'une évolution progressive. Ces possibilités ne consistent pas nécessairement dans une industrialisation entendue comme création ou expansion des industries de transformation laquelle n'est pas toujours ni partout la forme la plus adéquate que peut prendre la croissance économique d'un pays en voie de développement.

Pourquoi dès lors vouloir privilégier les débuts de la révolution industrielle dans les pays occidentaux comme période de référence pour stimuler la réflexion sur l'état actuel et sur les conditions de croissance des pays en voie de développement ?

On part, ce faisant, d'une conception a priori du développement comme processus d'industrialisation, sans d'ailleurs même s'interroger sur la comparabilité des situations respectives de ces deux groupes de pays au moment où le processus d'industrialisation commence à se produire.

3. Le choix de la période de référence: les premières phases du développement industriel dans les pays occidentaux

Les débuts de la révolution industrielle dans les pays occidentaux peuvent-ils nous apprendre quelque chose sur les conditions de croissance par industrialisation dans les pays en voie de développement ?

Il faut noter que l'une et l'autre de ces deux situations sont définies seulement par référence à l'avenir, au processus d'industrialisation par lequel elles vont se transformer. Mais dans le premier cas, cet avenir s'est réalisé, il est de l'histoire. Dans le second cas, il est un vœu, une aspiration dont rien ne garantit la réalisation. Ainsi la comparaison peut-elle à nouveau stimuler la réflexion sur les conditions de croissance réunies à l'époque de la révolution industrielle. Elle ne nous permet pas d'affirmer qu'il ne puisse y avoir d'autres conditions à réunir pour arriver au même résultat, surtout dans d'au-

tres contextes. Il ne nous est surtout pas permis d'inférer de la comparaison de deux situations dont le seul trait commun défini est d'être au point de départ d'un processus d'industrialisation — réalisé dans le premier cas et souhaité dans le second — que la situation de départ soit comparable dans les deux cas. Et si la comparabilité des situations originaires n'est pas soigneusement établie, on ne voit pas bien ce qu'une telle comparaison pourrait nous apprendre sur les conditions de croissance dans les pays en voie de développement.

Rien ne dit non plus, surtout si l'on ne prend pas seulement en considération la forme de développement par l'introduction et l'expansion des activités de transformation industrielle, que la référence aux premières phases du développement dans les pays occidentaux doive être faite aux débuts de la révolution industrielle. Il y a dans l'histoire de l'Occident bien d'autres moments qui constituent des seuils de croissance, auxquels référence pourrait être faite avec plus de chance de comparabilité des situations d'origine dans beaucoup de cas. Il en est ainsi quelle que soit l'époque de référence, même si la portée de la comparaison est toujours affectée fondamentalement par le facteur essentiel de transformation du monde contemporain que constituent le phénomène d'industrialisation et ses conséquences radicales pour les structures de la société globale dans un nombre important de pays et pour les rapports qui se nouent entre sociétés qui sont industrialisées et sociétés qui ne le sont pas.

1. Tout d'abord, en dehors des perspectives de croissance industrielle, quel parallèle peut-on valablement établir entre les débuts de la révolution industrielle dans les pays occidentaux et l'état actuel des pays en voie de développement ?

Ce serait le moment certes de tenir compte attentivement des remarques précédentes sur l'hétérogénéité des sociétés en voie de développement. Il est possible que cette comparaison puisse être valable pour certaines d'entre elles, sur plusieurs points tout au moins, tandis qu'on voit bien nombre de pays en voie de développement pour lesquels une telle comparaison n'aurait aucune base. Il n'est guère possible d'avoir une connaissance et une expérience suffisantes de toute la gamme des situations spécifiques des pays en voie de développement. On peut néanmoins faire quelques observations. De manière relativement générale, en effet, le processus d'industrialisation est un processus social de transformation interne des pays occidentaux depuis la fin du XVIII^e siècle. Il est en corrélation avec nombre de facteurs économiques, culturels et politiques, qui sont caractéristiques de la société globale de ces pays, à cette époque et depuis lors. Le processus d'industrialisation amorcé ou simplement projeté dans

maints pays en voie de développement n'est pas, dans un grand nombre de cas, le produit d'une transformation interne. Il est engagé sous l'action d'influences extérieures. Il est en contradiction fréquente avec l'état culturel du milieu et même en conflit avec les valeurs qui y sont dominantes, notamment les systèmes religieux qui y modèlent fortement le milieu social. Il doit au surplus surmonter l'obstacle de conditions de lieu et de peuplement souvent défavorables à l'industrialisation, au moins par comparaison.

Ainsi le parallèle souligne l'hétérogénéité des processus respectifs d'industrialisation. Mais il met en lumière, plus encore, l'hétérogénéité des situations d'origine. Quelle assimilation peut être faite des conditions économiques actuelles des pays en voie de développement, ou du moins d'un grand nombre d'entre eux, et des conditions économiques de l'Angleterre de la fin du XVIII^e siècle, de la France, des Pays-Bas, de la Belgique, au tournant du siècle et dans les débuts du XIX^e siècle, de l'Allemagne vers la même époque, des Etats-Unis, marqués dans leur développement par la crise de la Guerre de Sécession, de l'Italie enfin et de bien d'autres. Sans négliger les conditions géographiques de lieu et de peuplement, auxquelles il faut toujours revenir en ces matières, les conditions économiques sont peu comparables d'un groupe à l'autre, encore que l'effort de comparaison fait éclater le caractère artificiel d'un raisonnement qui traiterait les pays en voie de développement comme un groupe homogène. Si certains de ces pays ont un niveau de vie qui peut être rapproché de celui des populations occidentales à la veille de l'ère industrielle, c'est loin d'être le cas de tous. On peut en dire autant du genre d'activités et de l'accumulation préalable de capitaux.

Mais ce ne sont pas seulement les conditions économiques qui ne peuvent être assimilées dans la comparaison des situations originaires. C'est l'ensemble des facteurs culturels. Et pour nous borner à quelques traits apparents les plus directement liés au développement économique lui-même, on soulignera que le caractère prédominant, même exclusif, de la vie rurale, s'il se trouve dans toutes les situations au départ de l'industrialisation, s'allie à des types d'activités rurales correspondant à des états culturels radicalement différents, voire inégaux, et à des procédés de travail qui témoignent d'une culture technique plus ou moins évoluée. Il n'est pas possible d'assimiler tous les pays en voie de développement et la société préindustrielle dans les pays occidentaux, quand on constate que la société considérée a connu ou n'a pas connu dans son développement antérieur un épanouissement de traditions artisanales souvent lié à l'existence de centres urbains; que ces milieux urbains n'ont pas été nécessairement ag-

glomération récente et soudaine de masses de populations émigrées des campagnes, mais se sont construits souvent, à travers les siècles, en jouant un rôle de centres de commerce, d'administration et de culture pour des cercles de vie rurale à distance humaine de moins d'une journée de marche; que souvent ces milieux ont permis très anciennement une différenciation et une interaction qui ont profondément transformé les genres de vie et ont conduit à l'éclosion de travaux de l'esprit et au développement de cultures mentales, d'activités de pensée détachées des nécessités immédiates de l'action. Faut-il noter qu'ailleurs ou à d'autres moments, d'autres centres de rencontres et de vie — monastères, écoles, cours princières — ont joué des rôles semblables ou différents dans l'évolution des sociétés antérieurement au moment où on les considère pour les comparer, tandis que dans d'autres pays, il se peut que rien de tout cela n'ait existé? Faut-il souligner enfin combien la conception de la vie et l'éthique du travail se trouvent influencées par des systèmes religieux qui vont des croyances animistes, ici ou là, à la croyance en un Dieu unique et en l'immortalité de l'âme humaine, avec les répercussions très profondes que les traditions religieuses dominantes ont exercées et continuent très largement à exercer sur les attitudes collectives des hommes d'une société donnée à l'égard du genre de vie, du jeu des activités de toute nature et des changements nécessités par le développement, en particulier le développement industriel.

Aucun des facteurs considérés ne constitue nécessairement un obstacle, ni un obstacle insurmontable au processus de développement. Les brèves remarques que l'on vient de faire ne visent pas d'ailleurs à en faire l'analyse. Elles tendent seulement à infirmer la validité d'un parallèle entre l'état actuel des pays en voie de développement, partant des conditions de leur croissance, et les débuts de la révolution industrielle en Europe et en Amérique du Nord. Si la situation peut être comparable pour quelque cas déterminé de pays en voie de développement auquel on ferait référence implicitement, le parallèle que l'on établirait par le choix des premières phases du développement industriel de l'Occident comme période de comparaison n'est pas *généralement* valable. Les situations de départ sont souvent très peu comparables.

2. Ensuite, pourquoi la référence aux premières phases du développement dans les pays occidentaux devrait-elle être faite aux débuts de la révolution industrielle?

C'est que le parallèle avec les pays occidentaux est précisément stimulé par les possibilités que paraît ouvrir l'industrialisation sous sa forme contemporaine et par le désir d'ouvrir par elle la voie du dé-

veloppement à de nombreux pays où l'exemple occidental a fait fermenter le désir d'un mieux-être. Mais cette transposition est-elle nécessaire pour permettre le développement ? est-elle possible économiquement et culturellement ? Aucune réponse a priori ne peut être scientifiquement satisfaisante, quel que puisse en être le credo politique.

Le phénomène d'industrialisation est, dans les pays occidentaux, au terme d'un long passé de développement. C'est une étape majeure qui a été accomplie. Elle succède à beaucoup d'autres étapes dans l'histoire de l'Occident. Elle comporte elle-même déjà, depuis quelque deux cents ans, plusieurs étapes importantes, de l'âge du charbon à l'âge nucléaire.

Le fait que ce processus historique d'industrialisation, en Occident, ait comporté plusieurs étapes et qu'il ait été précédé de nombreuses étapes de développement n'implique pas que ces étapes aient été nécessaires pour aboutir à la situation actuelle ni qu'elles doivent nécessairement être reproduites dans d'autres contextes humains, ni moins encore que l'existence actuelle des sociétés hautement industrialisées ne modifie pas complètement les données du problème de leur développement pour les pays en voie de développement (que celui-ci ait à s'opérer par la création d'industries de transformation ou de tout autre manière).

Ainsi du point de vue méthodologique, s'il faut se libérer du tissu de préconceptions que comporte une référence à une période historique déterminée — les premiers âges de la révolution industrielle en Occident — il faut se débarrasser de toute référence à l'histoire occidentale, faite sur base d'une conception inadéquate de succession génétique des phénomènes qui ont conduit à l'industrialisation, il faut définir par l'étude des sociétés industrielles à n'importe quel moment l'ensemble des facteurs de toute nature qui sont en corrélation nécessaire avec la structure industrielle de la société globale et, à partir de là, définir les conditions d'industrialisation des pays en voie de développement sur la base d'une étude minutieuse des situations actuelles dans ces pays et des multiples facteurs qui les expliquent.

Encore tout ceci présuppose-t-il que l'on continue, sans fondement rationnel, à privilégier l'industrialisation entendue dans le sens de la création d'industries de transformation comme voie exclusive du développement en préjugant que, pour une action efficace, cette forme de développement est partout et toujours la plus appropriée aux situations de départ dans les pays en voie de développement.

Il faut donc élargir le problème pour l'aborder correctement. Il

faut à nouveau s'être débarrassé de toute référence à l'histoire occidentale faite à partir de l'idée d'une succession génétique des phénomènes qui ont conduit au développement d'une société. Il faut définir par l'étude de n'importe quel cas de développement, partiel ou général, survenu n'importe où et à n'importe quel moment, l'ensemble de facteurs qui sont en corrélation nécessaire avec la production de ce développement et qui en constituent les conditions ou les conséquences nécessaires. Mais il faut surtout, sur la base d'une étude minutieuse des situations actuelles dans les pays en voie de développement et des multiples facteurs qui les expliquent, déterminer dans le champ des possibilités ainsi définies les voies de développement les plus appropriées à la situation du pays considéré, c'est-à-dire les plus capables de le conduire efficacement et rapidement aux résultats et de lui ouvrir de nouveaux champs de possibilités.

Dans cette perspective, l'étude des situations actuelles dans les pays en voie de développement passe au premier plan des préoccupations. L'histoire peut élargir utilement le champ des expériences à étudier et fournir les résultats d'analyse de nombreux cas de développement partiel ou général et des matériaux de généralisations prudentes sur les ensembles de facteurs en corrélation nécessaire avec la production de faits déterminés de développement. L'histoire des pays occidentaux pourrait même ici être privilégiée, dans la mesure précisément où c'est dans ces pays que le développement, dans ses étapes antérieures, a ouvert la voie à l'étape majeure de l'industrialisation, aux possibilités que celle-ci peut offrir pour la transformation des pays en voie de développement, à un changement des conditions dans lesquelles s'effectue désormais, par quelque voie que ce soit, le développement des pays en voie de développement.

Mais, dans ces conditions, l'étude historique n'est utile que s'il est fait, sans préjugé, non un parallèle dépourvu de signification entre les débuts de la révolution industrielle en Occident et la situation actuelle dans les pays en voie de développement, mais une multitude d'études comparatives sur des cas de développement. C'est à l'historien qu'il appartient, dans l'exercice de sa compétence, d'attirer l'attention sur ces cas, dont l'étude, pour être réellement profitable, devrait être poursuivie par lui en collaboration avec le sociologue et l'économiste.

Cependant on ne peut pas ne pas suggérer, à titre d'exemple, des moments de l'histoire de l'Occident où les situations et les formes de développement peuvent être l'objet d'études comparatives, méthodologiquement valables, et probablement riches en enseignement, en somme avec plus de profit que les débuts de la révolution industrielle

ne peuvent servir de période de référence globale. On ne peut ignorer tous les travaux classiques des historiens sur les composantes gréco-romaines et chrétiennes de la civilisation occidentale, sur sa genèse et son développement. On ne peut pas oublier, dans le Haut Moyen Age, le rôle des «entreprises» monastiques dans le développement de l'économie agraire, ni ce que la règle de saint Benoît a pu exercer d'influence dans la formation d'une éthique du travail. On ne peut pas négliger au Moyen Age la formation des agglomérations urbaines avec le développement d'une économie artisanale avec le souci de qualification professionnelle et de tradition des techniques. On ne peut pas laisser de côté l'influence des pionniers de la Renaissance, le développement de la pensée scientifique, la transformation religieuse, les répercussions de tous ces facteurs sur les renouvellements de l'éthique du travail comme sur le développement d'une nouvelle mentalité d'entreprise, la formation d'une nouvelle classe commerciale de grands marchands et leur rôle dans le développement de l'Occident à cette époque, ainsi que la formation d'un capitalisme commercial et financier, qui n'a pas peu contribué à l'avènement ultérieur de l'industrie.

Ce sont là autant d'étapes majeures du développement de l'Occident avant celle de l'industrialisation. Prise globalement, l'étude de chacune d'elles est une fresque trop vaste pour orienter les solutions qu'appellent les problèmes des pays en voie de développement. Mais elle fournit la trame sur laquelle peuvent être brochées les analyses précises qui peuvent contribuer à mieux définir les corrélations dans les faits de développement.

II. SIGNIFICATION DU FACTEUR «MENTALITÉ D'ENTREPRENEUR» COMME CONDITION ET COMME CONSÉQUENCE DU DÉVELOPPEMENT

Les remarques qui précèdent, nous paraît-il, permettent de poser correctement le problème des différents facteurs en corrélation avec le développement et de définir le cadre méthodologique de leur étude.

La toute première observation qui s'impose, c'est que l'étude de la «mentalité d'entrepreneur» ne peut être faite par référence au type de l'entrepreneur industriel du début du XIX^e siècle en Europe occidentale, non plus qu'au chef d'entreprise industrielle des grandes entreprises du XX^e siècle.

On attache plus de prix d'ailleurs à l'existence d'une mentalité d'entrepreneur qu'à l'effectif de population vouée aux activités d'en-

trepreneur. L'un suit l'autre certes, dans une certaine mesure tout au moins, car la diffusion d'une mentalité d'entrepreneur rend possible aux uns ou aux autres d'en assumer les activités et l'existence d'entrepreneurs peut être génératrice ou contribuer à développer une mentalité appropriée. Mais une mentalité d'entrepreneur peut être répandue dans un milieu et des activités d'entrepreneur n'avoir pas ou peu l'occasion de s'exercer pour de multiples raisons économiques ou sociologiques. Il est sans doute plus rare qu'un effectif d'entrepreneurs en exercice ne rencontre pas une mentalité correspondante dans le milieu, à moins qu'il ne soit un effectif étranger à ce milieu, — auquel cas le développement reste à vrai dire plus ou moins externe à ce milieu.

Mentalité d'entrepreneur ou effectif d'entrepreneurs ne peuvent être considérés comme facteur de développement, dans les pays en voie de développement, par référence aux débuts de la révolution industrielle et du processus d'industrialisation dans les pays occidentaux. Il faut élargir le champ de comparaison. Si l'entrepreneur, aux débuts de l'industrialisation occidentale, apparaît, dans le contexte historique, comme l'agent par excellence du développement, en réalité, il est à travers l'histoire même de l'Occident d'autres agents de développement et l'on a montré qu'il faut étudier les problèmes de développement dans l'originalité des situations de départ dans les pays à développer.

C'est la seconde observation que l'on peut faire. Il faut étudier minutieusement les situations actuelles, de type d'ailleurs très divers, dans les pays en voie de développement. Il faut, à partir de là, déterminer les voies de développement les plus appropriées. C'est dans cette opération que l'on pourra aussi définir de quels agents on a besoin pour assurer la réalisation du développement projeté et quels facteurs de la mentalité concourent à la formation dans le milieu d'un effectif de ces agents. On aura d'ailleurs dû tenir compte, pour déterminer les possibilités et les voies de développement, de l'existence préalable et de ces agents et de la mentalité correspondante, de même que l'on aura dû prendre en considération la possibilité de promouvoir l'existence de tels agents et de former une mentalité correspondante dans des délais appropriés aux réalisations projetées.

Ainsi tout le problème de l'entrepreneur et de la mentalité correspondante doit être pensé par référence aux structures des sociétés mêmes des pays en voie de développement, et non point par référence à d'autres. Ainsi posé, le problème ne peut être résolu qu'en l'élargissant à celui de l'agent moteur du développement à faire, en repensant ce qui fait l'essentiel du rôle d'entrepreneur, en le recons-

truisant en quelque sorte expérimentalement, peut-être empiriquement, dans la réalité vivante de la société à développer.

Il s'agit donc de ne pas traiter le problème a priori (ou inconsciemment même) par application de modèles empruntés au monde occidental, même si l'histoire du développement des pays occidentaux peut, on l'a dit, être l'objet d'études comparatives mettant en lumière les ensembles de facteurs en corrélation nécessaire avec des faits déterminés de développement.

C'est la troisième observation qu'il faut faire. C'est que si l'étude approfondie du pays en voie de développement est primordiale (ce qui paraît une de ces vérités premières constamment oubliées et toujours indispensables à rappeler), les études comparatives de cas de développement dans les pays occidentaux peuvent aussi très utilement orienter la réflexion pour la recherche des solutions dans les pays en voie de développement. A cet égard, on ne peut pas perdre de vue qu'il y a eu dans l'histoire du développement des pays occidentaux bien d'autres « entrepreneurs » que les entrepreneurs de type industriel du XIX^e siècle, avec une mentalité correspondante, étroitement associée à l'état culturel du milieu et à l'étape de développement en voie de réalisation à ce moment-là.

Il est tout aussi important pour le développement des pays à développer de tenir compte de la mentalité d'entrepreneur dans ses manifestations très variées que du seul entrepreneur industriel. Tout dépend *hic et nunc* des possibilités ouvertes au développement. La formation de cultivateurs habiles dans leurs techniques et dans leur gestion, le développement d'exploitations artisanales et commerciales correspondant aux besoins locaux ne résolvent pas tous les problèmes d'une économie contemporaine, mais ne constituent pas des stades dépassés dans une telle économie là où ces modèles d'activités n'existent pratiquement pas, les premières surtout, ou n'existent pas dans la mesure convenable. Elles sont, notamment par l'augmentation du revenu des masses rurales, une voie essentielle de développement, d'une première étape à parcourir dans beaucoup de cas, pour ouvrir la voie à d'autres développements, notamment celle d'une industrie de transformation impossible sans marché intérieur suffisant.

Pour définir la fonction d'entreprise et la mentalité d'entrepreneur réclamés par les développements projetés à un moment donné, la théorie économique de l'entreprise et de l'entrepreneur, dans son dépouillement forcé, est probablement au moins aussi instructive que l'histoire des faits. C'est une quatrième observation qu'il s'impose de faire, car c'est à partir d'une claire vision de la fonction d'entreprise et de la mentalité correspondante qu'il est possible de les repenser

dans le contexte actuel d'une société globale et dans la perspective du développement qui s'y trouve projeté.

Schumpeter a opposé l'exploitant et l'entrepreneur. Cette vision donne à la théorie de l'entrepreneur sa portée la plus générale. Elle la centre aussi sur ce qui en fait sans doute le caractère essentiel même s'il n'est alors probablement pas ou guère de purs exploitants ni de purs entrepreneurs. Mais la distinction peut être contenue dans les limites d'une typologie.

L'entrepreneur est un novateur. Il est l'agent de l'innovation, de l'introduction du changement dans l'activité économique d'une société. C'est bien d'entrepreneurs qu'ont besoin les sociétés des pays en voie de développement. La vision du changement avantageux si minime qu'il puisse apparaître à première vue, l'initiative de ce changement par la décision de faire à son compte l'organisation des opérations et, le cas échéant, des concours à réunir, la conduite de ces opérations caractérisent la fonction d'entreprise et modèlent la mentalité d'entrepreneur. Cette mentalité est faite dans le milieu de la représentation du rôle, de l'appréciation du rôle, de la motivation à l'exercice de ce rôle et des possibilités d'apprentissage du rôle. Ainsi tout ce qui, dans le milieu, déjà favorise ou pourra favoriser la représentation du rôle d'entrepreneur et l'appréciation de ce rôle, la motivation à l'exercer, par intérêt lucratif comme par goût des décisions à prendre ou par sens des responsabilités à assumer, et l'apprentissage du rôle, — tout cela contribuera à la création d'une mentalité d'entrepreneur favorable au développement économique.

Cela signifie la plus large diffusion dans le milieu des capacités de décider par soi et d'organiser, capacités particulièrement rares dans beaucoup de pays en voie de développement. Mais il y a longtemps que la « rareté » des entrepreneurs a été soulignée dans les pays les plus développés mêmes. On manque toujours d'hommes par rapport aux possibilités de développement.

Une option entre les types opposés de système d'économie privée ou d'économie collective ne résout nullement le problème d'ailleurs. Car les capacités d'innovation, de décision et d'organisation requises par le développement d'un pays sont du même ordre, quel que soit le statut de ceux qui les exercent. C'est là un autre problème qu'on ne peut aborder ici.

Mais, de toute façon, le problème du développement est celui de la production d'hommes conscients des objectifs réalisables et animés du sens des responsabilités. L'agent humain est l'élément décisif. L'entrepreneur sera novateur dans des voies très variées, celles qui pourront correspondre à l'étape de développement qu'une société donnée est

en mesure de parcourir immédiatement ou dans un proche avenir. La fonction d'entreprise et la mentalité d'entrepreneur varieront avec les innovations qu'il sera possible et opportun, à un moment donné, d'introduire. Ces innovations et ces innovateurs dépendent donc de l'état réel des sociétés, qu'elles trouvent en elles ou non l'impulsion novatrice. En ce domaine, rien n'a plus d'importance que la connaissance vivante des hommes dans la réalité de leur vie quotidienne.

THE DEVELOPMENT OF A LABOR MARKET IN THE PROCESS OF ECONOMIC GROWTH *

BERT F. HOSELITZ
University of Chicago

I

One of the most important aspects of economic progress is the increasingly rational allocation of labor. But in order for this to occur societies have to develop mechanisms which will perform this function and they have to perfect these mechanisms as their economies grow. One of the most efficient mechanisms for the allocation of resources ever invented by man is the market. Wherever it has come into use it has been maintained; wherever it was adopted for a limited set of goods, it tended to increase in scope and an ever growing number of commodities tended to become subject to market allocation. Even in societies in which, for political or ideological reasons, the functioning of the market was temporarily limited or even eliminated, it has become reestablished or market-like mechanisms have become common features. For example, various commodity markets which ceased to function during times of war and revolution were reestablished with new vigor after the emergency was over. Legal markets which had been eliminated for ideological reasons in countries under Soviet-style planning, were either readmitted openly or cropped up in the form of black or grey markets. In developing countries in which market transactions had been performed on a limited scale, because many peasant households were virtually self-supporting, fairs and other seasonal, but also more regularized, markets have grown in size, scope, and comprehensiveness.

The efficiency of the market as an allocating mechanism is so well established, and markets as institutions for exchange and resource allocation are so ubiquitous that we hardly ever question their scope and extension. In theoretical economics market exchange was tacitly assumed until alternative allocative mechanisms, e.g., rationing

* This paper was written while I held a fellowship grant from the John Simon Guggenheim Memorial Foundation. I wish to express my gratitude to the officers of the Foundation to have enabled me to relinquish my other duties and to devote my full time to research on problems such as those stated in this paper.

or direct allocation on the basis of production plans, had become actual realities in many situations. But even then, the market mechanism was taken by economists as a standard, and alternative forms of allocation were judged in terms of the results that would be obtained on a market.

But this unquestioned assumption of the ubiquity of markets, either as a mechanism or an institution is not warranted. There are societies in which market exchange was unknown, and there are still some societies in which markets are rather an exceptional feature. Karl Polanyi and Conrad Arensburg and their students have provided us with extensive descriptive analyses of various historical and contemporary societies in which trade and exchange relations of some magnitude prevailed, but which did and do not have regularly functioning markets. Many examples of marketless trade come easily to mind. The various patterns of what Polanyi calls reciprocity and redistribution, from the Kwakiutl potlatch to the Melanesian kula, and from the reciprocal gifts exchanged by the Homeric heroes to the tribute and counter-tribute paid by Indian rajahs are too well known to require extensive documentation.¹

On the basis of materials such as these a «natural history» of the market could be written. This history could be organized by following one of two main principles of organization. It could either center around the evolution of forms of exchange in general, leading from the most simple and primitive types of gift exchange to the most complex world-wide markets. It also could center around the description of the gradual involvement of different kinds of commodities in the market matrix, i.e., of the extension of markets as a mechanism and an institution for exchange first of special, rare objects, and later of the most commonly found types of goods in everyday use. The first type of analysis has usually been followed and underlies such classifications of economic stages as those of Karl Bücher and his followers.² For the general implication of postulating first a village economy (or an *oikos* economy), then a town economy, and finally a national and even world economy, is based not merely on the extent of the division of labor, but also on the scope of the market as a social institution. In the *oikos* or the village a large portion of a

¹ See Karl POLANYI, Conrad M. ARENSBURG and Harry W. PEARSON, *Trade and Market in the Early Empires*, Glencoe, Ill.; The Free Press, 1957, passim. See also for the Homeric period in Greece, M. I. FINLEY, *The World of Odysseus*, New York; Meridian Books, 1959.

² See Karl BÜCHER, *Die Entstehung der Volkswirtschaft*, Tübingen; Verlag der Laupp'schen Buchhandlung, 1893.

household's needs are domestically produced and only a marginal range of goods is exchanged on the market. In the town economy substantial markets have come into existence, but market transactions relate primarily to internationally traded goods, and many of the ordinary objects of everyday life are either bartered or home produced. Finally, in the national and the world economy, all objects have become subject to market exchange and other forms of allocating final goods and productive resources have either been superseded or become of almost no importance.

Even this description of the evolution of exchange systems implicitly differentiates services and commodities of different kinds. In other words, the existence of a market, and even its common use, does not necessarily mean that all commodities which could be exchanged there are actually admitted to market exchange. This can most clearly be shown by the study of exchange relations in simple societies, as is exhibited, for example, by the research of Richard Salisbury among the Siane of New Guinea.³ He found that in this society there existed three classes of goods which one could designate «free goods», «priced goods», and «ceremonial goods». Free goods do not enter the exchange process at all, they become available to the members of the society through a spontaneous process of redistribution. Ceremonial goods cannot be exchanged in anything like a market transaction. They enter a process of reciprocal exchange, but transactions are usually onesided, i.e., ceremonial goods are given away by one social group on some special occasion, e.g., a marriage or some festival, and reciprocal gifts are made by other groups at corresponding occasions. There is no equality sought in this reciprocal system of exchanges; somewhat as in the potlatch, the group which can give away the most gains thereby the highest status. Only the priced goods enter a market form of exchange.

It is quite clear that in this system any good becomes once and for all classified as belonging into one of the three categories. For example, staple foods are free goods among the Siane, and though they require resources for production, it would not enter anyone's mind that they therefore should be sold at a price. Similarly ceremonial goods cannot be exchanged either against food (free goods) or priced goods (certain tools and special non-staple foodstuffs, like salt, etc.), and any notion that human services rendered by one member

³ Richard F. SALISBURY, *From Stone to Steel*, to be published in the near future by Melbourne University Press, Melbourne, Australia.

of the community to others could be subject to exchange transactions is completely foreign to the conceptions of the Siane.

This example is taken from a technologically very simple and geographically very small society. It shows, in an extreme form, certain conceptions concerning the marketability of different goods and services which are found also, in less extreme forms, in other societies. For example, in many North Indian villages most exchanges of goods and services within the village (i.e., between the members of different castes within the same village), are not subject to the conditions of market exchange, but are based on long established, «traditional» inter-caste relations.⁴ At the same time, the same types of goods and services, if exchanged with outsiders, are treated as subject to the ordinary conditions of marketability. Hence we see that distinctions in a society may be made between different commodities, some having and some not having access to a market, and between different partners in an exchange, in that the same commodity and/or service may be subject to market exchange with certain and not with other actual or potential partners.

Whether or not special rules prevail with respect to the marketability of certain goods or certain exchange partners, depends upon a complex set of institutional arrangements; it is extremely difficult to propose generalizations on this subject. However, certain commodities may be found which become, on the whole, more easily, and others much less easily the object of market transactions. In general, one will find, that market exchanges are entered into more easily with strangers than with closely related persons, and that, therefore, the commodities which earliest (or with least impediments) come to be subject to market exchange are commodities which are produced or available for sale by strangers. There is a certain parallelism between describing the circle of persons with whom one will enter into market-centered exchange and those whom one will loan money on interest. As Benjamin Nelson has shown so conclusively, in the Judeo-Christian tradition the rule of usury was interpreted in a very special way, in that usury was not permissible in one's relation with one's brother and only in relations with, what Nelson called the «generalized other.»⁵ Similarly market oriented trade is normally entered into with those whom one does not regard as one's brothers, whereas the exchanges with one's brothers are regulated

⁴ See Thomas O. BEIDELMAN, *A Comparative Analysis of the Jajmaini System*, Locust Valley, N. Y.; J. J. Augustin, 1959.

⁵ Benjamin NELSON, *The Idea of Usury*, Princeton; Princeton University Press, 1949, esp. pp. 73 ff.

typically by conditions of redistribution or some form of reciprocity. Here is another piece of evidence of the general rule stipulated by Henry Maine of the gradual replacement of social interaction based on status relations by those based on contract.⁶

This relationship may also be stated in somewhat different terms, by saying that in social situations in which face-to-face relations prevail, contracts are uncommon and the definition of mutual rights and obligations is based predominantly on status considerations. Where these face-to-face relations are lacking, i.e., where individuals meet with strangers, they enter into contractual relations, since they feel the need for an objective definition of the relationship existing between them. Moreover, the contract clearly delimits the degree of involvement, and in the absence of any personal relationship between the contrahents, the description of their relationships by the contract is the only means of identifying the extent and form of interaction. It is, therefore, not surprising that in Western Europe the most extensive development of contractual relations was developed by merchants, and primarily merchants who participated in the trade between the various regions of Europe. And Maitland was quite accurate when he designated the Law Merchant as "the private international law of the Middle Ages."⁷

If we follow through on this line of argument we come to conclude that contracts relating to certain types of goods and certain types of action would, by the nature of the social nexus involving these goods and actions, only appear at a stage of the division of labor and the general progress of economic organization at which contractual relations, in general, had become very common. The objects to which this applies, above all, are land and labor. Land which in a peasant economy is not merely the main source of all income, but also has attached to it in such a society various status features only became an object of general commerce and market exchange relatively late; i.e., after the predominance of agricultural production in western societies had been replaced by secondary and tertiary industry. Even today entails and various other limitations of the free marketability of land may commonly be encountered in quite a few countries in which otherwise fairly free and well-functioning real estate markets may be found. But we shall not concern ourselves here with the problem of trade in land, since this is beyond the scope of this essay.

⁶ Sir Henry Sumner MAINE, *Ancient Law*, ed. by Sir Frederick POLLOCK, New York; Henry Holt and Co., 1906, pp. 161-65.

⁷ Cited in W. MITCHELL, *An Essay on the Early History of the Law Merchant*, Cambridge; at the University Press, 1904, p. 21.

We shall turn, on the contrary, to the question of the development of a labor market and the problem of looking at labor as a marketable commodity. As Polanyi so correctly pointed out, under the guild system of medieval Europe, «as under any other system in previous history, the motives and circumstances of productive activities were imbedded in the general organization of society.»⁸ In fact, Polanyi's entire book, *The Great Transformation*, is devoted to a descriptive and analytical account of the changes which took place in the socio-economic relations of western Europe as a consequence of labor and land becoming ordinary marketable commodities. This peculiarity of labor as a marketable commodity within a modern industrial context had already been noted by Karl Marx. In fact, we may even say that he defines the capitalist mode of production as one which coincides with the development of a labor market. In specific terms he says:

The historical conditions of the existence of capital are by no means given with the mere circulation of money and commodities. It can spring into life, only when the owner of the means of production and subsistence meets *in the market* with the free labourer selling his labourpower. And this one historical condition comprises a world's history. Capital, therefore, announces from its first appearance a new epoch in the process of social production.⁹

Though they differ in terminology, Marx and Polanyi come to the same general conclusion: A labor market which functions upon the well known principle of free markets, in general, is characteristic of a highly developed economy, one in which complex processes of economic organization have been elaborated and in which industry and large-scale enterprise, as well as urbanization and the growth of the secondary and tertiary sectors of production have become characteristic features of the social landscape. In contrast, simpler and less highly developed economies, though they may have well-functioning commodity markets, do not have labor markets at all or only in exceptional instances, in which productive service are bought and sold in accordance with ordinary market characteristics.

This leads to the conclusion that one of the important institutional changes in the process of economic development is the elaboration of a labor market, both in the economic and the institutional sense.

⁸ Karl POLANYI, *The Great Transformation*, New York: Farrar and Rinehart, 1944, p. 70.

⁹ Karl MARX, *Capital*, Chicago; Chas. H. Kerr and Co., 1906, Vol. I, p. 189 (Italics added).

In other words, in the course of economic growth, there develops the general conception that the performance of productive services is based not on considerations of mutual rights and obligations growing out of aspects of social structure, but rather upon specific contractual relations pertaining to the productive services by themselves, divorced from the wider social existence of the persons or groups of persons who perform them or on whose behalf these productive services are performed. At the same time there develop institutions, e.g., labor exchanges, hiring halls, employment agencies, and, on a less complex level, various personal intermediaries, which bring together a seeker for a job and someone who is building up a labor force. In other terms, the performance of productive services has become a special role which is, in principle, separable from other forms of social interaction of the individual who performs that role; this role then is the object of trade and exchange, it is the "entity" which is offered on the market.

This, at least, is the ideal situation, but in practice this transition from a society in which labor markets are an unusual to one in which they are a common feature, not questioned by anyone, is a long and difficult process which moreover takes on different aspects in different societies. These differences are due to a number of factors: some to existing values and norms; some to the previously established social structure; some, and perhaps the most important ones, to the existing pattern of economic activity and the relative abundance or scarcity of labor; and some to the level of economic organization and the technological and organizational sophistication of the population.

The impact of these variables upon the formation of the labor market in developing countries has, as yet, been little explored. Though we possess some empirical studies, they have, on the whole, been carried out without consideration of a general theoretical framework either of the development of markets in general or specific markets for labor. These studies were motivated usually by the appearance of conflict situations, the growth of slums and the development of various aspects of social disorganization in the cities of developing countries, or by practical problems of improved allocation of manpower. Hence, in order to fill out our discussion of the varieties of market situations with respect to labor in developing societies, we shall not be able to refer in all cases to actual empirical data. In many instances, instead of proposing solutions of problems, queries will have to be raised and it is hoped that the posing of these questions will provide an inducement for scholars to enter into a more systematic exploration of these very important problems.

II

One approach to the study and evaluation of the development of labor markets as a feature of economic growth is through history. We can enquire how labor markets developed in European societies in which economic growth gradually became accelerated so as to lead these societies to an industrial revolution and subsequent phase of rapid economic development and we can perhaps derive from these historical experiences some conclusions concerning parallel processes in the countries which are now in the early stages of an industrial take-off. Superficially the similarities appear considerable. Anyone perusing the works of Charles Booth, John A. Hobson, or some of their contemporaries who discuss the conditions of British labor during the last decades of the nineteenth century will be struck by the similarity in tone and emphasis of this literature with the descriptions of the condition of urban workers, especially unskilled workers, in the current literature on developing countries. And yet there was a considerable difference in the situation of labor in most European countries as against that existing now in many underdeveloped countries, especially Asia and Africa. To begin with, it is very likely that during the nineteenth century the overall level of living in Europe was well above that of the less developed countries today. In terms of Colin Clark's International Units, this difference may be expressed by the fact that in the mid-nineteenth century output per man-year in western European countries (Great Britain, France, Germany, Sweden), ranged from 353 I.U. to 707 I.U., whereas in underdeveloped countries in the 1940's it was around 200 and less I.U. per man-year.¹⁰ There are other measures available which lead to more or less the same conclusions. For example, there is good reason to believe that at a time when approximately one third of the labor force in European countries was in non-agricultural employment (i.e., when about the same proportion of the labor force was in non-agricultural employment, as is the case now in the developing countries of Asia), the amount of capital per worker was between three and five times what it is now in southern and southeastern Asia.¹¹ The consequences of this fact may be interpreted in various ways. On the one hand it means that there was less pressure of population on non-human resources than is the case now in countries like India, Java, or Egypt, and as was the case in

¹⁰ Colin CLARK, *The Conditions of Economic Progress*, Second ed., London; Macmillan and Co., 1951, pp. 63 ff. passim.

¹¹ See Bert F. HOSELITZ, *Sociological Aspects of Economic Growth*, Glencoe, Ill.; The Free Press, 1960, pp. 119 ff.

Japan shortly after the Meiji restoration. It also means that *mutatis mutandis* the productivity of labor was higher, and that therefore in spite of the frequent reports on poverty, the actual real income of workers was higher than it is now in the countries mentioned. It finally means that because of the relatively greater abundance of labor, in relation to capital in currently developing countries, certain more labor-intensive production processes are better suited than were developed in Europe. This means that as long as labor-saving technologies had not been developed, there was a fairly brisk demand for labor, except in periods of depression and slump.

On the whole, the economic history of European industrialization shows as a main characteristic that in spite of temporary gluts, the market for labor was in relative equilibrium throughout the nineteenth century at a wage which was considerably above the cost of minimum subsistence. This was made possible by the fact that capital investment, especially in the non-agricultural sector proceeded at a sufficiently fast rate, so as to provide employment opportunities for the more or less constant increase of the urban labor force; it was made possible, moreover, by the fact that there were certain «safety valves» open to European countries if and when the supply of labor should become overly full, the chief of them being the possibility of free emigration to North and South America, Oceania, and parts of Africa. Thirdly, it was made possible by the fact that the development of industrial technology kept approximate step with the growth of the non-agricultural labor force and the demand for industrial products and the output of service industries. Since in most European countries during the major portion of their industrialization phase there was relatively little governmental regulation of markets and prices, capital allocation and the degree of labor-intensity and capital-intensity of productive methods was influenced closely by the relative prices of labor and capital. Hence, if there was a sudden rapid upsurge of the supply of industrial labor — owing to unanticipated and apparently uncontrolled events, — the introduction of labor saving devices would be postponed until the supply of labor had returned to more «normal» dimensions. These temporary ups and downs in the relative price of labor produced either on the supply side by sudden local migratory movements or on the demand side by new technological developments or general decline in business activity, tended to be a common feature of all labor markets in Europe and the countries settled by European populations. But the fluctuations of the price of labor tended to cluster around an equilibrium price which displayed in the longer run a decided tendency to rise secularly.

This economic characteristic of Western European labor markets is important to note, since it puts into sharp focus the social and political aspects of the contractual employment nexus. The stresses and strains which developed in the course of European industrialization were not due to secularly falling real income (though temporary setbacks did occur), but to the social process of proletarianization of the labor force. What are the characteristic and outstanding elements of this process?

Basic to this social relation is the existence of a class of persons who are and essentially remain propertyless. There is no question that from the social point of view Marx's original definition of the proletariat as being composed of persons who have to sell their labor power, because they have no control of productive assets, is a correct description of the crucial social characteristic of the proletariat. But added to this is the fact that, since the worker must sell his labor, he participates in a process of commercialization of human attributes, the establishment of labor as a commodity, the «reification» of the social nexus implied in a process of production, and its conversion into a mere contract with some monetary value attached to it. In brief, the performance of labor which has become subjected to the mediation of the labor market, has become a social category of its own, denuded of its earlier social and interpersonal context. The relationship between the wage worker and the employer is not normally a face-to-face relation, and with the growth of the size of industrial plants it frequently means that the ultimate purchaser of labor and its seller are strangers, and may never have seen one another.

If we interpret the labor contract within this social nexus, we may begin to understand the shock exerted by the urban industrial employment relation on a population as yet little accustomed to the impersonality and anonymity of the wage labor situation. But associated with this decline in the wider social meaning of the work relation is the decline of any ethical content of work. The situation in a society which does not know labor markets is very simple. The performance of services for others, if not based on the exercise of sheer force as in slavery, is founded upon moral sentiments of mutual obligation and responsibility. The particular moral content may vary, of course. It appears in one form in the ethics of the liberal professions in antiquity, and in a very different, but no less real form in the paternalism of the guild master. But with the transformation of labor into a commodity, with the evaluation of a given «quantity» of labor in terms of money, any moral content of labor ceases and

the relation between the buyer and seller of labor becomes a morally neutral pure contract.¹²

This impact if the labor market has been described and recognized already by Marx in one of his earliest economic writings. In a manuscript composed in Paris in 1844, he designates the situation of the worker who sells his labor as a commodity as one of a state of alienation. He goes on to ask:

«What then, constitutes this alienation of labour? First the fact that labour is *external* to the worker, i.e., it does not belong to his essential being; that in his work, therefore, he does not affirm himself but denies himself, does not feel content but unhappy, does not develop freely his physical and mental energy but mortifies his body and ruins his mind... Lastly the external character of labour for the worker appears in the fact that it is not his own, but someone else's, that it does not belong to him, that in it he belongs not to himself, but to another... An immediate consequence...is the *estrangement of man from man*... What applies to a man's relation to his work, to the product of his labour and to himself, also holds of a man's relation to the other man, and to the other man's labour and object of labour»¹³.

Though Marx's terminology which is derived from Hegel may cause some difficulty, his meaning is clear. His error consists only in that he attributes the condition of alienation to the system of capitalist production, whereas it is conditioned by the appearance of labor as a commodity on any more or less well organized market. Hence we may encounter the same condition of alienation in the Soviet Union and other socialist countries, since there also the performance of labor is based on a contractual relation and the allocation of labor is achieved through market or quasi-market processes.

In citing Marx we have omitted his extensive comments on the poverty of the laborer and the physical misery in which he lives. It is, of course, admitted that poverty, misery, economic insecurity, and a general low standard of living adds to the social and psychological deprivation caused by alienation. But it is important to note that

¹² The discussion in this and the preceding paragraphs owes much to the excellent presentation of the nature and condition of the modern Western European proletariat by Goetz BRIEFS, «Das gewerbliche Proletariat,» in *Grundriss der Sozialökonomie*, IX. Abt., Part I, *Die gesellschaftliche Schichtung im Kapitalismus*, Tübingen; J. C. B. Mohr, 1926, pp. 145 ff; and Werner SOMBART, *Das Proletariat*, Frankfurt am Main; Rütten und Loening, 1906, passim.

¹³ KARL MARX, *Economic and Philosophic Manuscripts of 1844*, Moscow; Foreign Languages Publishing House, n.d., pp. 72-73 and 77.

alienation is a condition which exerts its impact even if the general standard of comfort of the worker is adequate and even ample. It is the loss of self-control over the environment, the need to sell one's most private property, i.e., one's own daily activity, at a price determined on an impersonal market or in Soviet-style economies imposed by an impersonal authority, which contributes to alienation far more than the low physical standard of living.

One further observation appears to be in order, and that is the degree of commitment to industrialism as a form of social existence on the part of the laborers. As Moore and Feldman have explained so lucidly, a «fully committed worker... has internalized the norms of the new productive organization and social system.»¹⁴ This internalization of the norms of the new social and productive system implies that the persons committed to an industrial way of life tacitly accept the market as a mechanism by means of which labor, including their own labor, is allocated. Thus they accept a situation in which the work relationship has taken on an impersonal character, in which work is accepted not primarily because of its intrinsic characteristics, nor because of the satisfaction it provides as an activity in itself, but because of its capacity of providing the worker with an income by means of which he may satisfy his other, more generalized needs. This internalization of a new set of norms is associated, moreover, with a new behavior pattern, with a new set of expectations and attitudes, possibly with a change in basic personality disposition. Most important, from the viewpoint of role performance is the fact that workers, whether new entrants to the labor force, or persons already long in employment, will make use of the labor market for their own advantage. They use the competitive situation existing there to improve their own position; they will be motivated by self-interest rather than loyalty or a sense of responsibility; in short, they will imitate those who purchase labor and use the market as an instrumentality designed to serve their own personal goals.

It would be strange if persons who have recently come to urban areas from a purely rural existence, who have little or no experience with commodity markets, who have never offered their services on a labor market, and who have as yet not internalized the norms and typical behavior patterns of an industrial social system, would not experience serious ambiguity, shock, and confusion. Their be-

¹⁴ Arnold S. FELDMAN and Wilbert E. MOORE, «Spheres of Commitment» in Wilbert E. MOORE and Arnold S. FELDMAN, eds., *Labor Commitment and Social Change in Developing Areas*, New York; Social Sciences Research Council, 1960, p. 1.

havior and their own definition of their role will be ambiguous and they will often make ineffectual or erroneous choices. In fact, in extreme situations these persons may experience sentiments of profound *anomie* and of psychological estrangement or alienation which Marx has described. Even in less extreme situations, newcomers to a labor market will experience difficulties. They will be less able to take advantage of opportunities offered on the market, since their contrahents are normally much more experienced in manipulating the conditions of a labor contract and in using price as a guide to conduct. They will tend to seek intermediate solutions, in which some elements of the former worker-employer relationship are preserved. They will, in some cases, find that the only means to voice their frustration about the new situation is to engage in violent protest, either by themselves or through combination in some organized movement.¹⁵

These developments are also discernible in the history of the European societies after the extensive introduction of labor markets in the course of urbanization and industrialization. The experiences with the machine-breakers and Luddites, and similar violent movements elsewhere, represent one part of the evidence. The duration of the cultural and social gap which persisted in the countries of immigration between persons coming from different parts of Europe is another. One of the most characteristic features of the immigrants from southern and eastern Europe to the United States — as compared with those from Western and Northern Europe — was their lesser capability of adjusting to the new life in an industrial environment, to their prolonged seclusion in linguistically and ethnically separate groups, and the great retardation with which they entered the «melting pot» of American society.¹⁶ The reason is not their linguistic difficulties, since these were experienced in a similar manner by the French, the Swedes, and the Germans, but their lack of experience with a thoroughly market-oriented society, their peasant background, and, above all, their ignorance of the customs and behavioral norms of a labor market.

And yet, it is important to point out that the European populations, especially those of Eastern and Northern Europe, faced comparatively

¹⁵ On the forms and general pattern of worker protest under early industrialization and its changes in the course of growth of industrial society, see Clark KERR, John T. DUNLOP, Frederick HARBISON and Charles A. MYERS, *Industrialism and Industrial Man*, Cambridge; Harvard University Press, 1960, pp. 193 ff.

¹⁶ Perhaps the classic study on the adjustment problems of Eastern European immigrants is the work by W. I. THOMAS and Florian ZNANIECKI, *The Polish Peasant in Europe and America*, 3 vols., Boston, 1918-1919.

fewer problems of adjustment to a social system in which the allocation of labor took place principally through the market. Historically they had gone through certain collective experiences which made this adjustment easier. In the first place, they were already quite familiar with commodity markets, since extensive markets, even for the ordinary products of daily existence, had been quite common in European countries since the middle ages. Secondly, they even experienced, in a more limited sense, transactions involving labor contracts. Although neither the guild system nor the manorial economy may be considered to have had a properly functioning labor market, we know of many instances, even in medieval Europe, in which workers were hired as daylaborers for ordinary wages. The records of large enterprises — e.g., the building of cathedrals, or castles, or other public works — from the twelfth century on show that various contractual relations pertaining to the performance of certain labor services were not uncommon. Moreover, the putting-out system in many instances implied quite clearly wage relationships, though they were hidden under contractual arrangements which often appeared externally as relationships involving a form of sub-contracting.

Another important peculiarity of European societies, which made the introduction of labor markets easier, was the long prevalence of the nuclear family, especially among the lower classes of society. Patterns of reciprocity and redistribution require some socio-structural substratum on which are based claims and counter-claims and this substratum is usually provided by some kinship or quasi-kinship institution, normally some form of the extended family. (It should be noted that we are concerned in this context not with commensality or intermarriage, i.e., the more purely «family» aspects of the extended family, but with the family as an economic entity). Now there is a good deal of evidence that in Europe the nuclear family was a fairly common institution among the lower classes, especially in the urban areas, long before labor markets became common.¹⁷ But if a poor family is small and depends for its livelihood upon the earnings of its head, it may often become imperative for this person to enter into a work relationship which is very close to a wage contract. And although most poor families living in the predominantly pre-industrial period in Europe cannot be regarded as «proletarians» in the Marxian sense, many of them did pass, at least occasionally, through episodes

¹⁷ William J. GOODE, «Industrialization and Family Change» a paper submitted to UNESCO's North American Conference on the Social Implications of Industrialization and Technological Change, held at Chicago, September 15-22, 1960. (Mimeographed).

which resembled greatly the typical life experiences of the later proletariat.

III

The variables discussed in the preceding section may explain why labor markets on a sizeable scale developed first in Western Europe and why the populations of Western Europe became adjusted to this new form of relating workers and employers with relatively little resistance and difficulty. In the developing countries of Asia and Africa, the situation appears to be fundamentally different. Not only are there cultural differences, which have their expression in different religious beliefs and social values, but even the more proximate factors determining the facility with which a labor market can function, are present only in a strongly modified form.

We have seen that among these factors, which influenced the development of labor markets in Europe, were the relatively higher productivity of labor; the fairly high degree of mobility of labor made possible by internal and overseas migration; the rather rapid growth of non-agricultural capital which supported, on the one hand, geographical and occupational mobility of labor and, on the other, made available over the long run employment opportunities outside of agriculture for a growing number of persons at adequate wages; the ubiquity of commodity markets and related institutions; the frequent practice of daywork and other contractual relations pertaining to the laborer-employer relationship; and the widespread institution of the nuclear family primarily among the lower classes of the society. Practically all these features are absent in most developing countries, especially such important countries as India, Pakistan, Indonesia, Egypt, and China. Not only are agricultural densities high, but the process of capital accumulation outside agriculture is apparently not sufficient to absorb all the new entrants to the labor force who cannot be employed in the already labor-saturated agricultural sector. Though in some south-east Asian countries the nuclear family has been common for many decades, and even centuries, in other countries the family structure, even among the lower social classes, rested firmly on the extended family and derived kingroups, such as castes, tribal groups, or village communities. Finally, the productivity of labor, especially in traditional occupations, is low and there is a tremendous gap between productivity in «traditional» and in «modern» occupations. But economic growth consists in large part in the transition from these traditional to modern productive processes and, in ad-

dition to the need for different skills, organizational talent, entrepreneurial activity, and technological know-how, it requires above all the investment of capital. Yet capital markets in developing countries are highly imperfect and fractionalized, and the accumulation of large «chunks» of capital is often not possible, by anyone other than the government or a few very wealthy individuals. Hence, even where new investments are made the amount of capital available for them is small and the resulting kinds of enterprises tend to adopt, on the technological and organizational level, many «traditional» features.

What does all this mean for the development and functioning of labor markets? The most important result of the combination of these factors, especially the abundance of labor, the threat or actuality of unemployment, and the highly imperfect capital markets, is a similar fractionalization of the labor market. I have described this feature in another place and need not repeat it here in detail.¹⁸ The main points this discussion brings out are that in the heavily populated developing countries uniform labor markets do not develop; that certain informal social barriers to the free mobility of labor are erected; and that there tend to develop among the laborers sets of non-competing groups, i.e., that there appear special labor markets on which «privileged» individuals compete with one another, and other markets on which the remainder of the job-seekers compete. But the privileged group of workers does not exist as a result of their special skills or knowledge or other personal characteristics, but merely because for some reason they have access to the more highly organized market, while others are effectively prevented from competing with them as a consequence of certain informal, but nevertheless effective, barriers which prevent their access to the privileged market.

We do not always know what these barriers are and can only guess what some might be. The situation may best be visualized if we imagine the instance of an employer who is confronted with a perfectly horizontal supply curve of labor. The existence of such a supply curve in many developing countries was suggested by W. A. Lewis.¹⁹ Translated into more common-sense language, it merely means that our employer has more applicants (of apparently equal qualifications) at the wage offered than he has jobs to fill. How will he select among these applicants? Lest it be thought that we are describ-

¹⁸ See Bert F. HOSELITZ, «The Market Matrix,» in MOORE and FELDMAN, eds., *op.cit.*, pp. 224 ff.

¹⁹ W. A. LEWIS, «Economic Development with Unlimited Supplies of Labour» in A. N. AGARWALA and S. P. SINGH, eds., *The Economics of Underdevelopment*, Bombay; Oxford University Press, 1958, pp. 400 ff.

ing here a hypothetical situation, let us remind ourselves that we are merely depicting the actual facts as they occur almost every day in front of the factory gates of almost any factory in a densely populated developing country (e.g. Egypt or India), particularly when rumor has it that the factory is adding to its working force.

It is quite clear that in the case described, the factory manager must use certain non-economic criteria to select among the applicants. He may choose those who already have relatives or friends in the factory, and he often does this since the employed friends and relatives will recommend certain workers. If he is a labor boss or hiring agent, he may use criteria for selection which have their basis in the «traditional» system of action, i.e., he may choose persons related to him either by kinship ties or familiar to him as stemming from the same locality. He may accept those who offer or promise bribes and reject others who cannot or will not do this, and he may employ still other criteria for selection. We know little about them and it would be helpful to determine on what basis selections to the labor force on different levels of skill are made, and, in particular, to what extent achievement criteria in selection tend to replace ascriptive criteria.

It must be admitted that similar choices often did, and still do, confront persons selecting employees in economically advanced countries. But whereas in the countries of Asia a gap in remuneration, working conditions, and technological equipment of different work groups has developed which, because of the continuing pressure of population, is likely to persist in the long run, social and occupational mobility and the creation of constantly new employment opportunities mitigated and, on the whole, eliminated in the economically advanced countries of the West the fractionalization of the labor market, and in many instances prevented it from ever becoming fractionalized. There existed non-competing groups in western labor markets, and they still exist. But, as Cairnes already pointed out, the members of the different groups are endowed with very different skills, i.e., they are distinguished by achievement criteria, whereas in the Asian countries the members of different non-competing groups apparently are distinguished by ascriptive criteria.²⁰

²⁰ A discussion of the concepts of ascription and achievement orientation, which are derived from Talcott Parsons, and their application to economic growth may be found in Bert F. HOSELITZ, *Sociological Aspects of Economic Growth*, Glencoe, Ill.; The Free Press, 1960, pp. 23 ff. The original definition and description of non-competing groups was presented in 1875 by J. E. CAIRNES, *Some Leading Principles of Political Economy Newly Expounded*, New York; Harper and Bros., n.d., pp. 65 ff.

It should be noted, however, that in many developing countries the multiplicity of labor markets is supported unwittingly by the labor and social legislation of the government. For it prescribes certain procedures for the larger, modern enterprises which do not apply to the smaller «traditional» ones, and it imposes certain additions to real wages in the form of social services for workers in some labor markets and not in others. What we are discussing here is not the same thing as Boeke's dual economy, though there are certain similarities between the two situations. Boeke describes a division in the society and economy of a developing country due to differences in the underlying values on which social and economic action is based in the traditional and modern sectors²¹. We are not concerned with values, but rather with restraints to mobility, the norms on the basis of which persons will be selected for certain occupational roles, and the mechanisms by which labor will be allocated as between different occupations and different enterprises. In fact, I suspect that Boeke's analysis of the dual economy could be quite easily fitted into the schema presented here, especially if the fractionalization of the labor market is extended by analogy to other markets as well.

In considering the problem discussed in the preceding paragraphs, the question arises whether the fractionalization of the labor market may not be regarded primarily as a transitional phenomenon through which most developing societies must pass. In a sense this question may be answered affirmatively, though it must be admitted that for some of the more densely populated countries of Asia and Africa this period of «transition» may last several decades, and possibly even centuries. Hence it becomes partly a matter of definition whether this phase should be considered transitional. At the same time, the longer the division in the labor market lasts, the more strongly does it operate as an impediment to economic development, for it strengthens informal social control mechanisms which are opposed to free social and occupational mobility and which support malallocation of productive resources.

Thus we find that one of the profound differences between the development of labor markets during the industrialization phase in western Europe and in the countries of Asia and Africa is the variation in the organization, comprehensiveness, and openness of the labor

²¹ See J. H. BOEKE, *Indische Economie*, Vol. 1, Haarlem: Tjeenk Willink and Zoon, 1947. Boeke's theory has been widely discussed among others by Benjamin HIGGINS, «The Dualistic Theory of Underdeveloped Countries,» *Economic Development and Cultural Change*, IV, No. 2, January, 1956, 99-115.

market. But there is a further difference and that lies in the greater remoteness of Asian and African populations, especially Asian and African peasants, from the market as an institution in and by itself. We have shown earlier that even during the medieval period labor contracts in western Europe were not uncommon, although there were few people who ever experienced the actual operation of a reasonably well functioning market for labor services. In Asia and Africa many of the newly industrialized populations have not much experience even with commodity markets, and above all have been accustomed to social relations involving the performance of labor services in which judgments are made not in terms of wages and overall earnings, but rather in terms of the meta-economic responsibilities and obligations arising out of the performance of these services. To this must be added the sense of alienation and estrangement which all newly industrialized wage workers experience and which we found already to have played an important role in the early phase of industrial-urban developments in Western Europe. But here again the involvement in extended families and similar kinship relations increases the gap which the worker in developing countries must overcome to make a transition from a «traditional» work-relationship to one which is offered to him in urban or industrial employment. This change may also be described in somewhat more formal terms, by saying that the worker in a developing society is involved in the «traditional» sector principally in a social nexus which has strong positive affective overtones. As he leaves this sector and enters employment mediated through and controlled by the labor market he has to adjust to a work relation which is affectively neutral. This affective neutrality of the laborer's performance in a job mediated through the labor market has caused uneasiness among economists who wished to explain economic behavior in terms of intelligible motivations, and here appears to be one of the roots of the theory of the disutility of labor. As F. H. Knight showed the British classical economists conceived of «labor, of course, ... virtually as pain undergone for the sake of production.»²²

It is irrelevant for our purposes whether this economic model is an accurate description of actual motives and incentives or not. The fact that the degree of positive affectivity with regard to a job must be greatly reduced in a system of allocation through a labor market must be generally accepted, for otherwise the market could not function

²² See Frank H. KNIGHT, *On the History and Method of Economics*, Chicago, University of Chicago Press, 1956, p. 58.

properly. For, as we have pointed out earlier, the worker who internalizes the norms of an industrial system thereby also accepts the rules of the market. He employs the market for his own goals, i.e., he uses it to obtain the maximum income possible. Since this requires his changing from one job to the next, if the second offers better conditions (in the widest sense), he must be affectively neutral to his work, since he otherwise could not make the change. Moreover, in a smoothly operating market this affective neutrality also obtains on the part of the person hiring workers. We have already seen that the relationship between employer and worker may often be anonymous. From this follows with a high degree of probability that the psychological conditions encountered by a job-seeker on the labor market of a developing country are fundamentally different from those prevailing in his traditional environment, and the shock of the impact of the new impersonal system of allocation is profound. But the reaction to this changed situation, which is reinforced by the loneliness and anonymity experienced in the urban environment, is the development of sentiments of *anomie* on the personal level, or the joining up with various similarly situated individuals in various political and quasi-political movements which often lead to violence and other forms of political instability.

This difference in the degree of positive affectivity with relation to one's economic role in traditional and modern types of employment situations may also be one factor explaining the maintenance of barriers against free mobility which are a characteristic of the labor markets in densely populated developing countries. Since these barriers are largely informal, i.e., based not on legislative prescription but on forms of voluntary collective behavior, the reasons for their existence must be explained by their filling some need on the part of a large number of persons. In part, as appears from an analysis of a similar situation in Japan, they are due to the functioning of a set of actions related to the «boss-henchman» system, which some Japanese scholars designate as a feudal survival in modern Japan.²³ But in part these barriers may be due to the reluctance of a considerable number of workers to leave the more highly affective environment of «traditional» small-scale production, and to expose themselves to the harsh winds of a competitive labor market, where ideally at least, full affective neutrality prevails. Hence, although

²³ On the «boss-henchman» system see, for example, John W. BENNET, «Economic Aspects of a Boss-Henchman System in the Japanese Forestry Industry,» *Economic Development and Cultural Change*, VII, No. 1, October 1958, 13-20.

it is probably more accurate to look for the origin of the barriers to mobility on the side of the more highly organized industry and services, some of them may be erected in the non-modern sector and may consist basically in a reluctance to leave the warm personal ties which still exist even in many «traditional» types of non-agricultural employment. But with progressive urbanization and rationalization of production these barriers may be expected to disappear and the workers in the technologically more backward productive sectors are likely to swell the crowd whose propensity to political violence and instability is so prominent a feature of the social life of developing countries.

It would, of course, be a crass exaggeration if it were maintained that all these changes are the result only, or even primarily, of the growth of a market for labor and the institutions associated with it. The growth of labor markets themselves are the concomitant of other developments in the economic and social sphere. We have made frequent reference to such characteristic features of economic development as industrialization, urbanization, rationalization, and technological change. The ultimate change is one of culture in which a predominantly non-industrial system tends to be replaced by an industrial one. But to speculate or to theorize about these ultimate changes appears of little operational significance. It seems more fruitful to investigate the more proximate institutions through which the ultimate cultural changes manifest themselves in social behavior and attitudes. And it is on this level that the study of developing labor markets and their impact on related social institutions, motivations, and forms of social action, is of the utmost importance.

ECONOMIC REQUIREMENTS OF MODERN INDUSTRIALIZATION

SIMON KUZNETS
Harvard University

I

A country's or region's industrialization may be formally defined as a sustained rise in the share of total product originating, or of total labor force and material capital employed in industry. And industry is a complex of commodity-producing activities primarily engaged in fabrication, in changing the shape of commodities rather than in growing them or extracting them from water or ground. The industry sector is not a standard group in a comprehensive classification, but usually includes power production, manufacturing, and construction, although in some countries, it also includes fisheries, forestry, and mining; and for some purposes commodity transportation may be added.

In the purely formal sense of an increase in the share of industry in product, labor force, and capital, industrialization is an old process going back to the urban revolution that preceded recorded history. But we are concerned here with the economic requirements of *modern* industrialization — that observed since the late 18th century, most clearly in countries that are now considered economically developed, but also present in varying degree in all but the few countries in the world still untouched by modern technology. It is, therefore, important to point out some distinctive features of modern industrialization for they affect the magnitude, if not the nature, of the relevant economic requirements.

Modern industrialization is the product of modern technology and science, a reflection of the marked additions to the stock of useful knowledge — useful because it relates to properties of the universe in which we live and hence to possible controls over these properties designed for a richer and easier life. Modern industrialization is thus largely the rise in the share of the new industries the first of which were ushered in by the Industrial Revolution in England in the second half of the 18th century — mechanized cotton textiles (perhaps the least important of the three), iron, and steam power. Within a cen-

ture the latter two transformed the technological basis of developed economies and solved the long-standing problem of land transport that, among other conditions, had limited economic expansion in earlier times. And the continued growth of science and invention produced a series of other major technological innovations — new sources of power, new industrial materials, new devices for both producers and consumers — which fed increasingly new content into the process of modern industrialization; and we are still in this process of applying growing scientific and empirically tested knowledge to economic production, industrial production as part of it.

As a result of this technological advance, modern industrialization has developed two distinctive characteristics. First, the increasing use of mechanized power, the greater control over materials, and the greater articulation of the underlying basic knowledge, made for greater economies of scale, and for an optimum size of industrial plants far larger than that of pre-modern times. Of course, there have been large-scale economic undertakings in the past, e.g., the pyramids in Egypt; the irrigation works, aqueducts, roads, etc. in some of the ancient empires; and the cathedrals and drainage works in Europe in the Middle Ages. But as far as manufacturing industries, the major component of the industrial sector, are concerned, modern technology has made possible a scale of plant operation far greater than that prevailing in the past. And the economic requirement of such large-scale industrial production — for labor force and capital, not only for itself but for the necessary «infrastructure» (the supplementary complex of transportation, communication, and other facilities) — is different from that of small-scale industry. Moreover, the increased scale of manufacturing industries, combined with the high rate of population growth, hastened the urbanization of both industry and population.

Second, the growing control over natural processes that the expanding use of science and science-based technology permitted, accelerated economic growth, as is evident from rates of increase in population and per capita product far higher than those which prevailed in the past. Thus with modern industrialization, industry represented increasing shares in rapidly rising total product, labor force, and capital and the rates of growth of *industrial* output, labor, and capital were high indeed. Furthermore, to achieve this rapid growth the industrial sector had to adjust to a per capita income that was climbing rapidly and that produced changes in the structure of

ultimate use and consumption. In other words, a second distinctive characteristic of modern industrialization is the combination of a high over-all rate of growth of industry with rapid structural shifts, i.e., changes in relative importance and hence different rates of growth of its component industries. These rapid structural shifts were in response not only to the differential impact of technical progress but also to the changing structure of ultimate consumption reflecting the over-all rise in product per capita.

In the light of the preceding comments, the economic requirements of modern industrialization are seen as economic changes that permit and induce a substantial rise in the relative share of modern industry in the country's product, labor, and capital — where the latter grow at high rates; where modern industry tends towards increasingly large-scale plants and thus requires a countrywide and urban infrastructure; and where, under the impact of technological changes on the supply side and shifts in composition on the demand side, the high over-all rate of growth of industry must be accompanied by marked structural shifts within it. We shall emphasize the economic requirements as they appear in the early stages of modern industrialization of a given country; but it must be remembered that some of them may persist if sustained industrialization is to continue. Moreover, the requirements are not universally identical. Those of a small country closely tied in international trade with other countries may differ from those of a large country committed to a much lower proportion of foreign trade; those of a freely organized country that depends upon private markets may differ from those of an authoritarian state which rigidly controls the economic processes and very much else. But these distinctions can best be indicated in the discussion of the various requirements.

II

The following complex of economic requirements of modern industrialization may be singled out for consideration: (1) a minimum level of efficiency in some major sectors of the economy, *other* than industry itself; (2) a supply of labor and capital suitable for modern industry; (3) adequate demand for the products of industry; (4) a supply of entrepreneurial talent capable of decisions on labor and capital involved both in modern industry and in the other requirements for it, and of innovations necessary within the changing framework of an industrializing country.

1. Unless other major sectors of the economy attain some minimum level of productivity per worker (or per unit of input), resources for modern industry itself might prove fatally scarce. This applies particularly to agriculture and to transport in the early phases of a country's industrialization, for partly similar but somewhat different reasons.

Agriculture (excluding or including related industries such as fisheries and forestry) provides goods of prime necessity; and in pre-modern societies by far the larger portion of the labor force (up to 80 percent) and of tangible capital resources are employed in agriculture. For a closed economy this means that most of the labor force is committed to providing the foods and raw materials necessary not only for themselves and their families but also for the remaining small percentage of labor force and population. Unless somehow a smaller proportion of the total labor force (and of capital) can produce the same amount of food and raw materials, and thus release a larger share for other uses, industry among them, industrialization, in the sense of a significant rise in the share of labor force and capital devoted to industry, cannot take place. The only alternative to this required rise in productivity of agriculture within the given country is its attainment elsewhere, and reliance of the given country on exchange of its non-agricultural products for these foreign agricultural goods. That this is a feasible alternative is suggested by the experience of England in the 19th century; but even England had to rely heavily on its domestic agriculture in the early phases of its industrialization, i.e., from the mid-18th to the second quarter of the 19th century. And this alternative cannot be effectively pursued by a large country whose weight is far greater than that of potential suppliers of agricultural products.

Three points with respect to the required rise in the productivity of agriculture as an antecedent and concomitant of modern industrialization, should be stressed. First, while the secular income elasticity of demand for agricultural products is below 1, i.e., a rise of 1 percent in per capita income (or per capita product) results in a rise of less than 1 percent in the demand for agricultural products, it is above 0, i.e., *some* rise in per capita demand does accompany rising income. Hence, if modern industry is to be introduced and per capita income is to be raised, productivity in agriculture must increase to provide not merely the *same* but a higher per capita supply of agricultural products. Second, since modern industrialization and modern economic growth are accompanied by a substantial rise in population numbers, the total domestic demand for products of agriculture grows

on that account — and unless foreign supplies are relied upon or unless additional land is brought into use, the domestic demand for agricultural products, increased by both growth in population numbers and higher demand per capita, must be supplied by a smaller proportion of countrywide labor and capital (but possibly larger absolute volumes) applied to the *same* amount of land. The technological and other innovations required are more far-reaching than with a constant volume of demand or an increasing supply of land. Third, it may be asked whether the surplus of labor on land, presumably found in many underdeveloped countries today (and much discussed in the current literature), may render it easy to raise agricultural productivity per worker and thus satisfy the requirement. While the question cannot be discussed thoroughly here, it should be stressed that if the surplus is with reference to some technique *other* than that actually used, the above argument is unchanged; that increasing productivity per worker in agriculture by increasing investment in capital may mean that productivity per unit of capital may not rise, at least for a while, thus creating undesirable pressures on capital supply; and that the problem cannot be resolved by the shift of some, presumably completely idle workers, from agriculture to non-agricultural pursuits. The surplus, in fact, is largely potential rather than actual; and a shift to a higher technical level is required to effectuate the substantial release of labor from agriculture that can provide the basis for sustained modern industrialization — the kind of shift that we have been discussing as needed if reliance on domestic agriculture is to continue.

The other sector in the economy whose efficiency is crucial to the development of modern industry is transport and communication, including some related branches (warehousing and the like), closely involved in the *large-scale* character of modern industry. A large-scale plant, such as a steel mill or even a cotton textile mill, cannot operate effectively unless the flows of materials to it and of products from it are continuous and geared to permit operation of the plant at sufficiently high levels of capacity, impeded neither by shortages of raw materials nor by glut of finished products. If the transportation and communication services involved in such flows can be met only at a heavy outlay of labor and capital, much or all of the economy of modern industry to society would be lost. Also within the plant, effective operation may require efficient transportation and communication; and since a large-scale plant often means a sizeable urban settlement (even if limited to direct employees plus the people who supply them with service), a structure of urban utilities

for effective satisfaction of the demands of the «plant population» is also required. In short, in a variety of ways, modern industry demands *complementary* transportation and other facilities; and unless these can be provided without disproportionate input of labor and capital resources, significant modern industrialization cannot take place.

Here again, as in the case of agriculture, consideration of a given country's possible ties with others introduces some modifications into the requirement — over and above the obvious but highly important point that in meeting such a requirement, the given country can learn much from the experience of others. For example, large-scale plants in the less developed countries are often built as close as possible to lines of transportation to the more developed countries so as to exploit the more effective transportation system of the latter (particularly by water). Also, the first complex of large-scale plants in a less developed country is often built by firms from a foreign, more developed country, interested in exploiting the raw material endowments of the former; and in the process these foreign firms take responsibility for providing efficient transportation and communication. Finally, transportation and public utility facilities are capital-intensive, i.e., have a high ratio of capital investment to net output (and to workers attached); and they are needed early in the economic development of a country, before the rise in total and per capita income permits domestic generation of adequate capital funds. It is thus not unusual for foreign capital to be employed extensively in financing the transportation network of industrializing countries; and it often is accompanied by foreign skills in construction and installation. But except when a given country can, by a happy geographic accident, rely, in developing its large-scale modern industry, on the transportation facilities of foreign and more developed countries, it must still meet the requirement of the infrastructure; and while capital financing technical aid can be provided from abroad, this does not obviate the need for substantial contributions within the country, in the way of material resources and institutional adjustments.

2. If we assume adequate efficiency in agriculture, as the sustaining sector, and in transportation and other complementary sectors, labor and capital resources in the country would presumably be sufficient to raise the share of modern industry in total resources used and in total product turned out. But the *amounts* of labor and capital available for modern industry are not all-important; modern industry requires specific types of labor and specific types of capital

equipment. In other words, in addition to purely *aggregative* requirements for labor and capital, modern industry has qualitative or *structural* requirements. In considering these for modern industry, we shall implicitly be discussing the qualitative requirements for modern transportation and even modern agriculture already touched upon above — for clearly many of the specific characteristics of labor and capital are common to modern industry, transportation, agriculture, and other sustaining and complementary sectors.

To begin with labor, modern industry, with its increased reliance on science-oriented technology, requires a group of trained professional people capable of understanding and controlling the complicated bases of modern technology. In particular, it should be emphasized that even in the countries that *follow* the industrialization patterns of the pioneer, and most countries are followers after one pioneer, the professional industrial personnel is needed not merely for simple application of the techniques established elsewhere. The existing technology usually must be adapted to the specific conditions and resource endowments of the borrowing, less developed country and needs to be supplemented by new inventions and devices, designed to optimize its contribution to the modern industry within the given country. The professional and highly skilled groups are, to be sure, relatively small; but the training and education of such technically qualified personnel are demanding of time and resources. Moreover, the «production» of this selected group is partly contingent on a system of *widespread* education and training that serves as a means of selecting those best fitted for the more difficult tasks of modern technology.

If only for this reason, the specific requirements for the qualified top industrial personnel affect a much wider group of people. But, furthermore, requirements of modern industry affect directly also the masses of workers employed in it. They all participate in an activity that involves cooperation with large and diverse groups of co-workers and the use of elaborate equipment that must be properly controlled; and most of these workers are required to be regular and prompt in attendance, capable of understanding and following specific instructions, and willing to cooperate. It is the kind of discipline for which life in the countryside or in family shops does not prepare people; and whatever one may think of its consonance with human nature, if suitable labor cadres are to be provided for modern industry, a substantial economic and social investment must be made in developing such a labor force.

Similarly specific requirements apply to the capital resources for modern industry. Such capital is not merely so many units of resources withdrawn from current consumption, so many dead labor hours embodied in any commodity. It is rather specific kinds of machinery and construction embodying the ever-growing technological knowledge and power. While there may be some choice of technology, modern industry needs more than hand tools; and the necessity to borrow and learn from the other advanced countries of the day limits the choice within any given industry.

The emphasis on the specific characteristics of labor and capital required for modern industry suggests three important implications. First, the capital investment extends beyond material capital to investment in human beings — a point which only recently has been given increasing consideration in the literature on economic growth. The amounts of such investment — in education and training — are far from negligible, in comparison either with material capital investment or with national product. Obviously this investment in human beings is necessary not only for labor needed in modern industry but extends also to labor needed for other modern sectors in the economy, further evidence of the large amounts involved.

Second, the acquisition by the labor force of education, skills, and behavior patterns necessary for and appropriate to modern industry, or, better, all modern sectors of the economy, is far from an easy process. There must be some continuity in human attitudes and behavior; otherwise the introduction of the new elements required by modern industry and economic growth within a framework of beliefs and attitudes retained from a pre-industrial society, may produce strain and maladjustment that would greatly reduce the benefits of the new investment. Consider, as a minor but revealing illustration, the difficulties encountered in some underdeveloped countries in applying technical training to productive ends: it is often used as a badge of superior status entitling the possessor to a white-collar job and tending to make him less rather than more cooperative with his manual fellow-workers.

Third, the specific forms of capital investment required may not be producible, for various technical reasons, within the less developed follower country, except at a prohibitive cost. This applies to investment in both human beings and material capital. It is difficult for an underdeveloped country to provide its young professional groups with training, *within* the country, in advanced electronic engineering, atomic technology, or other advanced experimental natural sciences — let alone some of the techniques of social science re-

search or social administration. It is also difficult to produce at the outset, within an underdeveloped country, advanced electrical and electronic machinery, internal combustion engines, atomic reactors, and even steel mills. It is far easier to import such tools and education from more advanced countries, which have a marked comparative advantage with respect to these products of advanced education and technology, in exchange for other goods with respect to which the comparative advantage may lie with the less developed, industrializing country. The difficulties of domestic production, by the less developed countries, of such advanced commodities have increased, with the continuing progress of modern technology and with the ever-widening gap in the latter between the most and the least developed countries — so that reliance on foreign trade (or unrequited imports) has become greater, or the cost of abstaining from it has become heavier.

To satisfy these specific requirements for labor and capital for modern industry (and other modern sectors in the economy), a less developed industrializing country can import them if it enjoys a capacity to export. This means that its savings must assume the form in which existing export demand permits conversion into the capital goods (material or education) that must be imported. While to some extent the burden of securing an export surplus and export markets may be eased by unrequited capital imports, the relief can be only partial. Another alternative is to select types of capital investment, and thus the type of industry, that can be more easily produced at home. But this may mean foregoing the more advanced and more productive types of modern industry. A third alternative and the most costly is to build within the country as quickly as possible as much as possible of the necessary capital equipment (to produce other capital goods, material or education). This last alternative was, in fact, followed by the U.S.S.R., although even it relied extensively on importing and borrowing in the early years (particularly between 1928 and 1931-32). And it can be achieved only at the expense of consumption, by the devotion of the resources released thereby to capital formation. Needless to say, the cost is far greater than that of the first alternative. In short, given the desire for modern industry, the choice is between adequate participation through foreign trade in the network and benefits of international division of labor, with the freedom of consumers made inevitable by the unrestricted relations with the rest of the world; and the autarkic policy, which facilitates authoritative guidance by the state over the economy, and, isolating the consumers from the rest of the world, permits a rapid

build-up of capital in new equipment and new technical education at the expense of consumer needs.

3. If the specific labor and capital resources needed for modern industry can be secured, the next requirement, in logical order, is the assurance of demand for the products of modern industry. This demand may be from abroad, although if we deal with the less developed, follower, countries, a modern industry can hardly be built on the expectation of gaining a firm foothold in foreign markets that have already been developed and occupied by the earlier pioneer countries. The question then is primarily of domestic markets, although the foreign market potentials were an important factor in the expansion of modern industry in the first pioneer countries.

With respect to domestic demand, we should distinguish the scale of preference from the capacity to effectuate it. Demand for the products of modern industry is effective only if it is backed by purchasing power, present or to be secured in the future. But in a sense we have already dealt with the question of effective purchasing power in our discussion of the efficiency of agriculture: a high level of productivity in agriculture was assumed because it meant that resources could be spared for industry, to be paid for from the surplus of agriculture; and this meant also the power to pay for the modern industry's products. In so far as the value of these products roughly equals the value of the resources put into industry, the power to sustain the latter within the country is *ipso facto* power to purchase the products. The question then really is one of the scale of preference — whether the people in the country would use their economic power to purchase the products of modern industry, thus justifying a continued and sustained input of resources into the latter.

Despite the extensive discussion of the eagerness of the less developed countries for modern industry, international demonstration effect, and the like, we raise this question of the scale of preference. The eagerness referred to above is the result of a penetration that modern economic life has already made into the less developed areas — for it is manifested largely by those members of these societies who have been exposed to the economically advanced countries, often for long periods, and who have thus acquired the new scale of preference. Many of the preferences for modern goods are a result of continuous importation of these products from abroad — of gradual penetration. On the other hand, numerous areas, possessing a surplus from their agricultural and related activities, did not place high priority on the products of modern industry when first exposed to them; but continued to spend their surplus in other ways, e.g., on

ceremonial food consumption, status-oriented cattle accumulation, and the like. This is natural since the scale of preference has been set within a long-standing production and use context. To repeat, when the less developed countries exhibit a strong demand for modern products, it is the result of prolonged exposure; and the desire to build modern industry within the country is thus in the nature of import-substitution rather than new product introduction.

If the demand for modern *consumer* goods is built up only by dint of prolonged contact with more advanced economies, that for modern capital goods is further contingent upon the time horizon of the would-be purchaser or user. Modern capital goods most often represent large bundles of resources with relatively long life, and are economical only when continuous use over a long period can be assured. In many less developed countries the very onset of industrialization introduces changes and uncertainties that make commitments to long-term investments far from easy, given the variety of shorter-term opportunities for profits. It is therefore not unusual for the essential demand for capital goods products of modern industry to be satisfied by government intervention. Even in those less developed countries that are anxious to protect the freedom of individuals from encroachment by an economically powerful government, the latter assumes control over the domestic production of basic capital goods (including basic industrial materials), accepting the risk of inadequate demand that is not shouldered by the private sector, and assuring the domestic availability of modern capital goods even if private internal resources may be sufficient for the purpose.

One final aspect of the demand problem should be noted. The size of the domestic market for the products of industry may limit the scale of plant that can be maintained. If the country is small, some modern industries, with large-scale optimum plants, may not be economically feasible, unless the country possesses such distinct comparative advantage as to be assured of substantial foreign markets. For reasons of national security and pride, plants and industries may be established within a country despite an insufficient market for them; but these are non-economic. By and large, the smaller countries do not possess the large-scale industries which require large markets for support — unless, again, they have some specific comparative advantage (in the way of raw materials, labor, or location). Thus, in the requirement of adequate demand for products of modern industry, the size of a country is an important selective and limiting factor; and as the number of modern industries with large-scale optimum plants increases, the range of modern industries that

are not economically feasible for most small countries widens. This may have been one factor that accelerated the trend among the advanced countries of Europe toward common market alliances.

4. Given the resources for modern industry, afforded by a minimum level of efficiency in agriculture, transportation, and other sectors of the economy; the possibility of converting them to the specific forms of labor and capital suitable for modern industry; and the existence of adequate domestic and foreign markets for the products of such industry, there is need for a group of entrepreneurs to assemble the productive factors and organize them into relatively efficient enterprises. We cite entrepreneurial capacity as a distinct requirement of modern industry because the availability of resources, the technological feasibility of modern industry, and the market for its products, all in a given country, exist only as it were *in potentia* unless a group of entrepreneurs is available with the capacity to resolve the specific problems that arise in converting that potential into concrete reality. Someone must assemble the resources for an efficient modern plant, develop the plan to levels of adequate performance, and tap the markets that provide the final proof of the economic viability of the enterprise.

Whether by its existence, the potential of modern industry described in the three groups of requirements above would automatically bring forth the necessary entrepreneurial talent is a question to which I can give no firm answer. It may well be that in every society there is a pool of such talent, and given the other requirements, the supply of entrepreneurs will be waiting to be tapped. But to accept this thesis may mean an unwarranted simplification of the problem. Even if one assumes that able entrepreneurship is genetically widespread through the population and a sizeable amount of such talent is assured, will it be channeled into the economic rather than the political or military field? And even if it is directed to the economic field, will it be employed in modern industry (or in the other modern sectors needed to sustain and complement modern industry), or in real estate speculation or exploitation of small-scale peasantry? Unless we envisage the personality characteristics as specifically geared to the demands of modern industry alone, and so strong as to ensure the development of modern industry on the base provided by the other requirements, we still must face the question whether the country's social and economic institutions will permit channeling into modern industry (and other modern sectors) a sufficient amount of entrepreneurship. The requirement of entrepre-

neurship is thus translated into a requirement of conditions which can effectively channel human resources and talent into a specific economic activity.

These conditions are separate and distinct from the three groups of requirements already discussed. As an economist, I do not feel competent to deal with them. However, I do feel that the scale of values of a society and the priority it assigns to economic achievement obviously determine whether the human talent capable of innovational decisions would flow into economic human endeavor, and whether it would apply the rules of rational economic behavior if so engaged. On this point the discussion in earlier years of Protestant ethics and capitalism, and the more recent discussion of the substitution in Communist countries of the religion of economic growth (or rather of growth in economic power) for other religions and views, are clearly relevant. The institutional structure and the beliefs that govern in control the relation between economic success and entrepreneurship applied to modern industry rather than to speculation in currency or socially undesirable money-lending. Much of the literature on policies aimed at stimulating economic growth deals with modifications in institutional arrangements to direct flows of resources and entrepreneurship into channels that would maximize economic growth. And there is the obvious interplay between the requirement of entrepreneurship and the degree to which the other requirements have been satisfied: with limited surplus in other sectors, an inadequately trained labor force, complex capital equipment, and the risk of poorly developed markets, the obstacles that the entrepreneur has to overcome are greater and the human talent capable of doing so, scarcer. But all this is obvious; and the judgment of the importance of entrepreneurial capacity depends essentially upon our view of the role of the individual on the historical stage of economic growth — a view that does not lend itself easily to quantitative tests. If we believe, with Schumpeter, in the key importance of the innovating entrepreneur, and of the supply of entrepreneurial capacity as affecting the course of the application of technological knowledge to problems of economic production, we would attach great weight to the need for an adequate supply of entrepreneurial talent that can be channeled into modern industry. If we are more impressed, as I am, by the way changes in conditions are effected by changes in the technological potential of economic growth and by the changing patterns of behavior of large groups of men engaged in the economy, we would formulate the requirement not in terms of supply of entrepreneurial talent but

in terms of changes in social institutions that permit the channeling of usually available talent into the proper directions. The emphasis would then be not on limitations imposed by the exogenously determined supply of entrepreneurial talent, but on those imposed by social institutions on the flow of talent into proper uses.

But whatever the position, whether the genetic or the institutional, the kernel of the requirement is that there be a group of people deeply concerned with modern industry and so placed within society that they have the power to act on their concern. Not only recent developments but a longer history of modern economic growth demonstrate that such functions have been performed, not only by private entrepreneurs in search of profit but also by the public, governmental entrepreneur, in search of economic growth for the country at large. In the free economies this means a complementary relation between the two groups of entrepreneurs, the public clearing the way for undertaking the more difficult tasks which the private entrepreneur cannot shoulder. In the authoritarian economies it means the substitution of the public entrepreneur for the private, a highly centralized operation whose success is measured largely by the consonance of its results with the planned goals of a political minority controlling the state apparatus. In the free economies, subject to constraints imposed by the state under pressure of different groups in the society, the decentralized activity of the private entrepreneurs is tested largely through the decisions of the thousands of units who express their preferences in the markets. Modern industry developed under these different types of entrepreneurship has some common characteristics because modern technology is the same the world over and because, for example, steel mills are essential, to produce other steel mills, or heavy machinery, or consumer goods. However, the structure of industry differs under the two types — in its distribution between producer and consumer goods, in its relation to other sectors in the economy (e.g., to the lagging agriculture in the authoritarian countries), and in the very scale of its organization. But adequate discussion of this subject transcends the limited scope of this paper.

III

The economic requirements of modern industrialization discussed in Section II can be summarized as the availability of effective resources in other sectors of a country's economy and abroad; the capacity to convert the surplus yielded by the resources into forms

required by modern industry; a scale of preference at home (and possibly a comparative advantage relative to abroad) that assures markets for the products of modern industry; and institutional conditions that channel available entrepreneurial talent into modern industry. All these are also requirements for other sectors in the economy needed to sustain and supplement modern industry.

On the general level of the discussion here, the conclusions are hardly surprising; and indeed they are essentially a truism. Any economic process is feasible if the resources to conduct it, including the entrepreneurial talent to set it in motion, and the demand for its products are at hand. A large technical literature dealing with the problems of modern industrialization has grown up in an attempt to go beyond such general propositions. There is first the search for the specific links in the cause and effect relations among the various sectors and aspects of the economic system, some of which we distinguished above as requirements and others as the product attained by satisfying these requirements. Here questions arise as to the sequence in the relation between the rise in productivity in other sectors and in modern industry; the varying contribution of labor and capital to the increase of product; the interplay between technological change and changes in demand; the institutional conditions governing the character of entrepreneurial activity; and so on. Second, there is the need to attach empirically measured weights to the sectors and links involved, to determine the level and range of the quantitative coefficients, and to distinguish the relatively similar or invariant parameters from those subject to wide differences in space or in time. Much of the theoretical analysis of sequential relations depends upon the quantitative framework within which these relations assume specific values; and when these are approximated for a number of countries and periods, the variety of structures and trends stimulates revision and further work in the qualitative analysis. Finally, a wide variety of policy devices, relating to modern economic growth and industrialization, is generated in the adjustment of various societies to ever-changing problems. Not only do these devices need to be examined systematically but new policy approaches that the changing course of performance of the economy may suggest need to be considered. Hence, much of the literature is directly concerned with policy questions in the fields of money and credit, taxation, industrial organization, international trade, labor relations, etc., in their bearing upon problems of economic growth and stability.

It would have been extremely difficult to distill from this exten-

sive literature a set of specific formulations of economic requirements of modern industrialization, to substitute for the general discussion above; and the latter approach obviated the use of extensive references for notions that are rather common in the literature. Firmly established findings, both empirical and analytical, are still far too few relative to the variety of modern economic growth already experienced, let alone the possible variants in the proximate future. For this reason any attempt to specify precisely the economic requirements, to assign to them some quantitative coefficients, and to spell out their most important corollaries, would mean a wide range of alternative answers, the explanation of which would far transcend the limits of this paper. In particular, such an approach would reveal some problematical aspects of economic requirements. It is perhaps fitting to conclude this paper by commenting briefly on these aspects.

First, as already suggested, these requirements cannot be conceived as a unique combination, which, if present, will assure a sustained process of modern industrialization. At the same early phase of industrialization in two countries, the requirements might assume different quantitative dimensions and ranges, depending upon conditions not only in the countries themselves but also in the rest of the world and depending also upon the time of occurrence, since it would be related to the stage in development of science and technology. One and the same set of domestic conditions may mean different levels of satisfaction of requirements, depending upon the historical time and the level of development in the rest of the world. At a later phase of modern industrialization in the two countries, requirements for further industrialization would again be different — with respect to the volumes and even the structural characteristics of labor, capital, and entrepreneurial ability involved. In this connection our earlier reference to the rapid changes in the structure of modern industry must be recalled — for such structural changes are likely to mean corresponding changes in requirements for further growth. In short, the economic requirements of modern industrialization change over time, with the phase of growth of modern industry in a given country, with differing conditions in the rest of the world, and with the changing worldwide potential of modern technology. Thus any further attempt at specificity in formulating economic requirements would show that they differ in magnitude and in structure from country to country, from phase to phase, and from time to time.

Second, the distinct economic requirements are partly substitut-

ible for each other at a given point of time, or in the sense that the stimulus provided by one might, if followed, bring another into being after some limited period. Thus we have already suggested that a wealth of resources, convertible into productive factors for modern industry, may substitute for that scarce entrepreneurial talent which would be needed to cope with a smaller amount of resources. Also, if resources and entrepreneurial ability for modern industry are at hand, and modern plants are set up despite uncertain demand, that demand might develop as ultimate consumers become acquainted with the products and change their scale of preference for them. Thus, given this «creative» interrelation among requirements, all of them do not have to be satisfied at the same time; but only enough of some to form the basis for an entrepreneurial venture that might eventually call forth the latent but missing requirements. Indeed, this interplay between requirements and actual growth, in which growth strengthens some of the bases of its own progress, is one of the mechanisms of economic growth. Thus, a surplus of resources in a tolerably efficient agriculture, if used in modern industry, would improve the efficiency of agriculture and thus provide additional resources for further expansion of industry. But modern industrialization is also partly self-defeating, since the process may result in blocks that would make further growth more rather than less difficult.

Third, given the changeability and dynamic character of economic requirements, we must emphasize that modern industrialization can be assigned different magnitudes; and requirements would differ for different levels of modern industrialization. The potential of modern industrialization, in the sense of economic growth permitted by the progress of modern technology under the most favorable economic and social conditions, is always large; and probably no country exploits it fully. On the other hand, few if any countries in the world are so completely bereft of domestic resources convertible to modern industrialization and have a scale of preference so opposed to modern products, that they lack completely the economic requirements, for, and cannot effect *some*, industrialization. But *some* modern industrialization may not be sufficient to raise per capita income and increase the diversity of economic product — two prerequisites of minimum adequate economic levels. It is the question of the magnitude of industrialization that lends importance to much of the work on empirical coefficients and policy problems. The latter broadens our understanding and analysis of the links between specific magni-

tudes of economic growth and economic requirements and the characteristics of the policy steps relating to them.

Finally, economic requirements are never purely economic; they are always formulated within a wider social framework, just as the very potential of modern industrialization rests on the growing stock of useful knowledge that is the product of the humanistic search for knowledge. Such notions as minimum efficiency in agriculture, or demand for products of industry, or channeling of entrepreneurial talent into modern industry, are full of implications concerning the political and social aspects of the economy. The economic aspect of human activities emerges when men deal with scarce resources for the satisfaction of wants, largely via the market place. But their pattern of behavior even in this sphere and the process by which that pattern is formed depend upon other social institutions as well as upon the play of the human mind in science and invention. The «economic rationality» of economic agents lies within a broader context which limits it to some specified means, and prescribes some specified ends. If there is a hard core of meaning in the economic requirements of modern industrialization, it is there because we assume some broader social framework within which such requirements are formulated and from which many contingencies are excluded (e.g., slavery or genocide as ways of securing resources; or religious asceticism as a way of curbing ultimate consumption). Only by the direct consideration of the non-economic requirements of modern industrialization can the framework within which the economic requirements are formulated be elucidated.

DÉVELOPPEMENT ÉCONOMIQUE ET URBANISATION

ALESSANDRO PIZZORNO

Université d'Urbino et I.L.S.E.S.-Milan

L'étude sociologique des phénomènes urbains devient aujourd'hui plus pressante du fait de l'apparition de nouvelles réalités et de nouveaux problèmes. Vers la fin du XIX^e siècle, les premiers chercheurs sociaux avaient été surtout frappés et préoccupés par les effets nuisibles de l'urbanisation et par le cadre pitoyable et chaotique des « cités industrielles insensées ». La pauvreté, la criminalité, les taudis, l'isolement et l'anonymat de l'individu, la désagrégation de la famille, la pathologie mentale, furent le champ commun d'analyse des *Victorian Social Studies*, de l'école de Booth, des spécialistes allemands de la *Grossstadt* comme plus tard de l'école de Chicago¹.

Dans les cités où les sociologues résident généralement, ces problèmes sociaux ont été résolus peu à peu. Cependant, dans les pays industriellement avancés, la civilisation et le standing de vie urbains s'étendent progressivement au delà des frontières de l'habitat citadin; ils ont imprégné tout le territoire et la distinction entre ville et campagne est sur le point de disparaître. C'est à ces circonstances qu'il faut attribuer la technicité et la fragmentation des études de la sociologie urbaine; celle-ci doit résoudre une série de problèmes qui de moins en moins peuvent être considérés comme distinctement urbains, mais, au contraire, sont toujours plus caractéristiques de la société moderne en général.

Un nouveau processus d'urbanisation va se réaliser avec beaucoup d'ampleur dans les parties du monde économiquement sous-développées. Ce processus présente les aspects typiques du *social change* ou même de la transformation révolutionnaire de sociétés et territoires qui, pendant des siècles, ont ignoré quasi totalement

¹ De bonnes indications sur la relation entre problèmes sociaux et évolution des études de sociologie urbaine se trouvent dans Ruth GLASS, «Urban Sociology in Great Britain: A Trend Report», *Current Sociology*, vol. IV, n. 4, 1955, pp. 5-19; et dans P. K. HATT et A. J. REISS, jr.; «Introduction: The Sociology of Urban Life: 1946-1956» in *Cities and Society*, Glencoe, Ill., 1957.

le fait urbain. Celui-ci est strictement lié au développement économique; et même, dans certains pays, il semble l'anticiper.

Les données dont nous disposons montrent que plus le revenu par habitant augmente dans une région, plus son niveau d'urbanisation est élevé. De même, à l'échelle du monde, on peut dire qu'en général le pays qui a le plus haut revenu par tête est également le plus urbanisé².

L'essentiel du nouveau phénomène à analyser n'est pas tant les conditions de la vie citadine, ou certains aspects écologiques — ceux-ci sont secondaires — que le processus général d'urbanisation. L'urbanisation qui se répand dans le monde, ses rapports avec le développement économique, la décolonisation, l'organisation des nouveaux États et la structure des nouvelles villes constituent le problème fondamental actuel.

Il ne s'agit pas simplement de constater et de mesurer le phénomène, ou certains de ses aspects particuliers, ni d'attirer l'attention sur le fait que les conditions du développement urbain sont les mêmes que celles du développement économique et du développement civil. Ainsi que le dit Smailes:

«Urban communities can be supported only when the material foundations of life are such as to yield a surplus of food over and above the consuming needs of food producers, and when the means are also available to concentrate this surplus at particular spots»³.

² Cf. N. GINSBURG, *Atlas of Economic Development*, Part III, Map XI, Table 11, p. 34-35, The University of Chicago, 1961. Pour une analyse historique des tendances de l'urbanisation, cf. K. DAVIS: «The Origin and Growth of Urbanization in the World», *The American Journal of Sociology*, vol. LX, n. 5, Mars 1955, pp. 429-437. Pour certaines qualifications de cette relation, ainsi que pour une définition du concept d'urbanisation cf.: K. DAVIS et H. H. GOLDEN, «Urbanization and the Development of Pre-Industrial Areas», *Economic Development and Cultural Change*, vol. III, n. 1, oct. 1954, pp. 6-26. Naturellement toute comparaison entre niveaux d'urbanisation dans différents pays ou à différents moments de l'histoire est sujette à caution. La fonction des agglomérations urbaines peut être très différente et par conséquent il ne suffit pas de comparer des agglomérations de même grandeur. Voir une critique de certaines méthodes de comparaison dans Ch. T. STEWART, jr.; «The Urban-Rural Dichotomy: Concepts and Uses», *The American Journal of Sociology*, vol. LXIV, n. 2, sept. 1958. Mais en général on peut dire que les différences entre niveaux d'urbanisation sont plutôt sous-estimées dans les travaux actuels. L'urbanisation dans les pays économiquement avancés est normalement plus intense et plus étendue que ne le montrent les statistiques qui n'enregistrent pas certains phénomènes comme les mouvements journaliers des travailleurs vers les villes, l'étendue des aires urbaines au delà des limites administratives des grandes villes, etc.

³ A. E. SMAILES, *The Geography of Towns*, London, 1961, p. 7. Le fait qu'une

Quand de telles conditions ne se réalisent pas, non seulement aucune urbanisation ne se produit, mais il est aussi peu probable que le capital matériel et intellectuel nécessaire au progrès économique et civil puisse être accumulé et transmis. C'est pourquoi affirmer que la productivité agricole et l'expansion des moyens de transport sont les deux variables qui conditionnent tout développement urbain et économique, signifie une connaissance encore trop générale de la question.

Est-il possible d'analyser divers types de processus d'urbanisation et d'identifier par conséquent les différents effets qu'ils peuvent avoir sur les processus de développement économique ? Et tout d'abord, quels sont les éléments de l'urbanisation aptes à expliquer ses différents rapports avec le développement économique ? Et, afin de les découvrir, quelles catégories générales peuvent être utilisées pour l'analyse de l'urbanisation ? Ceci nous semble constituer une série de questions auxquelles il est indispensable de pouvoir répondre.

A cet effet, nous rassemblerons les contributions apportées par deux types d'études: les premières comprenant surtout des analyses théoriques, les secondes portant sur des procédés d'urbanisation historiquement déterminés.

Par conséquent nous aurons d'une part les aspects des théories économiques, écologiques ou sociologiques, qui élaborent des catégories générales dans lesquelles sont compris les phénomènes urbains, et d'autre part les recherches d'histoire économique ou de sociologie, dont les conclusions peuvent de quelque façon nous proposer des généralisations applicables à des catégories plus amples.

Naturellement, nous ne nous trouvons pas seulement ici en présence de deux traditions scientifiques, mais bien de deux manières différentes de considérer le problème. La contribution de chacune peut être utile dans la mesure où les abstractions théoriques et les généralisations à partir de données empiriques permettent de déterminer certains facteurs, de spécifier différents types de rapports parmi les processus qui nous intéressent.

Les deux catégories théoriques qu'on utilise généralement pour approfondir les phénomènes urbains, sont celles de la concentra-

augmentation de la productivité agricole doit précéder l'urbanisation paraît évident. Il est pourtant utile de rappeler qu'il est fondamental, puisque différents aspects de cette variable permettront de distinguer différents types d'urbanisation et leurs différentes conséquences sur le développement économique. Voir aussi S. KUZNETS, «Consumption, Industrialization, and Urbanization», *North American Conference on the Social Implications of Industrialization and Technological Change*, Chicago, Ill., Sept. 1960, p. 3.

tion spatiale et de la division du travail, ou plus particulièrement de la spécialisation.

Ainsi en est-il de la théorie économique, pour laquelle le processus d'urbanisation est un cas particulier des processus de concentration spatiale. Dans celui-ci la distance entre les individus se réduit et par conséquent la distance entre les éléments d'une population qui exercent des fonctions économiques. L'urbanisation réduisant la «friction de l'espace», la ville est le meilleur endroit où situer un certain nombre d'activités économiques. Telle observation a servi à Haig de principe général, elle l'a conduit à voir dans la tendance permanente à la concentration urbaine un fait inhérent à la logique économique, une propension à réaliser un modèle de *frictionless distribution of economic activities*⁴.

D'autre part les avantages des concentrations urbaines ne se réduisent pas aux effets de la diminution de la «friction de l'espace». On songe aux différentes possibilités offertes par les caractéristiques de la main-d'œuvre citadine: sa qualification, sa mobilité, qui lui permet de passer d'un emploi à un autre, favorisant ainsi le groupement d'activités hétérogènes.

Ensuite l'existence d'une infrastructure, dont le prix unitaire d'utilisation diminue avec l'accroissement des usagers, constitue aussi un facteur d'attraction. Et, sur le même plan, toutes les autres économies (dérivant du principe technologique d'organisation de «multiples»; de la grande quantité de transactions; de la constitution de réserves qui se renouvellent rapidement⁵) qui sont à l'échelle du complexe économique-urbain, considéré comme une unité de production. Economies «internes» du point de vue de telle unité, traditionnellement considérées comme économies externes, par rapport à l'entre-

⁴ Cf. R. M. HAIG, articles tirés du *Quarterly Journal of Economics*, 1926, publiés dans *Major Factors in Metropolitan Growth and Arrangement*, New York, 1927. Repris aussi par E. E. LAMPARD, «The History of Cities in the Economically Advanced Areas» dans *Economic Development and Cultural Change*, vol. III, n. 2, 1955, pp. 81-136. Il faut rappeler avec KUZNETS, loc. citée, «that a greater degree of industrialization should produce more urbanization is hardly a surprise. Yet it should be emphasized that there is no inevitable technical connection between the two». On peut concevoir en effet, qu'une économie très riche puisse présenter une industrialisation dispersée même avec des coûts supérieurs.

⁵ Cf. E. M. HOOVER, *The Location of Economic Activity*, New York, 1948, Chap. VIII. Pour une exposition récente des différentes doctrines sur la localisation industrielle, voir aussi W. ISARD, *Location and Space-Economy*, New York, 1960, Chap. II.

prise. Marshall le premier les a appelées *external economies*⁶ et A. Weber les a en grande partie synthétisées dans le principe d'agglomération⁷. Marshall parla aussi d'«atmosphère» de la ville où se réalisent les «contacts» qui sont essentiels à la conduite moderne des affaires, «mystères du commerce» qui «sont comme s'ils étaient dans l'air au point que les enfants les apprennent inconsciemment»⁸.

A la base de ces économies externes, au delà du principe déjà cité de la réduction de la friction de l'espace, se trouve le principe de la spécialisation. Concentration spatiale et spécialisation⁹ sont ainsi les catégories générales auxquelles semble se réduire, du point de vue économique, tout processus d'urbanisation.

Pendant, ces deux catégories sont aussi à la base d'une autre tentative d'explication systématique des phénomènes urbains, celle de l'écologie. L'écologie nous intéresse parce qu'elle fait intervenir un autre principe général pour expliquer comment la spécialisation naît, pour ainsi dire nécessairement, de la concentration spatiale d'une population. Ce principe général est celui de la compétition.

Selon la théorie écologique, quand une population se concentre ou, plus exactement, quand l'équilibre population-ressources se rompt dans un habitat déterminé, la compétition devient aiguë. Pour éviter les conséquences de celle-ci, les individus sont portés à se spécialiser; ils s'assurent ainsi un champ d'activité moins exposé à la compétition et contribuent en même temps à l'augmentation du produit social. Le processus d'urbanisation peut sous cet aspect être considéré comme un cas typique de rupture d'équilibre. Il permet que les formes de spécialisation, engendrées par une compétition plus aiguë, donnent lieu à des phénomènes de croissance économique.

En réalité, l'explication écologique se fonde sur des prémisses qui ne sont pas tellement différentes de celles de la théorie économique de l'équilibre. La spécialisation n'est pas vue comme un processus cumulatif, capable de rendre compte du caractère cumulatif du déve-

⁶ A. MARSHALL, *Principles of Economics*, London, 1947, p. 266 et 284.

⁷ A. WEBER, *The Theory of the Location of Industries*, tr. with introduction and comments by Carl Joachim Friedrich, Chicago, 1929.

⁸ A. MASHALL cité par E. E. LAMPARD «The History of Cities in the Economically Advanced Areas», *op.cit.*, p. 98. Il est clair que Marshall fait ici allusion à ce qu'on nomme maintenant en sociologie le processus de socialisation.

⁹ Il faut ici entendre le terme «spécialisation» dans son sens le plus général et y comprendre non seulement la spécialisation des capacités productives, *skills*, mais aussi celle des initiatives économiques en général.

loppement économique, mais plutôt comme une simple réponse à un état de déséquilibre¹⁰.

Mais la notion écologique de division du travail, et de spécialisation, contient un élément qui la rend plus intéressante pour notre problème, que n'est la notion économique smithienne d'une division du travail limitée par l'extension du marché. Il ne s'agit pas en effet, de nouveaux besoins qui s'expriment dans une nouvelle demande sur le marché impliquant de nouvelles formes de spécialisation, mais c'est le fait de la compétition qui stimule les différenciations individuelles. Dans les écrits des écologues cet élément appartient à la terminologie d'origine biologique et évolutionniste, *struggle for life* et autres; mais il peut être saisi avec plus de précision dans une pensée sociologique classique comme celle de Durkheim.

Pour Durkheim¹¹ aussi, la division du travail et la spécialisation répondent à une situation de déséquilibre. Leur fonction est d'établir un nouveau type de solidarité sociale, la solidarité fondée sur la dissemblance et la différenciation. La rupture de l'équilibre causée par une structure sociale «segmentaire» donne lieu à l'augmentation de la «densité dynamique et morale» à laquelle ne peuvent correspondre que des concentrations physiques, c'est à dire des concentrations spatiales. La compétition qui naît parmi les individus se résout dans une spécialisation de la division du travail, sa fonction n'est pas de produire une nouvelle richesse et de satisfaire de nouveaux besoins — effet vérifiable seulement a posteriori — mais de créer un nouveau type de solidarité sociale, celle qui se réalise par différenciation, c'est à dire par séparation et complément. Et comme l'évolution historique montre une concentration progressive des sociétés, on en déduit l'existence d'un processus continu et progressif de division du travail et de spécialisation. Le phénomène d'urbanisation est maintes

¹⁰ Il est clair que ces quelques lignes ne rendent pas justice à la complexité des différentes positions des écologistes. La correspondance entre théorie économique de l'équilibre et théorie écologique de la distribution des activités dans l'espace, nous paraît bien démontrée par W. FIREY dans son introduction à *Land Use in Central Boston*, Harvard University Press, Mass., 1947, p. 17 sqq. Nous ne partageons d'ailleurs pas la critique générale que Firey fait à l'écologie traditionnelle en lui reprochant de ne pas introduire les valeurs culturelles dans ses analyses. Toutes ces revendications des prétendus «facteurs culturels» nous semblent reposer sur une équivoque comme nous le dirons plus loin. Voir aussi à ce propos toute l'intéressante discussion contenue dans *Studies in Human Ecology*, ed. by G. A. THEODORSON, 1961, et surtout les deux écrits de A. H. HAWLEY.

¹¹ E. DURKHEIM, *De la division du travail social*, 2e édition, Paris, 1902.

fois cité par Durkheim comme exemple et démonstration de cette tendance.

Le point faible de ce modèle est la constance, non expliquée, de la tendance des sociétés à la concentration physique et morale. Mais l'aspect susceptible d'intéresser la sociologie du développement, et notre problème spécifique, est d'avoir présenté les processus de spécialisation non sur la base de leurs effets, mais sur la base de leur fonction dans un type déterminé de structure sociale.

C'est donc seulement dans un type de structure sociale, la structure organisée, dans lequel la solidarité se fonde sur la division du travail, que nous pourrions vérifier des processus de développement économique et urbain.

Si pour Durkheim l'urbanisation est un signe de la direction vers laquelle tend l'évolution sociale, pour Simmel, la ville devient l'objet spécifique d'une analyse, laquelle comprend des parties analogues à celle de Durkheim ou encore aux travaux effectués plus tard par l'école de Chicago. Mais Simmel a certaines intuitions qui touchent de près le fond de notre problème.

Pour Simmel¹² la concentration des individus dans la ville multiplie les contacts qui deviennent toujours plus brefs et fugaces, toujours plus «calculés» et strictement fonctionnels, pour des fins spécifiques. Dans la petite communauté on identifie un individu sur la base de son histoire personnelle entière, connue de tous. Les contacts humains plus nombreux et plus brefs de la vie citadine laissent au contraire dans l'ombre les données personnelles, l'identification d'un autre ne peut s'effectuer que sur la base d'une différenciation plus précise et plus évidente des rôles. Plus il se différencie, plus l'individu est certain d'être identifié, reconnu. Parallèlement, sur le plan de la division du travail, plus il se spécialise, c'est à dire, réussit à se rendre différent, plus il tend à devenir irremplaçable et ainsi s'atténue la concurrence qui le menace. Cette lutte pour la spécialisation a pour conséquence la multiplication des sollicitations, afin que se différencient les besoins de façon à accroître les consommations.

Cette création des besoins, que les économistes perçoivent dans le mécanisme de l'innovation qui rompt l'équilibre parfait du marché, est comprise ici comme conséquence de la nature même des rapports entre individus dans une société, qui n'est plus structurée en petits groupes, et dont la forme urbaine est en même temps symbole et ambiance réelle.

¹² G. SIMMEL, «Die Grossstadt und das Geistesleben», in Th. Petermann, ed., *Die Grossstadt*, Dresden, 1903; publié en anglais in *Cities and Society*, op.cit., pp. 635-646.

Mais il s'agit seulement d'un type d'analyse dont la préoccupation est essentiellement de mettre en lumière certaines conséquences psychologiques de la vie dans une grande cité. Cependant, comme nous le verrons, appliquer ce type d'analyse à la situation citadine comme telle, en partant de facteurs d'ordre morphologique, sans percevoir les différences substantielles de l'action de tels facteurs selon différents groupes sociaux, constitue une erreur d'ordre général.

De même, dans un écrit récent de E. Lampard, historien de l'économie, qui ne se réfère pas aux traités systématiques de sociologie et qui se maintient à des niveaux moins généraux, on trouve la même préoccupation de surmonter les incapacités de la théorie économique en matière de problèmes de spécialisation cumulative, dans l'approche des problèmes du développement économique et du développement urbain.

Pour Lampard¹³ le processus de spécialisation tend à être un processus cumulatif, à manifester des dynamismes internes, à répondre à d'autres exigences plutôt qu'à celles que détermine l'extension du marché, parce qu'il s'agit d'un processus de nature culturelle. Il s'exprime en ces termes :

«For example on one level of culture — that of technique — research may come to have a greater influence than markets on the course of specialisation. On another level — that of socio-economic institutions — there may be strong inducements to specialisation which themselves create wider markets»¹⁴.

Hoselitz observe lui aussi, sur un plan plus particulier, que quand se concentrent dans la ville des fonctions politiques et culturelles, «de nouveaux modèles de demande émergent»¹⁵.

La nature économique même du processus rend, en partie, compte de son dynamisme interne. En effet, si le but de la spécialisation est la baisse des prix, jusqu'à ce qu'il rencontre des obstacles, il n'y aurait pas de raison pour que ce processus s'arrête. En outre les conditions particulières de l'utilisation de l'espace citadin, rendent toujours plus nécessaire la spécialisation, laquelle, avec la tendance de concentrer les activités productives, multiplie les économies d'espace¹⁶.

¹³ E. E. LAMPARD, «The History of Cities in the Economically Advanced Areas», *op. cit.*

¹⁴ *ibid.*, p. 88.

¹⁵ B. F. HOSELITZ, *Sociological Aspects of Economic Growth*, Glencoe, Ill., 1960, p. 164.

¹⁶ E. E. LAMPARD, «The History of Cities in the Economically Advanced Areas», *op. cit.*, p. 92.

Que le processus de spécialisation fonctionne de manière différente, à différents niveaux d'institutions, et que l'aspect cumulatif, et, nous dirons, multiplicatif, que celui-ci prend à certains niveaux, exerce la plus grande impulsion dans une ambiance urbaine, nous semble être l'observation la plus intéressante de Lampard. Mais l'existence des conditions urbaines est-elle suffisante pour combiner, pour ainsi dire, les différents modes de spécialisation ? Ce n'est pas par hasard que Lampard traite d'un processus d'urbanisation qui est contemporain du processus d'industrialisation. Mais quel est le rôle de l'urbanisation quand le mécanisme du développement n'est pas encore mis en mouvement — les éléments de la situation décrite par Lampard doivent-ils tous exister ? Et comment distinguer les types d'urbanisation qui agissent de façon différente sur le processus de développement ?

Ici, comme dans l'analyse présentée par la sociologie classique, on perd de vue le fait que le processus d'urbanisation est essentiellement un processus de différenciation entre groupes sociaux. Il ne s'agit pas d'une transformation de la petite communauté en une grande communauté, ni du passage d'une ancienne à une nouvelle forme de solidarité sociale (Tönnies, Durkheim), mais de la naissance d'une nouvelle entité sociale qui s'oppose à la précédente, tout en coexistant avec elle. Ce n'est pas l'élargissement d'un groupe, ni sa désintégration, comme Simmel le croit, mais bien la composition de nouveaux groupes et de nouveaux types de rapports entre eux. Ceci est évident, et ne soulève aucune discussion, quand il s'agit du processus de formation des premières entités urbaines. Comme l'affirme, entre autres, K. Davis :

«The rise of town and cities therefore required, in addition to highly favorable agricultural conditions, a form of social organisation in which certain strata could appropriate for themselves part of the produce grown by the cultivators. Such strata — religious and governing officials, traders, artisans — could live in towns, because their power over goods did not depend on their presence on land as such»¹⁷.

La scission des groupes et leur recomposition autour de nouvelles fonctions organisatrices, qui surgissent avec le processus d'urbanisation, signifie aussi la constitution de nouvelles formes de rapports de

¹⁷ K. DAVIS, «The Origin and Growth of Urbanization in the World», *op. cit.*, p. 430.

pouvoir¹⁸. Dans les différents types qu'offrent ces rapports, et par conséquent, dans les différentes fonctions des groupes nouveaux qui se forment, il faut retrouver la spécificité des différents processus d'urbanisation.

Les concepts de concentration dans l'espace, de compétition et de spécialisation cumulative peuvent donc être utilisés dans le cadre d'une analyse des contradictions qu'un processus d'urbanisation introduit dans un système social¹⁹. Cela veut dire qu'il faut, avant tout, prendre comme objet de l'analyse les différenciations que ce processus détermine parmi les groupes sociaux, les rapports de pouvoir et de subordination qui naissent de ces différenciations, etc.

Il semble que l'on doit parvenir à la même conclusion quand on introduit dans l'étude des processus urbains la notion de *contradictory functional requirements*, comme le fait Sjoberg²⁰, lorsqu'il cherche à dépasser les limites de l'analyse fonctionnelle dans l'étude d'un phénomène dynamique tel que l'urbanisation.

En effet, Sjoberg remarque judicieusement qu'entre les exigences fonctionnelles d'un système social peuvent exister des contradictions dont la tension provoque la transformation du système et en conséquence son développement²¹. Mais connaître la fonction de ces exigences contradictoires ne suffit pas, si on ne voit pas comment au-

¹⁸ Une position analogue paraît être celle de G. SJOBERG: «We must, if we are to explain the growth, spread, and declines of cities, comment upon the city as a mechanism by which a society's rulers can consolidate and maintain their power and, more important, the essentiality of a well-developed power structure for the formation and perpetuation of urban centers», in *The Preindustrial City*, Glencoe, Ill., 1960, p. 67. En réalité, au cours de sa très intéressante étude, la ville apparaît beaucoup plus comme le *siège* du pouvoir que comme un *élément* du pouvoir. Il est difficile, en outre, de comprendre exactement ce qu'on entend lorsqu'on parle du pouvoir comme une variable. Cf. *ibid.*, p. 17. Pour considérer le pouvoir comme une variable il faudrait arriver à une classification de ses manifestations et voir ensuite avec quels types de villes ou de processus d'urbanisation elles se réalisent. Dans le contexte de l'ouvrage cité il semblerait plutôt que le pouvoir soit considéré comme quelque chose d'extérieur aux modifications de la structure sociale et qui intervient de temps à autres.

¹⁹ Dans ce sens il nous semble qu'il faut entendre l'affirmation de Marx selon laquelle la séparation de ville et campagne est le fondement de toute division du travail à partir de l'échange des marchandises. Et que toute l'histoire économique de la société se résume dans le mouvement de cet antagonisme. K. MARX, *Das Capital*, I, IV, 12^o, 4.

²⁰ G. SJOBERG, *The Preindustrial City*, *op.cit.*, p. 12; 138; 330 sqq.

²¹ Il nous semble d'ailleurs que cette proposition de Sjoberg reste seulement une exigence, puisqu'elle n'entre pas comme principe d'analyse de l'ensemble des phénomènes étudiés, à part quelques exemples cités en passant. De là vient son incapacité à voir ce qu'il y a de spécifique dans les

tour de celle-ci se composent et se cristallisent des groupes sociaux déterminés. Les exigences du système social sont en réalité les exigences contradictoires de ces groupes, qui pour leurs fonctions entrent en conflit.

Si nous prenons l'exemple cité par Sjoberg²², la contradiction entre le *requirements of exclusiveness* du groupe dominant de la ville féodale et son besoin des services des marchands, qui provoquera des phénomènes de mobilité et de promotion d'individus et de fonctions dans la hiérarchie sociale, il est facile de comprendre comment la contradiction entre les deux exigences est en réalité une opposition entre deux groupes. Ce même exemple nous indique en outre que le processus d'urbanisation peut être considéré comme une dislocation des positions relatives de certains groupes de la société, une mutation de leurs fonctions et donc une transformation du système social.

En effet, le besoin des services des marchands, éprouvé par les seigneurs, signifie qu'ils sont entraînés dans le processus de mutation provoqué par l'urbanisation.

Il nous semble que ce n'est que dans un tel cadre que peuvent être compris de façon spécifique les deux phénomènes fondamentaux pour les rapports entre le développement urbain et le développement économique. Le phénomène, déjà exposé, de la spécialisation cumulative est particulier. Celui-ci ne se produit pas dans l'ensemble de la population urbaine, mais seulement à l'intérieur d'un groupe, et seulement quand ce groupe assume des fonctions organisatrices pour le système social tout entier.

Deux observations rendent ceci plus clair. Tout d'abord, comme Lampard lui-même l'a vu, c'est seulement au niveau des fonctions organisatrices que semble se déclencher le mécanisme qui «détache» le processus de spécialisation des conditions du marché. C'est à ce niveau-là, en effet, que les exigences de différenciation, telles qu'elles ont été décrites par Simmel — bien que de façon erronée, considérant génériquement la population citadine — agissent avec toute leur force. La deuxième observation, déjà faite par Davis, est que c'est uniquement dans le groupe qui contrôle le surplus productif qu'il est possible que les fonctions se spécialisent indépendamment des conditions du marché. Cependant l'exigence de différenciation, ne se résout pas toujours uniquement en spécialisation ultérieure, mais peut aussi comme Veblen l'avait bien vu, se résoudre en processus de *conspicuous consumption*.

conditions des processus urbains européens au moyen âge et dans l'évolution particulière qui en est dérivée.

²² *ibid.*, p. 140.

En d'autres termes, quand se concentrent et se regroupent, grâce à l'urbanisation, des individus porteurs de fonctions liées à l'organisation de la société, et donc en position de pouvoir, il est probable que se produise un processus de différenciation qui peut se traduire en spécialisation cumulative. Ceci se vérifie: a) quand les individus porteurs de ces fonctions ont des exigences de différenciation qui risqueraient d'être étouffées par la concentration spatiale; b) quand le processus est possible en raison du contrôle du surplus productif par la classe à laquelle ces individus appartiennent et aussi par la présence d'une autre classe dont les membres au contraire n'ont pas de fonctions différenciées.

Un autre phénomène, plus particulier, mais important dans les premières phases du développement, qui peut s'expliquer seulement par la présence de groupes opposés, est la probité, la confiance qui doit exister à l'intérieur du groupe générateur d'initiative économique. On peut dire que la confiance est, en général, observée la première quand on considère la fonction des villes dans l'économie. Dans les villes, en effet, se réalisent certains rapports sociaux, certaines rencontres, certaines «combinaisons» entre personnes, qui permettent la création d'un climat de confiance et par conséquent de «crédit» à l'intérieur de certains groupes. Sans cette «structure de la confiance», comme nous l'apprend l'expérience des pays sous-développés, aucune initiative et par conséquent aucune expansion économique ne peut se produire. Dans les conditions de sous-développement, un tel climat de confiance à l'intérieur d'un groupe se réalise généralement sur des fondements ethniques, de consanguinité ou religieux. La concentration urbaine peut avoir l'effet, d'abord de désagréger de tels fondements de confiance et ensuite d'en substituer d'autres. Mais il est bien clair que ceux-ci sont fonction de la cohésion d'un certain groupe social, laquelle se réalise quand ce groupe se distingue et s'oppose aux autres groupes d'une certaine société.

Cette observation peut être confirmée aussi *a contrariis* par tous les cas où les limites du champ de confiance sont contrôlées et fixées par le groupe dominant. On peut interpréter dans ce sens les différentes normes dans les systèmes précapitalistes, qui découragent la formation du crédit, comme par exemple la valeur négative de l'usure, laquelle pourrait représenter, comme Sjoberg le prétend avec raison *a threat to authority structure*²³. En général, ceci peut expliquer que les *outcaste groups* se spécialisent dans le crédit, d'une part pour la

²³ *ibid.*, p. 214.

raison déjà citée, c'est à dire le système de confiance qui lie entre eux les membres d'une minorité, d'autre part parce qu'ils ne constituent pas une menace pour la classe qui détient le pouvoir, leur ascension étant arrêtée par une barrière infranchissable.

Essayons à présent d'enrichir et de prouver ces schèmes généraux par des observations tirées de trois types de formation de ville: celui du Moyen Age européen, celui de la révolution industrielle et celui des pays sous-développés²⁴.

LA VILLE DU MOYEN AGE ET LE DÉVELOPPEMENT MERCANTILE

Le processus d'urbanisation qui a donné naissance aux villes moyenâgeuses est plus qu'un exemple choisi parmi d'autres. Celui-ci est depuis longtemps le phénomène historique privilégié dans l'étude duquel on cherche à individualiser la spécificité et l'originalité du développement de la culture européenne. C'est pour cela que les grandes hypothèses, qui se sont affrontées dans l'historiographie et dans la sociologie à propos de l'interprétation de ce phénomène, ont une valeur non seulement informative, mais aussi explicative parce qu'elles permettent de reconstruire l'origine de certaines catégories généralement appliquées à la compréhension d'autres phénomènes de développement. En effet, n'importe quelle tentative systématique de compréhension des connexions entre structures sociales et développement économique part d'une réponse plus ou moins explicite à la question: «quel est le secret du développement économique anticipé, qui a caractérisé la société européenne?»

On sait que la réponse a été cherchée surtout dans les particularités de la formation des villes médiévales. D'une façon assez sommaire nous tenterons d'indiquer ici certains points, susceptibles d'être

²⁴ Le choix de ces trois types fondamentaux de formation urbaine est assez généralement adopté, aussi bien par les historiens que par les géographes des villes. Ils correspondent, par exemple, aux types 2, 3 et 4, de P. GEORGE, dans *La Ville - Le fait urbain à travers le monde*, Paris, 1952, pp. 31-32. Il ne nous est pas paru utile à fin de comparaison, de prendre en considération le type de villes de culture orthogénétique, selon REDFIELD; ni celui que SJOBERG appelle le type de la ville pré-industrielle ou féodale et dont la ville du moyen age européen ne serait qu'un cas particulier. En réalité, il s'agit d'un cas tout à fait spécifique — nous le verrons — quant au rapport avec le développement économique. Nous ne prenons pas non plus en considération la ville métropolitaine des pays économiquement avancés pour des raisons qui apparaîtront clairement dans le texte.

systématisés et utilisés à nos fins, trouvés dans les différentes hypothèses par lesquelles ce phénomène a été interprété.

I. Le processus d'urbanisation médiéval est avant tout le processus de la formation d'une nouvelle classe sociale qui s'est séparée, en s'opposant, de l'ordre féodal dont elle tenait son origine.

Les descriptions des historiens concordent en ce qui concerne les traits qui caractérisent sociologiquement les nouveaux groupes: l'identification spatiale (le «portus» ou les «faubourgs», ou les autres types de quartiers, étrangers ou opposés au faubourg, comme l'a montré Pirenne²⁵); les formes d'appui mutuel, et d'autres types de solidarité, composant de nouvelles formes d'association; les dispositions juridiques propres; la conscience d'être distinct d'autres groupes, exprimée surtout par l'égalité associative primitive sanctionnée par la *coniuratio*, en opposition au système hiérarchique de la société féodale.

Mais dans les interprétations des origines de cette nouvelle classe citadine, les historiens ne sont pas d'accord. Pour certains, il s'agirait d'une classe tout à fait nouvelle, substantiellement étrangère, dès son origine, à la société féodale, formée par le groupement des individus qui exerçaient une activité économique nouvelle et bien déterminée, l'activité mercantile (comme Pirenne l'affirme et aussi Marc Bloch²⁶ en termes peu différents, mais aussi catégoriques). Pour d'autres, certains membres de la société féodale — de la classe féodale dominante — se seraient groupés dans les villes, et auraient prospéré, grâce aux activités nées autour de la consommation du surplus agricole rassemblé par les propriétaires et les seigneurs féodaux de la campagne (c'est l'opinion de Sombart et de beaucoup d'autres après lui²⁷). Ou encore, ce serait une classe mixte composée de propriétaires fonciers et marchands qui successivement s'adonneraient uniquement aux transactions économiques; sa spécificité provenait cependant du pouvoir qu'elle détenait à l'origine (Sapori, Lestocquoy et d'autres²⁸).

Ces hypothèses alternatives peuvent avoir un certain intérêt pour

²⁵ H. PIRENNE, «Les villes du Moyen Age», in *Les Villes et les Institutions Urbaines*, Paris, 1929, vol. I.

²⁶ *Ibid.* et M. BLOCH, *La Société Féodale — Les classes et le gouvernement des hommes*, Paris, 1949, p. 112 sqq.

²⁷ W. SOMBART, *Der Moderne Kapitalismus*, II^e ed., 1917.

²⁸ A. SAPORI, «Città e classi sociali nel Medioevo», in *Studi di Storia Economica*, Firenze, 1955, vol. I, pp. 597-618, et J. LESTOCQUOY, *Les villes de Flandre et d'Italie sous le gouvernement des patriciens XI^e-XV^e siècles*, P.U.F., Paris, 1952. On trouve une bonne exposition des interprétations intermédiaires dans E. SESTAN, «La città comunale italiana dei secoli XI-XIII nelle sue note caratteristiche rispetto al movimento comunale europeo», dans le XI^e

des généralisations sociologiques concernant le rôle des processus urbains dans une société déterminée: rôle innovateur et essentiellement révolutionnaire, parce que support d'une nouvelle classe et d'une fonction économique nouvelle — ou simple modification des activités de l'ancienne classe dominante ?

Des « querelles » des historiens, nous dégageons, qu'ils ont constaté à un certain moment l'existence d'un nouveau fait organisateur, la ville, ayant une nouvelle fonction dominante, la fonction mercantile, et d'une classe qui structure son propre pouvoir autour de cette nouvelle fonction²⁹. La nouvelle fonction organisatrice et le fait que des groupes nouveaux se séparent du corps de la société globale, qui, comme nous l'avons dit, est le trait à repérer dans tout processus d'urbanisation, nous semblent ici se vérifier.

Mais si nous abandonnons la préoccupation historiographique: déterminer l'unique origine, il n'est pas difficile d'ordonner les hypothèses des historiens de façon à en tirer des généralisations sociologiques intéressantes, surtout pour les rapports entre ville et territoire, et ville et organisation étatique.

Par exemple, nous pouvons dire que plus grande fut la participation de la noblesse foncière à la formation de la commune citadine, plus grands furent les liens entre la ville et le territoire environnant. Dans ces cas, réalisés typiquement par les villes italiennes, le pouvoir citadin devint si fort qu'il se rendit indépendant de tout pouvoir central de l'Etat. Vice versa, plus la noblesse est restée exclue de l'organisation citadine, moindre a été l'influence de la ville sur le territoire environnant, et plus forts, au contraire, les heurts avec le pouvoir central. C'est parce qu'elle relève de ce deuxième cas que l'originalité de la ville occidentale est la plus manifeste, en ce sens qu'elle montre davantage les premiers signes d'un développement économique cumulatif; dans le cas des villes italiennes et des villes de l'Europe méridionale, le développement économique va s'arrêter à un moment donné. L'opposition et non l'assimilation a engendré le développement.

On peut presque affirmer qu'aux origines du développement éco-

Congrès Int. des Sciences historiques, Rapports, III, moyen âge, Stockholm, 1960, pp. 75-94.

²⁹ Il sera facile de démontrer que cela ne se réalise pas pour toutes les villes du moyen âge. Mais ce qui nous intéresse c'est l'élément spécifique qui distingue ce processus d'urbanisation des autres. Pour une bonne démonstration du fait que, même lorsque la nouvelle classe est en majorité d'origine nobiliaire, les nouvelles institutions se constituent en fonction des intérêts marchands, voir R. LOPEZ, « Aux origines du capitalisme génois », *Annales d'Histoire économique et sociale*, vol. 9, 1937.

nomique occidentale, il y a une certaine évolution des rapports entre ville et campagne; à une période d'hégémonie des formes politiques et sociales extra-citadines³⁰, succède une réaction urbaine qui porte à une prise de pouvoir la nouvelle classe qui s'est formée dans les villes, la classe bourgeoise. C'est un fait unique dans l'histoire.

2. Une autre généralisation possible a trait aux comportements d'épargne et de consommation. Naturellement, il est très difficile, pratiquement impossible, de revoir notre connaissance de cette période pour vérifier à la lumière de certaines catégories sociologiques le mécanisme de ces deux types de comportements. On peut avancer l'hypothèse que divers types de rapports entre noblesse et bourgeoisie marchande ont eu une influence sur les modèles d'épargne et de consommation des classes citadines. Vers la fin du XVI^e siècle, Botero notait subtilement que dans les pays, comme l'Italie, où les nobles vivent dans la ville, un phénomène d'émulation tend à se former dans les consommations; c'est la première observation de *demonstration-effect* qui porte les gens à dépenser plus qu'on ne le fait ailleurs, par exemple dans des régions où la noblesse reste davantage à la campagne³¹. Botero considérait ces dépenses comme un facteur de richesse pour la ville, et il n'en apercevait pas les effets nuisibles à longue échéance sur le processus d'accumulation. Mais l'observation nous suggère aussi qu'en général, là où l'isolement de la bourgeoisie citadine et où ses contrastes avec la noblesse ont été les plus marqués, plus profonde a été probablement l'emprise des modèles d'épargne comme valeur culturelle. En tout cas nous remarquons que l'influence de la vie citadine sur des modèles d'épargne et de consommation est ambivalente; elle est probablement fonction des divers types de rapports entre les groupes qui composent la société citadine et qui sont en contact avec elle³².

³⁰ Sur ce point aussi nous croyons que SJOBERG, ouvr. cité, a sous-estimé, dans son dessein de décrire des formes moyennes, la spécificité et le rôle dynamique des rapports ville-campagne au moyen âge.

³¹ G. BOTERO, *Delle cause della grandezza delle città*, Torino, 1930, p. 49.

³² Pour un développement de cette hypothèse sur l'influence des idéologies et des confrontations des classes sur les conduites d'épargne et de consommation, et sur les systèmes des valeurs correspondantes, voir A. PIZZORNO, «Accumulation, loisirs et rapports de classe», in *Esprit*, juin 1959, et «Accumulazione e ideologie di classe», in *Passato e Presente*, n. 10, 1959. Pour une intéressante analyse des variations de ces conduites dans la bourgeoisie urbaine japonaise avant et après la restauration féodale Tokugawa, voir R. J. SMITH, «Pre-Industrial Urbanism in Japan: A Consideration of Multiple Traditions in a Feudal Society», in *Economic Development and Cultural Change*,

3. Un autre aspect intéressant de la ville médiévale est sa position par rapport à l'économie mondiale. Une thèse récente³³, qui nous semble compléter celle de Pirenne, même si elle contredit des points de sa chronologie et de sa périodisation (surmontant ainsi du moins partiellement les célèbres objections de Dopsch), affirme que le développement des villes européennes est allé de pair avec le rapprochement de l'Islamisme, et, en même temps, avec l'expansion de l'économie monétaire. Même si nous n'acceptons pas cette thèse, elle nous permet d'apercevoir comment un aspect de l'originalité de la ville médiévale, et par conséquent de la bourgeoisie marchande, fut sa fonction particulière développée dans des trafics qui s'étendaient au delà du système social féodal. Si nous examinons sous cet angle la position de certaines villes coloniales, il nous est possible de voir avec beaucoup de précision le sens de certaines analogies et de certaines différences.

4. Enfin, il faut se rappeler un fait évident, la fonction mercantile n'a pas été seule à se réaliser dans la ville médiévale: de nouvelles formes d'organisation politique et administrative se sont développées aussi. En se rappelant comme Pirenne l'avait distingué, deux types de villes médiévales, le type «Liège», caractérisé par des fonctions politico-administratives, et le type «Gand», caractérisé par des fonctions marchandes, Hoselitz a remarqué que la spécialisation des formes administratives est aussi indispensable au développement économique que la spécialisation des formes économiques³⁴.

Cependant, il faut distinguer deux aspects de ce fait. D'une part que la bourgeoisie soit arrivée au pouvoir politique dans les villes, en s'opposant au pouvoir de la société, de l'Etat, est un trait original de l'Occident, qui certainement a été un des éléments caractéristiques de son développement.

Le second aspect est la formation dans les villes d'une classe bureaucratique-administrative, même quand les villes ne devenaient pas siège du pouvoir politique. Et cela, sans constituer un fait original de l'Occident, nous rappelle que les fonctions des nouvelles classes formées dans les villes se sont ensuite développées et répandues, lors de la formation des Etats centralisés.

vol. IX, n. I, part II, oct. 1960. Cf. aussi à ce propos A. GONTHIER, «Les villes japonaises. Étude sur les institutions économiques et sociales», dans *La Ville — Institutions économiques et sociales*, II^e partie, Bruxelles, 1955, pp. 221-231.

³³ Cf. M. LOMBARD, «L'évolution urbaine au Moyen Age», *Annales*, 12^e année, n. 1, jan.-mars 1957, pp. 7-28.

³⁴ B. F. HOSELITZ, *op.cit.*, p. 165 sqq.

Si ceux-ci constituent les éléments les plus importants des conditions qui ont fait que les villes médiévales et par conséquent tout le développement économique occidental furent ce qu'ils ont été, il s'ensuit qu'est infirmée aujourd'hui une opinion répandue chez certains sociologues³⁵ d'après laquelle, en se référant à Max Weber, on peut percevoir, dans le système particulier des valeurs culturelles, la spécificité du processus d'urbanisation occidentale par rapport aux autres processus d'urbanisation. Lorsque se pose la question que nous avons déjà soulevée: par quelles caractéristiques spécifiques les villes européennes ont-elles eu un développement et une fonction si différents de ceux des villes indiennes et chinoises, qui pourtant connaissent des formes économiques (par exemple les corporations) souvent très semblables aux formes européennes — la réponse fondamentale qu'on attribue à Weber est la suivante: la présence d'une religion universaliste comme le christianisme, qui réduit les solidarités de race, de lignée, a rendu possibles de nouvelles formes de solidarité dépassant tout lien de consanguinité; ainsi se sont réalisées pour la première fois les institutions de la commune médiévale, comme la *coniuratio* et autres semblables. Si la thèse de Weber se réduisait à telle formule «culturelle» elle contiendrait une grave contradiction: comment le système des valeurs universalistes du christianisme peut-il expliquer les institutions de la ville médiévale, le christianisme étant aussi commun à la société féodale? En réalité, ni dans sa description de la ville, ni dans sa thèse très discutée sur les origines de l'éthique du capitalisme, Max Weber n'est jamais tombé dans les simplifications de l'interprétation culturelle, même si quelques passages de ses œuvres font croire qu'il s'en est approché.

En effet l'analyse de Weber³⁶, outre les conditions de religion, fait intervenir au moins deux autres éléments fondamentaux: le type d'organisation économique, parce que la ville a désagrégé l'ancienne économie fermée, et le type d'organisation militaire, fondée sur la distribution des armes à des corps de troupes d'égaux, tandis qu'en Orient l'armée était de type centralisé. A son tour, il fallait rapporter cet élément à la centralisation bureaucratique rendue nécessaire en Orient par le système d'irrigation, qui en Occident pouvait au contraire être décentralisé, en raison des conditions géographiques différentes. En outre, Weber rappelle l'influence sur les organisations

³⁵ W. L. KOLB, «The Social Structure and Function of Cities», in *Economic Development and Cultural Change*, vol. III, n. 1, oct. 1954, p. 32.

³⁶ M. WEBER, «Wirtschaft und Gesellschaft», 3d ed., Tübingen, 1947, in *Grundriss der Sozialökonomik*, II, pp. 514-544.

citadines du droit individuel romain et de l'institution germanique du *Ding*.

Dans l'ensemble il nous paraît que les prudentes argumentations de Weber confirment une conception du processus d'urbanisation comme étant la formation de nouveaux groupes par séparation du corps de la société précédente. A ce propos Weber parle même d'«usurpation révolutionnaire».

LA VILLE DU DÉVELOPPEMENT INDUSTRIEL

De même nature théorique nous semble être l'interprétation que Weber donne de la transformation du rôle des villes à l'époque contemporaine. Il est très important de le souligner, car en général les sociologues qui ont voulu distinguer les processus d'urbanisation en Occident de ceux d'autres régions et d'autres périodes, se sont arrêtés à l'observation de l'autonomie citadine en Occident, née en même temps que les communes médiévales et inconnue ailleurs. Comme si cet élément suffisait à expliquer la position différente que la ville venait d'acquérir dans l'économie industrielle³⁷.

En effet, à un moment donné, le complexe des institutions citadines, non seulement a cessé de remplir son rôle de centre générateur du développement, mais, au contraire, est devenu une forme à condamner et à dépasser. Le système économique citadin fondé sur les guildes, sur les corporations, devient un obstacle à la vie économique quand celle-ci commence à se structurer en combinaisons interurbaines³⁸. Le développement du capital commercial fait en sorte que la base urbaine de la confiance, comme nous l'avions appelée, c'est à dire le cadre des rapports urbains de la classe qui finance le développement, doit inévitablement s'élargir. Des mono-

³⁷ Celle-ci nous semble aussi la faute de B. F. HOSELITZ dans les articles cités, de S. N. EISENSTADT, «Problemi sociali di organizzazione e pianificazione urbana nelle regioni arretrate», in *Atti del Congresso internazionale di Studio sul Problema delle Aree Arretrate*, vol. II, pp. 324-338. Dans une très intéressante étude C. CAHEN, «Mouvements et organisations populaires dans les villes de l'Asie musulmane au Moyen Age: milices et associations de Foutouwa», *La Ville — Institutions économiques et sociales, op.cit.*, pp. 273-285, montre qu'une autonomie urbaine a existé aussi à certaines époques dans les villes musulmanes du Moyen Orient et que les conflits de ces villes avec le pouvoir central suit des patterns analogues à ceux de l'Europe occidentale.

³⁸ H. PIRENNE, «Les anciennes démocraties des Pays-Bas», dans *op.cit.*, tome I, p. 274 sqq., met, entre autres, en évidence comment la création d'industries extra-corporatives arrive jusqu'à provoquer un exode des villes.

poles organisés par les cités, on passe aux monopoles, Hanse, organisés sur des bases extracitadines. Les institutions urbaines ne sont plus au centre des rapports entre population urbaine et système politique et économique global. La situation s'est renversée et les villes qui avaient lutté pour l'affirmation d'un système économique progressif, constituent à présent un nœud d'intérêts en lutte contre le nouveau type de développement.

Le processus d'urbanisation montrera donc maintenant des caractéristiques diverses et le nouveau rôle des cités dans le développement économique sera différent. Parmi ces caractéristiques nous cherchons à indiquer les éléments qui peuvent entrer le plus utilement dans un cadre de comparaison et de généralisation.

1. Le processus de désintégration de certaines formes sociales semble partir de la campagne, c'est à dire des modifications dans la structure de la propriété terrienne, particulièrement du fait de l'établissement d'enclos. Le mobile à l'origine de l'urbanisation a donc son principe dans la campagne avant d'être un phénomène d'attraction urbaine³⁹.

2. A la base de la concentration urbaine il y a un fait technologique: le passage du *cottage-system* au *factory-system*. Le processus de concentration déclenché par des modifications de l'unité productive continue grâce aux rapports complémentaires entre producteurs situés à différentes phases du cycle productif, cette union étant naturellement favorisée par la proximité physique. La nature de l'énergie employée dans cette phase du développement industriel, accentue encore ces tendances centripètes. La ville assume ainsi la fonction et l'aspect d'une unité productive complexe. Tandis qu'autrefois, aux origines de la concentration citadine, existait le besoin de défense ou d'autres facteurs de nature sociologique⁴⁰, à l'époque de l'industrialisation, la progression semble répondre surtout à des stimuli de nature technologique et d'organisation du système productif. Quand certaines conditions se modifient, lorsque par exemple l'énergie électrique, qui

³⁹ Pour tout ce processus historique l'ouvrage capital reste encore celui de P. MANTOUX, *La révolution industrielle au XVIII^e siècle*, Paris, 1959. On trouve d'utiles vues d'ensemble, dans M. DOBB, *Studies in the development of capitalism*, London, 1951.

⁴⁰ Dans l'ouvrage de R. MAUNIER, *L'origine et la fonction économique des villes*, livre I, Paris, 1910, on trouve une très bonne analyse des différents facteurs qui poussent tantôt à la concentration, tantôt à la diffusion des activités économiques dans la ville pré-industrielle. Elle pourrait être partiellement considérée comme une réfutation de la loi générale formulée par R. M. HALL.

se distribue avec une grande facilité, remplace la vapeur, ou aussi quand les téléphones interurbains permettent d'établir des communications organisatrices ou d'affaires à grande distance, la tendance attractive tend à diminuer. Des résistances se manifestent, elles trahissent la présence de facteurs d'autre nature, mais en général une certaine décentralisation se produit dans un mouvement soit vers les faubourgs de la grande ville, soit vers l'établissement d'un « système de villes » réparti sur le territoire.

Dans l'ensemble, on pourrait affirmer que la concentration urbaine se comporte selon deux lois différentes en deux phases différentes du développement industriel. Dans la première phase, elle est proportionnelle au développement de la division du travail; dans la seconde phase, c'est au contraire la décentralisation qui tend à être proportionnelle au développement et par conséquent à la diffusion de la division du travail.

3. La nature technologique de la concentration fait en sorte que le processus d'urbanisation industriel ne donne pas lieu à une ville structurée comme forme sociale spécifiquement distincte. Cela ne signifie pas que l'on affirme que la participation à une réalité urbaine n'ait aucune importance pour la conduite des affaires, que la façon dont se structure la confiance et par conséquent le crédit ne soit pas influencée par le cadre urbain. Les simples rapports de connaissance personnelle, par exemple, continuent à jouer à longue échéance un rôle important dans la vie économique capitaliste. Mais ceux-ci ne sont pas nécessairement conditionnés par l'ambiance citadine et, en tout cas, leur institutionnalisation néglige presque complètement la limite urbaine.

Dans cette période se dessine l'autonomie progressive et le *self-sufficiency* d'institutions nées dans le climat citadin et qui tendent à imprégner la société entière. La ville est portée à se conformer à la civilisation en perdant ses caractéristiques structurelles et culturelles distinctes. La spécialisation a commencé sa progression cumulative, et n'a plus besoin du climat urbain pour prospérer. L'orientation universaliste est née dans la cité, parce que seule l'organisation urbaine permet de dégager les activités et les rapports sociaux des conditionnements territoriaux particularistes. Ce même fait permet ensuite de dépasser les limites de la ville, entendues morphologiquement.

4. Bien différent est l'impact de la concentration urbaine sur l'autre classe citadine, celle du prolétariat industriel⁴¹. On peut dire que

⁴¹ Les ouvrages d'interprétation de ce phénomène abondent. Nous indi-

c'est la cité autant que l'usine qui forme cette classe et qui lui donne des caractéristiques particulières. Si l'usine impose principalement la modification des rapports de travail, l'abandon de la famille comme cadre dans lequel se déroule l'activité du travail — comme il en était encore dans le *cottage-system* — la cité exerce une action spécifique non moins importante.

a. Le passage de la communauté rurale au quartier ou *slum* urbain signifie la perte d'un certain système de relations avec le sol, la famille, les autres personnes avec lesquelles on était en rapport à travers une situation écologique déterminée. Cela signifie par exemple une dissociation entre le lieu du travail et le lieu de l'habitation. Cela signifie la perte d'une sécurité déterminée par certains rapports avec le sol dans la communauté rurale, et par conséquent une fondamentale *reorientation of the right of property*⁴². Cela signifie une modification de la fonction du domicile⁴³.

b. D'autre part la concentration dans l'espace ne conduit certainement pas à des formes de concurrence et de spécialisation, ou bien le fait-elle dans une mesure très minime. Au contraire, par le fait qu'elle se réalise dans l'isolement et la ségrégation du reste de la société civile, la concentration tend plutôt à être la base de formes de solidarité de types nouveaux. Ces formes de solidarité sont probablement la réponse au hasard des rapports sociaux qui se réalisent par la concentration dans l'espace soit du travail, soit de l'habitation, d'individus provenant de lieux divers⁴⁴. L'universalisme propre à l'idéologie prolétarienne — du reste propre aussi à certains mouvements religieux naissant au cours des processus d'urbanisation rapide dans les pays sous-développés — constitue d'une part la maîtrise de cette casualité des rapports sociaux, particuliers à la ville industrielle en expansion, et d'autre part l'adhésion au surpassement des groupes locaux et du particularisme, laquelle caractérise la cité qui

querons une source classique, F. ENGELS, *Die Lage der arbeitenden Klasse in England*, Leipzig, 1845; et un ouvrage récent, très riche, de L. CHEVALIER, *Classes laborieuses et classes dangereuses à Paris pendant la première moitié du XIX^e siècle*, Paris, 1958. Très intéressant aussi l'article de Asa BRIGGS, «Social Structure and Politics in Birmingham and Lyons», in *The British Journal of Sociology*, vol. I, n. I, mars 1950, pp. 67-80.

⁴² Dans le sens indiqué par R. E. TURNER, «The Industrial city: Center of Cultural Change», in *Cities and Society, op.cit.*, pp. 189-200.

⁴³ Pour une analyse des changements de la fonction de la maison dans une communauté rurale qui se transforme par l'industrialisation, cf. A. PRIZZORNO, *Comunità e Razionalizzazione*, Torino, 1960, p. 191 sqq.

⁴⁴ Pour un développement de l'hypothèse de l'idéologie comme réponse à la casualité des rapports qui résulte d'un processus de concentration, voir A. PRIZZORNO, «Accumulazione e ideologie di classe», *op.cit.*

commence à participer à un réseau mondial de rapports économiques.

c. Mais dans un autre sens, la concentration urbaine influe sur la formation du prolétariat urbain, en tant que classe sociale, et sur ses attitudes. La proximité dans l'espace avec les classes supérieures dans un modèle de ségrégation, engendre une opposition quotidienne, une différence éclatante. Comme nous l'avons vu pour la comparaison entre classes nobles et classes bourgeoises, cette confrontation elle aussi peut avoir des effets différents selon les circonstances. En effet ce rapprochement nous semble agir parfois en accentuant l'isolement et l'opposition; parfois, au contraire, il peut être l'origine de formes d'imitation et d'assimilation. Il est probable qu'avec l'augmentation du revenu, ces effets se réalisent successivement.

L'URBANISATION DANS LES PAYS SOUS-DÉVELOPPÉS

La caractéristique générale de l'urbanisation dans les régions sous-développées est la rapidité de son rythme, supérieure à celui de n'importe quel processus d'urbanisation connu jusqu'à présent. On parle en effet de *overurbanization*. Cette expression est fondée sur les observations suivantes⁴⁵:

1° Le niveau d'urbanisation des pays sous-développés est plus élevé que celui des pays occidentaux lorsque ceux-ci présentaient le même niveau d'industrialisation.

2° L'accroissement de l'urbanisation a été, au cours des dernières années, plus rapide que dans les pays économiquement avancés, alors que se produisait le contraire quant à l'augmentation du revenu par habitant.

3° Les immigrations dans les villes dépassent la création de nouvelles possibilités d'emploi.

Pour savoir à quel type appartient ce processus d'urbanisation, dans quelles circonstances il varie, et quel est son impact sur le développement économique, nous allons tenter d'en analyser certains traits à partir des aspects que nous considérons fondamentaux: la

⁴⁵ Voir surtout K. DAVIS and H. H. GOLDEN, art. cité; B. F. HOSELITZ, *op.cit.*, p. 226 sqq.; et *Atlas of Economic Development*, ouvr. cité. Pour certains pays, le rythme semble inférieur à celui des pays occidentaux lorsqu'ils étaient à égal niveau d'urbanisation. Cf. K. DAVIS and H. H. GOLDEN, *op.cit.*, p. 17. Voir aussi une ample analyse de tout le problème dans *Le Phénomène de l'Urbanisation en Asie et en Extrême-Orient*, éd. Ph. HAUSER. Plus récemment, *Centro Sociale* a dédié un numéro spécial à ce sujet, anno VIII, n. 37-38, 1961.

position des villes dans le système économique mondial; les rapports de la ville avec la structure de la société rurale; les rapports entre les groupes qui composent la société citadine.

La position dans le système mondial

La position de ces cités par rapport au système économique mondial est très particulière. Généralement fondées soit pour des raisons purement commerciales, étant sur la voie de certains trafics, soit comme point d'assemblément et d'embarquement pour l'exportation des matières premières produites par le pays, *gateway cities*, elles sont, par leur fonction originaire, fondamentalement étrangères à leur territoire. Il est significatif, par exemple, que les grandes capitales de l'Asie sud-orientale ont toutes été fondées par la puissance coloniale, ou, comme Manille et Colombo qui lui sont antérieures, fondées par des commerçants étrangers, Arabes ou Chinois. De celles-ci, comme de l'ancienne Alexandrie, on peut dire qu'elles sont toutes «ad Aegyptum» et non «in Aegypto»⁴⁶.

Il faut remarquer que cette observation s'applique à une grande partie des villes des pays sous-développés, même quand d'autres conditions du processus d'urbanisation sont notablement différentes, comme il en est, nous le verrons, des cités asiatiques et des cités africaines. Et il faut noter aussi que les plus grandes cités d'avant la colonisation, par exemple les cités sacrées de La Mecque, Bénarès, Mandalay, Fez et autres, ont été négligées et considérées comme: *oasis of backwardness and superstition*. Cela montre que jusqu'à présent le processus d'urbanisation dans le monde fut en réalité un processus d'européanisation.

De ce phénomène, nous pouvons déduire certaines conséquences:

a. Tout d'abord quant à la conformation écologique, il est une caractéristique commune à toutes ces grandes cités, c'est qu'elles ont présenté ou présentent encore une nette séparation entre quartiers du groupe blanc dominant et quartiers de la population indigène. Naturellement dans ce modèle de ségrégation il y a des variations, surtout en fonction de la quantité et de la stratification professionnelle de la population blanche. En outre il est probable qu'il est moins tranché à mesure que se produit la décolonisation. Cependant

⁴⁶ Pour ces observations, voir P. GEORGE. ouvr. cité; R. MURPHEY, «New Capitals of Asia», *Economic Development and Cultural Change*, vol. V, n. 3, avril 1957; et la discussion, *Economic Development and Cultural Change*, vol. III, n. 1, oct. 1954.

la ségrégation pèse encore non seulement sur la structure écologique de la ville, mais aussi sur les rapports sociaux et sur toute une série de faits relevant de l'organisation.

b. Ce n'est pas sans conséquences sur la vie économique, laquelle se conforme et s'organise en fonction de la position de la ville dans le système mondial. Il se développe des activités et par conséquent des groupes économiques qui ont surtout des contacts et dès lors des intérêts à l'extérieur du territoire. Naturellement des fonctions administratives et autres surgissent également, fonctions qui ont pour objet des phénomènes et des situations internes propres à la ville; mais les fonctions productives sont en grande partie, du moins à leur origine, tournées vers l'extérieur.

En outre, la dépendance du système externe se révèle aussi dans les consommations, parce que souvent il est plus avantageux d'importer les biens de consommation de masse. La ville du reste est quasi toujours l'unique consommatrice de tels biens.

c. Si nous rappelons combien de *gateway cities*, de Saint-Petersbourg à Istanbul, de Calcutta à Karachi, ont été à certains moments critiques de l'histoire de leur pays dépossédées de leur rôle de capitale et de cité-leader, nous pouvons en déduire que leur «appartenance externe» est souvent considérée comme un obstacle culturel s'opposant à une politique d'identification nationale. Evidemment, cette conscience culturelle fait suite à l'individualisation des fonctions et des groupes particuliers qui caractérisent la cité hétérogène. Utilisant la terminologie de Redfield, nous pourrions dire qu'à certains moments de l'histoire d'un pays surgit une réaction orthogénétique, laquelle correspond à la nécessité de faire participer tout le territoire à un processus de développement ou de mutation qui, jusqu'à cette époque, se produisait seulement dans des enclaves.

Naturellement les *gateway cities*, les villes escale, les villes comptoir, ou assimilées, sont seulement les types de cités les plus frappants qu'on peut rencontrer dans les pays sous-développés. D'autres types importants sont celui des villes traditionnelles, encore expression de la civilisation agraire — anciennes capitales, cités religieuses — et à présent, celui des nouvelles villes industrielles. La nature de l'attraction de ces villes, ainsi que le rôle qu'elles jouent dans le processus du développement, varieront d'un type à l'autre.

La position dans le territoire

On a dit que l'urbanisation dans les pays africains consistait en un saut du néolithique au XX^e siècle. Même si ceci n'est évidemment pas le cas de l'Asie, où la plupart des pays ont une tradition urbaine séculaire, il est vrai pourtant que dans les pays sous-développés l'urbanisation provoque, entre campagne et ville, une différence en ce qui concerne les conditions de vie, la culture et d'autres aspects des rapports sociaux, de loin supérieure à celle qui a jamais existé en Occident. Ceci du reste n'est qu'un aspect du *gap* qui se retrouve dans tous les éléments de la structure sociale de ces pays-là. Mais cette différence, contrairement à ce qui s'est passé en Occident, ne se résout pas en antagonisme. La cité ne s'oppose pas au territoire comme un organisme social, comme un complexe d'institutions en lutte contre des structures qui sont pour elle des obstacles. Les classes citadines, quelles qu'elles soient, ont déjà gagné sans combattre n'étant opposées qu'à de l'inertie, même si cette inertie est probablement l'élément le plus difficile à surmonter. Dès lors, elles ne se forment pas comme en Occident par la lutte contre un pouvoir opposé.

En dehors de ces caractères généraux communs, il faut de toute manière distinguer, en ce qui concerne la structure de la société agricole de laquelle provient le processus urbain, deux types très différenciés: 1^o la structure de type féodal — caractéristique principale des pays asiatiques; 2^o la structure de type tribal, ou clanique, ou *folk-society* — caractéristique principale de l'Afrique.

Dans le premier cas il s'agira presque toujours de territoires à population dense; dans le second, de territoires à population répandue. Dans le premier cas il y a certaine tradition urbaine, qui n'existe pas dans le second. Dans le premier cas enfin, la classe dominante sera encore dans une mesure plus ou moins grande l'aristocratie, laquelle, même s'il y a une forte urbanisation, continuera à tirer la majeure partie de son pouvoir de la position qu'elle conserve dans les campagnes. Dans le second cas au contraire, qui présente une plus grande distance raciale de la population blanche et par conséquent un plus grand sentiment d'infériorité chez toutes les classes locales, se formera de façon moins distincte et plus composée une nouvelle classe possédant l'hégémonie et qui pivotera essentiellement autour des fonctions bureaucratiques du nouvel Etat.

Dans le premier cas il arrivera souvent que l'aristocratie terrienne profite du phénomène d'urbanisation pour s'insérer dans la nouvelle économie, et ceci surtout à la faveur de la spéculation foncière. Celle-

ci, en général, est l'instrument de la fusion entre nouveau capital financier et capital foncier. Après l'unité italienne, par exemple, ce fut en grande partie en raison des intérêts communs dans la spéculation foncière et la construction à Rome, que s'est réalisée la conciliation d'abord, et l'alliance ensuite, de l'aristocratie catholique et de la nouvelle bourgeoisie née avec l'Etat unitaire, lesquelles étaient des féroces adversaires au temps des luttes pour l'indépendance.

D'autre part la lutte du nouvel Etat centralisé contre les feudataires disséminés dans le pays, les contraint à l'exode urbain. Ils y perdent le pouvoir dans les provinces, mais ils y gagnent pour eux-mêmes ou pour leur famille une situation privilégiée en ce qui concerne l'accès aux nouvelles tâches bureaucratiques. Parfois, lorsque la pression réformatrice centrale diminue, la classe aristocratique retrouve son antique pouvoir dans les provinces, tout en conservant le nouveau pouvoir financier et bureaucratico-politique dans la capitale⁴⁷.

Quant aux classes dépendantes, un phénomène caractéristique, qui se produit surtout dans des villes qui ont un hinterland tribal, est la résidence temporaire en ville de beaucoup d'immigrés. On vient travailler en ville mais on s'y établit rarement. Cela est probablement lié au fait que là où prévalent encore des structures sociales fondées sur le clan ou la tribu, l'individu hésitera à prendre la décision de s'installer en ville. Résider en ville est un parti plus facilement pris par la famille restreinte, dont l'autonomie est reconnue. Naturellement, ceci vaut seulement à titre indicatif, comme principe général, comme tendance, parce qu'il est clair que la seule existence d'une attraction urbaine signifie une certaine corrosion de toute structure tribale, laquelle agit uniquement comme élément retardant. On peut dès lors retenir que ce phénomène, largement observé en Afrique, distingue seulement une des phases du processus d'urbanisation⁴⁸. Il est probable que dans cette phase, la tendance des urbanisés à retourner dans le milieu d'origine, constitue une forme particulière de transmission ou diffusion de la nouvelle culture citadine. Mais bien que beaucoup avancent cette hypothèse on n'a jamais

⁴⁷ Cela, par exemple, est très bien démontré pour l'Iran, par J. M. UPTON, *The History of Modern Iran — An Interpretation*, Harvard University Press, Cambridge, Mass., 1960, p. 108 sqq.

⁴⁸ Pour le phénomène des habitants temporaires dans les villes coloniales, voir D. F. McCALL, «Dynamics of Urbanization in Africa», in *The Annals*, vol. 298, mars 1955. En outre, les recherches contenues dans *Aspects sociaux de l'industrialisation et de l'urbanisation en Afrique au Sud du Sahara*, ed. D. FORDE, Unesco, 1956.

recueilli de données certaines permettant de l'établir et de mesurer avec précision les effets de ce phénomène.

Les rapports entre les groupes sociaux urbains

Tout ce qui a été exposé jusqu'à présent à propos des rapports entre ville et campagne, a déjà donné les grandes lignes de la composition des groupes à l'intérieur de la ville. Le fait urbain, ensuite les caractérise par certains aspects spécifiques que nous indiquerons brièvement.

a. La classe dominante, soit celle, comme nous l'avons vu, d'origine essentiellement aristocratique en voie de mutation, soit celle issue des nouvelles formes bureaucratiques, du fait de son action dans la ville en contact avec le groupe dominant étranger, sera sollicitée de façon contradictoire. D'une part elle acquerra du prestige et du pouvoir, en adoptant des modèles d'assimilation, sinon d'imitation. Trop longtemps, dans beaucoup de régions africaines, le status «d'évolué» a récompensé les individus disposés à racheter la couleur de leur peau par l'apprentissage de certaines techniques et de certaines conduites. D'autre part cette classe ne peut maintenir sa position dans l'hégémonie locale qu'en entrant tôt ou tard, sous une forme quelconque, en conflit avec les groupes mêmes auxquels elle s'est assimilée, parce que directement ou indirectement ils représentent la domination coloniale. Mais ce ne sera pas en tout cas un conflit suscité par de nouvelles formes économiques, comme il en fut pour le conflit à travers lequel s'affirmèrent autrefois les bourgeoisies mercantiles et ensuite les bourgeoisies industrielles de l'Occident européen.

L'urbanisation et l'ordre nouveau qui s'ensuit sont source non seulement de nouvelles fonctions dirigeantes, mais aussi de nouvelles richesses — spéculation, corruption, contrôle des finances à long terme — pour ce qu'on pourrait appeler la classe aristocratico-bureaucratique. Une autre classe, en cette circonstance s'affaiblit généralement, c'est la bourgeoisie économique traditionnelle, le plus souvent mercantile, la classe urbaine typique. Le processus d'urbanisation, en effet, fait d'abord intervenir dans la vie citadine la classe la plus puissante dont nous venons de parler; ensuite il provoque l'afflux de produits de masse, dont l'ancienne structure mercantile contrôle difficilement la distribution; finalement il provoque des phénomènes de nationalisme, d'idéologies orthogénétiques, sinon carrément de racisme, qui frappent souvent à mort les bourgeoisies citadines, en

général constituées par des minorités ethniques ou religieuses: Arméniens, Hébreux, Indiens, Libanais, Chinois, selon le cas.

Enfin, comme dans les pays sous-développés, l'urbanisation tend à anticiper l'industrialisation, à la différence de ce qui s'est passé en Occident, il semble qu'on puisse dire que le fait urbain plus que le fait industriel forme spécifiquement les nouvelles classes de prolétaires. L'urbanisation porte en elle nécessairement, même si c'est plus ou moins rapidement selon les circonstances, la détribalisation; tandis que nombreux sont les cas où un certain type d'industrialisation s'est développé sans attaquer les structures traditionnelles.

La maturation du prolétariat urbain, avec ses caractéristiques idéologiques universalistes, est probablement fonction de deux conditions: rupture définitive des immigrés avec l'ambiance traditionnelle d'origine; développement de la grande industrie urbaine.

L'apparition de la lutte de classe, d'autre part, comme l'a caractérisée le développement économique capitaliste, ne sera pas simplement fonction de l'urbanisation, ainsi que semblent le croire certains auteurs, Shils, Sorre⁴⁹ et d'autres. Il est probable au contraire, que des formes de lutte de classe se manifestent plus ou moins rapidement et clairement en raison inverse de la durée des tensions anti-colonialistes, celles-ci justifiant l'union nationale autour de la bourgeoisie bureaucratique qui a pris l'hégémonie dans les nouveaux Etats.

Le problème de la «primacy» et des systèmes de villes

On a l'habitude d'observer, à propos de la situation des villes dans les pays sous-développés, qu'il est bien fréquent de rencontrer de grandes villes isolées dans un territoire ou privé complètement de cité ou encore ne possédant que de rares et petites villes. Ceci serait le phénomène de la *primate city*. La grande ville en raison de son isolement, aurait un aspect pathologique⁵⁰. A cette situation on oppose celle ordinairement rencontrée dans les pays industriellement avancés, dans ces territoires où il semble qu'il y a au contraire une distribution systématique des villes. Pour décrire cette distribution équilibrée, en opposition au déséquilibre de la *primate city*, divers

⁴⁹ M. SORRE, *Les fondements de la Géographie Humaine*, Paris, 1952, tome III, p. 411; E. SHILS, «Political Development in the New States», in *Comparative Studies in Society and History*, La Haye, 1960, vol. III.

⁵⁰ Le problème n'est pas neuf. Il avait été déjà traité en France, au XVIII^e siècle à propos de Paris. A. TOCQUEVILLE, *L'Ancien Régime et la révolution*, Paris, 1952, chap. VII, le considère un des facteurs les plus importants dans la transformation de l'Ancien Régime.

modèles se sont élaborés, tels ceux de la *rank-size distribution*, mesurée surtout aux Etats-Unis et ensuite avec quelques variantes en d'autres pays; ou bien ceux de la hiérarchie des villes comme l'ont décrite autrefois Christaller et puis Lösch. La concordance de ce type de distribution avec une situation économique avancée semble renforcée par des conditions préalables presque nécessaires pour que ces lois se vérifient. En effet, celles-ci présupposent un maximum de mobilité de la population, un maximum d'accessibilité pour les consommateurs à divers types de biens; un minimum d'influence exogène, tels les échanges avec l'étranger, surtout s'ils sont monoculturels; un minimum d'interventions institutionnelles, etc. Toutes ces conditions se présentent évidemment davantage en économies avancées. Par ailleurs, il est clair, que, par exemple, dans un pays sous-développé, la situation tend à se réaliser surtout dans l'aire citadine.

Cependant une analyse étendue à toutes les situations existant dans le monde, montre que la *primacy* n'est pas toujours liée au sous-développement et vice versa. Une première documentation sur ce fait fut produite par l'*Atlas of Economic Development* dans lequel est proposée une mesure particulière de la *primacy*. Il montre comment à côté d'un groupe de pays ayant de hauts *primacy rates*, peu développés, peu peuplés et généralement de récente indépendance, ou de quelque façon présentant des économies coloniales, par exemple, la Thaïlande ou la Birmanie, existe un autre groupe composé de pays économiquement avancés. Un des collaborateurs de l'Atlas, Brian L. Berry⁵¹ reprenait ensuite d'une façon plus rigoureuse la démonstration selon laquelle le type de distribution des villes dans un pays n'a aucun rapport avec son développement économique ni même avec son niveau d'urbanisation. En distinguant pour un certain nombre de pays la distribution primat de la distribution lognormale, il observe que cette dernière se constate la plupart du temps quand les forces agissant sur le système sont complexes, c'est à dire quand elles tendent à agir *at random*.

Mais ceci n'épuise pas la question. Tout d'abord, considérer comme agents *at random* des facteurs qu'une analyse sociologique devrait distinguer et évaluer ne suffit pas. En outre, il semble nécessaire d'analyser plus explicitement les facteurs de type institutionnel.

Il est facile, par exemple, d'observer qu'ont probablement une distribution primat ces Etats dérivés du démembrement d'unités poli-

⁵¹ B. J. L. BERRY, «City Size Distributions and Economic Development», in *Economic Development and Cultural Change*, vol. IX, n. 4, part I, 1961. Cet article représente le point d'aboutissement de toute la discussion jusqu'à présent.

tiques plus vastes, — comme c'est le cas de nombreux Etats ex-coloniaux, — tels ceux qui sont sortis de l'empire espagnol au siècle passé, ou dernièrement de l'empire français. Au contraire les Etats qui se sont formés par agrégat d'unités politiques mineures — comme par exemple l'Italie, l'Allemagne et, même à une époque plus lointaine, l'Inde, etc., — ou les Etats qui se sont formés progressivement sur de nouveaux territoires, — comme les Etats-Unis —, tendent à avoir beaucoup de villes distribuées de façon relativement équilibrée, soit dans l'espace soit selon la *rank-size distribution*.

Ce problème de la *primacy* et des systèmes de villes fut très débattu ces derniers temps dans les travaux sur le sous-développement. La question nous semble importante parce qu'elle met en relief, à partir de l'aspect purement morphologique, la connexion de deux des éléments que nous avons considérés comme fondamentaux: le rapport de la ville avec l'ensemble du territoire, et le rapport de la ville avec l'ensemble du système des villes. Il est évident que les types de distribution des villes doivent être étudiés par rapport aux diverses unités, territoires ou systèmes, auxquelles ces villes appartiennent.

CONCLUSION

De cette brève analyse il est peut-être possible d'apercevoir comment la nature des processus d'urbanisation consiste essentiellement en la création de nouvelles fonctions dans une structure sociale déterminée et dans la formation de nouveaux groupes autour de ces fonctions. La spécificité des différents processus et donc leurs effets qui différencient les types de développement économique, se trouvent dans la position relative de ces nouveaux groupes, et dans leurs rapports avec les autres groupes au cours de l'urbanisation.

Ce cadre étant fixé, il peut suggérer certaines propositions concernant le rôle prochain de l'urbanisation dans le développement économique.

La formation du prolétariat urbain, tel qu'il se présente dans les villes des pays sous-développés, aura probablement pour conséquence une fonction de ce prolétariat: pression exercée sur les forces politiques et économiques au pouvoir dans le sens d'une orientation vers certains types de politiques économiques — par exemple vers des politiques de plein emploi, de préférence donnée aux investissements *labour-intensive*, de Welfare State et d'autres du même genre.

La présence au sommet de la hiérarchie sociale d'une nouvelle

classe ayant des fonctions surtout politiques et bureaucratiques orientera dans un certain sens la mobilité sociale, les aspirations en matière de carrière et la valorisation sociale des réalisations. Ce nouveau type de carrière proposé tend à utiliser moins que les «réalisations de l'entrepreneur» certains éléments de la structure sociale traditionnelle. Par exemple, tandis qu'il est clair que la famille ou les liens de consanguinité peuvent avoir une fonction positive dès les premiers pas de l'activité économique de l'entrepreneur, ceux-ci sont tout à fait dysfonctionnels dans une organisation bureaucratique. En sont probablement augmentés les coûts sociaux mesurés en gaspillage des *patterns* acquis et en usure des individus.

Les phénomènes de *primacy* aussi, ou en tout cas, la présence de centres urbains possédant des forces d'attraction beaucoup supérieures à celles des autres, sont une conséquence de certaines caractéristiques de la structure sociale, c'est à dire la faiblesse et le peu d'autonomie des classes moyennes, qui peuvent se développer seulement autour de fonctions strictement liées à l'économie urbaine.

De toute façon l'établissement d'un nouvel équilibre de la structure sociale n'est pas accompagné automatiquement de l'expansion du système des villes. Ceci n'est possible que si est possible aussi — c'est à dire pas trop entravée par des données géographiques — une certaine politique de valorisation du territoire. Une autre variable est encore la valeur et la durée attribuées aux délimitations nationales comme champ d'application des politiques économiques. Des problèmes tels que celui de la dimension optima des villes, de la meilleure situation d'un ensemble de villes et d'autres semblables entrent dans le cadre de cette étude.

Les considérations précédentes peuvent servir aussi à indiquer les limites d'une politique de planification. Les conditions implicites de certains modes d'urbanisation dominant pour ainsi dire les conditions de planification. D'autres phénomènes au contraire peuvent plus facilement être modifiés par des interventions appropriées. On trouve par exemple parmi ceux-ci le phénomène du biais particulier que l'urbanisation introduit dans la structure des consommations. Il est utile de faire remarquer que les villes sont l'endroit où se réalise le *demonstration-effect*, soit à cause de l'influence des classes urbaines, soit à cause de l'influence des modèles de consommation externe, propres à des systèmes plus développés, qui ne peuvent être connus que dans la ville et y agissent de façon diffuse. Il n'est pas improbable cependant que la portée de ces phénomènes, faute de données rigoureuses et différenciées, ait été plutôt exagérée. En tout

cas une politique de planification peut facilement contrôler les effets de ce type de consommation.

On le dit également pour ce qui concerne la formation des aptitudes professionnelles. Selon certaines études récentes, dans les grandes villes des pays sous-développés le taux d'analphabétisme est beaucoup moindre que dans la campagne et dans la petite ville. On en déduit que seule une rapide urbanisation peut favoriser l'éducation de base indispensable pour l'acquisition des capacités techniques exigées par le développement économique. Si cela est vrai, il est certain que les effets obtenus dans une situation de «spontanéité» par l'urbanisation, peuvent être atteints par une politique d'intervention de l'Etat réussissant à mobiliser la population d'un pays, autrement que par l'attraction urbaine, et ceci sans trop de difficultés.

On peut dire que le processus d'urbanisation représente le fait le plus important de la première phase d'insertion des pays économiquement sous-développés dans le système mondial. Par ses caractéristiques particulières il a orienté les positions et les rapports des groupes et des classes protagonistes. La planification peut intervenir dans certains aspects des phénomènes en cherchant des solutions optimales. Ce sont cependant les modifications de la structure sociale toute entière qui donneront un sens positif ou, au contraire, un sens pathologique, aux effets de l'urbanisation. En d'autres termes, c'est au cours du processus d'urbanisation ainsi qu'au cours d'autres modifications de structure, que s'affirmeront les valeurs et les finalités sociales au nom desquelles pourra intervenir la volonté du plan.

L'ÉTHIQUE TRADITIONNELLE DU TRAVAIL La création de l'homo economicus

JEAN-DANIEL REYNAUD

Conservatoire National des Arts et Métiers, Paris

Par éthique du travail, nous entendons l'ensemble des prescriptions ou des règles de conduite qui, dans une société déterminée, s'appliquent aux activités à fin économique. On peut, de toute évidence, mettre en doute que ces règles aient un caractère spécifique. Elles ne sont spécifiques par leur objet que dans la mesure où celui-ci est différencié: les obligations imposées par une jurande à ses membres sont loin d'avoir toutes des fonctions économiques. Elles ne le sont pas non plus nécessairement par les valeurs qui les orientent: la définition de l'autorité légitime n'est pas propre à l'entreprise industrielle. Cependant, il y a de bonnes raisons pour les considérer à part: elles ont changé plus que d'autres; ce changement semble lié à une transformation sociale profonde qu'il aide à caractériser; enfin, son étude présente un intérêt pratique indéniable.

Il est plus difficile, en revanche, de définir «l'éthique traditionnelle». Au sens étroit, il y a autant d'éthiques traditionnelles que de traditions, c'est à dire de civilisations. La seule justification du singulier réside dans une comparaison: de même que W. W. Rostow caractérise la «société traditionnelle» comme un stade du développement économique et donc par opposition aux stades ultérieurs, on peut parler d'éthique traditionnelle du travail comme de l'ensemble des règles qui s'opposent à celles de la société industrielle (ou qui s'en distinguent). Cette définition par contraste n'a donc de sens que dans la mesure où l'on peut définir une orientation dans la transformation des règles. Elle est solidaire d'une théorie du changement¹.

Parler d'éthique traditionnelle du travail, c'est donc s'engager à donner une interprétation cohérente de la transformation des règles de conduite dans le domaine économique. On n'aura pas ici l'ambition de réaliser ce programme, mais celle — déjà excessive — d'en tracer quelques grandes lignes.

¹ Le sens que Weber donne au mot «traditionnel» appellerait, toute analyse faite, les mêmes remarques. Il suppose le mouvement de la «rationalisation».

Le changement a deux aspects distincts: d'une part, les rôles économiques se différencient progressivement des autres rôles avec lesquels ils étaient partiellement ou totalement confondus; de l'autre, les valeurs qui les orientent se transforment.

La crise de l'apprentissage qui précède et accompagne la révolution industrielle témoigne de cette différenciation. La durée très élevée des apprentissages traditionnels, hérités des réglementations corporatives, avait certes une fonction économique: freiner la concurrence à l'intérieur de la profession en limitant l'accès et défendre le monopole corporatif. Mais, si de longues années étaient requises, c'était non seulement pour un apprentissage professionnel au sens strict du terme, mais pour l'apprentissage d'une sub-culture particulière (locale et de métier) et d'un rôle social. «L'apprentissage formait à un mode de vie et à un rôle social total, et non pas seulement à un rôle économique délimité. Il donnait à l'artisan une famille nouvelle et plus importante et une communauté où passer sa vie: celle de l'atelier de son maître»². Cette description de la situation au Japon vaudrait également pour la plupart des pays où a existé, à quelque degré, une organisation de l'artisanat.

Dans la mesure où les rôles économiques se différencient, cette conception de l'apprentissage tombe sous le coup des critiques des économistes et les principes d'une nouvelle éthique du travail apparaissent. La discipline acquise par l'intériorisation des règles corporatives est réputée sans valeur. A une activité définie comme purement économique conviennent seules des sanctions économiques. «La discipline réelle et efficace qui s'exerce sur un ouvrier ne vient pas de sa corporation, mais de ses clients. C'est la peur de perdre son emploi qui restreint la fraude et corrige la négligence»³. Et Adam Smith en tire les conséquences pour la formation de l'apprenti: «Un jeune homme s'appliquerait avec beaucoup plus de diligence et d'attention si, dès le début, il travaillait comme salarié, payé en proportion du peu de travail qu'il peut accomplir et remboursant en revanche les matériaux qu'il lui arriverait de gâcher par maladresse ou par inexpérience. Son instruction serait généralement plus efficace de cette façon et serait toujours moins ennuyeuse et moins

² John PELZEL, «The small industrialist in Japan», *Explorations in entrepreneurial history*, VII, 2, déc. 1954, p. 26.

³ Adam SMITH, *An inquiry into the nature and causes of the wealth of nations*, livre I, ch. X, éd. McCulloch, Edimbourg, A. & C. Black, 1870, p. 59.

coûteuse»⁴. Le travail non rémunéré ne peut qu'entraîner à la paresse. Non seulement le succès dans la profession, mais les qualités morales de l'individu (sa diligence, son honnêteté) et même ses qualités de jugement ne s'éprouvent et ne se sanctionnent que par les lois du marché. Des principes analogues s'appliquent aux professions libérales, qu'on n'apprend pas en quelques jours: malhonnête en soi, la vente des diplômes médicaux est favorable au public parce qu'elle favorise la concurrence et dénonce la charlatanerie des parchemins⁵. Cette réaction extrême est une position de combat qui ruine toute éthique du travail à proprement parler au nom de la spécificité des fonctions économiques.

Le même passage du diffus au spécifique peut être relevé dans l'évolution des rapports d'autorité qui s'établissent à l'occasion du travail. L'évolution a été remarquablement résumée par R. Bendix⁶: au cours du 18^{ème} siècle, en Angleterre comme en France, on passe de la théorie du patronage, où les classes supérieures ont la charge des pauvres, doivent «prendre la responsabilité de leur sort, comme les commandants et les officiers d'une armée doivent prendre la responsabilité du sort des soldats qui la composent»⁷ à celle de l'autonomie des inférieurs: les supérieurs n'ont ni le devoir ni même la possibilité de prendre en charge le bien-être des défavorisés. Le travail est une marchandise et son prix n'a aucun rapport avec les besoins de celui qui l'offre sur le marché. Les secours aux pauvres favorisent leur multiplication et donc leur misère⁸. Les relations entre maîtres et serviteurs passent d'une dépendance générale et diffuse à un contrat spécifique qui définit strictement les obligations mutuelles.

Cette différenciation ébranle le système de sécurité. Les droits que l'individu peut faire valoir sont fixés par son travail, les termes du contrat qui le lie, ou ses propriétés. Il dépend tout entier de lui-même, de sa diligence et de son économie, et des chances qu'il sait saisir sur le marché. Les liens familiaux et les attaches traditionnelles ne le garantissent plus que faiblement. S'il en était autrement, ils gêneraient le libre jeu de l'économie dans la mesure même où ils entraveraient la mobilité. «C'est peut-être le système de parenté

⁴ *Ibid.*, p. 56.

⁵ C'est la lettre sur les diplômes médicaux, reproduite *ibid.*, pp. 583-589.

⁶ Reinhard BENDIX, *Work and authority in industry: ideologies of management in the course of industrialization*, New York, Wiley, 1956.

⁷ C'est ainsi que la formule John Stuart MILL, *Principles of political economy*, cité *ibid.*, p. 47.

⁸ *Ibid.*, p. 75 (Burke) et 83 (Malthus).

qui, dans les sociétés non-industrielles, est l'obstacle le plus important à la mobilité, non seulement à cause des prétentions rivales des parents sur la recrue industrielle potentielle, mais aussi à cause de la sécurité qu'offrent les structures établies de responsabilité mutuelle⁹. La condamnation de l'esclavage dans les mines d'Ecosse invoque des principes moraux, mais aussi les entraves apportées à la mobilité du travail (ici à l'arrivée de main-d'œuvre aux mines) par cette dépendance personnelle¹⁰.

La transition est souvent d'autant plus difficile que le passage ne se fait qu'à moitié: ainsi l'instabilité de la main-d'œuvre n'est peut-être pas une caractéristique de tout développement; elle est «endémique partout où l'entreprise moderne se décharge sur la structure sociale indigène du soin de la sécurité du travailleur...»¹¹. Et les difficultés ne sont pas toujours où on l'a cru. N. J. Smelser a récemment montré comment les grandes agitations des années 1830 en Angleterre s'expliquaient, non par une aggravation de la condition des salariés, mais par la rupture accomplie entre les formes familiales de division du travail (où le recrutement, la formation, la discipline restent partiellement l'apanage du père de famille) et les formes industrielles¹²: plus que la misère elle-même, l'isolement nouveau de l'individu et la transformation du rôle de la communauté familiale sont à l'origine des grands mouvements de protestation contre la démolition qui entraîne le travail en usine.

Parallèlement, le rôle de l'employeur se détache peu à peu des liens communautaires. D'abord tourné vers la communauté locale, non seulement parce qu'il y trouve ses sources d'information, mais parce qu'elle détient les clés de son succès en lui mesurant l'estime et donc le crédit, l'entrepreneur prend peu à peu pour cadre de référence la branche économique à laquelle il appartient et peut-être l'économie nationale tout entière¹³. Parallèlement, le déclin de l'entreprise familiale est lié à une transformation du comportement de

⁹ Wilbert MOORE, *Industrialization and labor*, Ithaca, Cornell University Press, 1951, p. 24.

¹⁰ Loi de 1775 mettant fin au servage dans les mines de sel et de charbon d'Ecosse. L'exposé des motifs est cité par Paul MANTOUX, *La révolution industrielle au 18^e siècle, essai sur les commencements de la grande industrie moderne en Angleterre*, Paris, Genin, 1959, p. 56.

¹¹ W. MOORE, *ibid.*, p. 116.

¹² Neil J. SMELSER, *Social change in the industrial revolution, an application of theory to the Lancashire cotton industry, 1770-1840*, London, Routledge, 1959, notamment pp. 278-9 et 388-9.

¹³ Arthur H. COLE, *Business enterprise in its social setting*, Cambridge, Harvard University Press, 1959, pp. 124-5.

l'entrepreneur, dont le but n'est plus de maintenir le statut social d'une famille (en pourvoyant ses membres, en se refusant aux fusions qui en feraient disparaître le nom, etc.). Dans une perspective beaucoup plus générale, on a pu se demander si le capitalisme classique n'avait pas été une combinaison «temporaire et instable» entre parenté et propriété, qu'ébranlent la bureaucratisation et la distinction de la propriété et du pouvoir économique¹⁴.

En termes parsoniens, le passage du diffus au spécifique dans les orientations de l'éthique du travail est aussi un passage du particularisme à l'universalisme et de la qualité à l'accomplissement.

La meilleure illustration du dernier point est dans l'évolution de la conception du revenu et du salaire légitimes. Le revenu correct est d'abord défini par le statut social de l'individu, bien loin que ce soit l'inverse. Le monopole corporatif est justifié parce qu'il assure le maintien du rang social traditionnel. «On parle de manque de subsistance ou de subsistance insuffisante, lorsque quelqu'un tombe dans une situation telle qu'il gagne moins que ce dont il a besoin pour mener une vie honnête et satisfaire ses créanciers»¹⁵. Réciproquement, un pamphlétaire anglais du 17^{ème} siècle reproche aux salariés d'avoir obtenu une augmentation des salaires par «conspiration», augmentation provoquée non par le manque de bras, mais obtenue «par l'humeur exigeante et la mauvaise disposition de nos gens... pour leur permettre de vivre d'autant mieux *au dessus de leur état...*»¹⁶. Le revenu convenable est donc imputé à l'individu par son statut social et n'est pas la simple mesure de ses efforts.

Les premières associations de salariés en appellent aux mêmes principes pour défendre leur rémunération. Non seulement l'entrée dans le métier est réservée de préférence aux fils et neveux des artisans, mais les ouvriers en place ont un droit acquis au salaire et à l'emploi. B. et S. Webb voient à l'origine du salaire minimal cette habitude des travailleurs qualifiés de refuser de travailler dans leur spécialité au dessous d'un certain taux. «Plutôt que de souffrir qu'une telle violence soit faite à leur sentiment de ce qui est *adéquat et conve-*

¹⁴ Talcott PARSONS et Neil J. SMELSER, *Economy and society, a study in the integration of economic and social theory*, London, Routledge, 1956, p. 289.

¹⁵ *Allgemeine Schatzkammer der Kaufmannschaft oder vollständiges Lexikon aller Handlungen und Gewerbe*, 1741, I, 17; cité par Werner SOMMART, *Les juifs et la vie économique*, trad. S. Jankelevitch, Paris, Payot, 1923, p. 165.

¹⁶ Thomas MANLEY, *Usury at six per cent. Examined*, London, 1669, cité par Béatrice et Sidney WEBB, *History of Trade-Unionism*, London, 1894, p. 20, n. 1. (c'est nous qui soulignons).

nable à leur position sociale, ils s'embaucheront comme manœuvres ou accepteront des travaux de rencontre, pour un salaire identique ou inférieur à celui qu'ils refusent comme ouvriers qualifiés»¹⁷.

Si, dans ce cas, les résistances de l'éthique traditionnelle annoncent, en quelque manière, des formes modernes d'action, c'est cependant, en général, un véritable retournement des valeurs qui s'opère. Ce qu'accomplit l'individu devient le critère de son statut économique, au lieu que son statut lui fixait ce qu'il avait le droit d'accomplir. Bien que toute activité économique mêle et ait toujours mêlé imputation, *ascription*, et accomplissement, *achievement*, la hiérarchie entre les deux se renverse. Pour l'artisan, le commerçant, l'entrepreneur, le salarié; mais aussi pour l'exploitation des terres. La bataille des enclosures en Angleterre n'est pas un phénomène isolé, même s'il est particulièrement spectaculaire. «On dit que, dans l'ancien temps, la terre était attribuée selon la taille de la famille... et qu'on empêchait ainsi l'accaparement des terres et qu'on diminuait la distance entre riches et pauvres. ...(Mais)... cela signifie restreindre le riche pour donner au pauvre et, peu à peu, on en arriverait à étouffer les gens sages et diligents tout en encourageant les paresseux et les prodigues»¹⁸. Au Japon comme en Occident, l'apparition de la morale de l'accomplissement s'exprime dans des termes analogues.

En caractérisant cette différenciation de la morale économique dont l'éthique traditionnelle apparaît comme l'étape initiale, on ne saurait oublier que la diffusion des valeurs nouvelles ne s'est pas faite pacifiquement, ni dans un milieu social homogène. Ces valeurs sont revendiquées par certains groupes, qui cherchent à les imposer. Les groupes dominés élaborent des valeurs de résistance. Des deux côtés, ce sont des armes dans un conflit social, faites d'un alliage de moderne et de traditionnel.

Le salarié, par exemple, s'efforce de définir ses droits, et tout d'abord son salaire, sur le modèle de l'artisan ou du paysan, c'est à dire du travailleur indépendant. Adam Smith en donne une formulation remarquable: «Le produit du travail constitue la récompense naturelle ou le salaire naturel du travail. Dans l'état originel, qui précède

¹⁷ Béatrice et Sidney WEBB, *Industrial democracy*, London, 1897, II, p. 694 (c'est nous qui soulignons).

¹⁸ Mémoire de 1871 sur la révision des impôts fonciers, cité par E. Herbert NORMAN, *Japan's emergence as a modern state*, New York, Institute of Pacific Relations, 1940, pp. 137-8.

à la fois l'appropriation du sol et l'accumulation du capital, tout le produit du travail appartient au travailleur»¹⁹. Cette conception du salaire naturel est restée singulièrement vivace dans l'esprit des travailleurs. De la même assimilation entre salarié et artisan dérivait aussi la fameuse distinction entre productifs et improductifs (si confuse qu'elle soit dans la *Richesse des nations*), les seconds étant surtout entretenus sur les rentes et les profits²⁰, c'est à dire sur la part prélevée sur le salaire naturel²¹. Ces thèmes ont fourni matière à toute une idéologie revendicative des salariés, opposant une éthique du travail, au sens étroit du terme, à une éthique économique²². L'anarcho-syndicalisme français a probablement été le dernier grand mouvement ouvrier qui l'ait reprise sous une forme simple. L'ouvrier «est le créateur de la richesse nationale, et de cette richesse il ne profite pas. Ce sont, au contraire, les hommes qui ne la créent pas qui en sont les seuls bénéficiaires». «Le patron, le capitaliste» est un «non-producteur»²³ et la révolution à accomplir est d'autant plus simple dans son principe qu'elle ne fait qu'exproprier des inutiles. Cette contre-éthique, en face de l'éthique des dirigeants, est bien spécifiquement économique et ne se fonde pas sur l'application au domaine économique d'exigences morales définies ailleurs.

Inversement, l'éthique du travail qui a édifié l'*homo economicus* appartient caractéristiquement à une classe dirigeante. Elle n'est pas l'énoncé des mœurs dominantes ou des valeurs acceptées, mais un credo au service d'un succès et souvent un sermon adressé aux inférieurs. Les vertus économiques courantes (le travail, le sens de l'efficacité, la responsabilité, la discipline, voire la ponctualité), c'est d'abord ce qu'on reproche aux inférieurs de ne pas avoir. «L'obstacle le plus important contre lequel luttaient les pionniers de l'industrie manufacturière de l'Angleterre consistait surtout en... la difficulté de déshabituer les êtres humains du travail désordonné, improvisé, sans suite, et de leur inculquer la régularité inaltérable d'un

¹⁹ Adam SMITH, *op.cit.*, I, VIII, p. 29.

²⁰ *Ibid.*, II, III, p. 147.

²¹ Nous ne pouvons justifier ici de manière détaillée cette interprétation.

²² Les notions marxistes d'exploitation et de plus-value doivent beaucoup à cette conception: l'exploitation consiste dans la confiscation au profit de l'employeur de la différence entre le «salaire naturel» et le prix du travail-marchandise, et sa valeur affective repose en bonne part sur la légitimité du salaire naturel.

²³ Victor GRIFFUELHES, *L'action syndicaliste*, Paris, Librairie des sciences politiques et sociales, Marcel Rivière, Bibliothèque du mouvement socialiste, IV, 1908, p. 11.

automate compliqué»²⁴. Il faut donc éduquer le pauvre, faire pénétrer en lui les vertus nouvelles et, pour y parvenir, s'appuyer sur le besoin, sur «la pression pacifique, silencieuse et perpétuelle de la faim»²⁵.

Mais la pauvreté, de malheur, est devenue vice²⁶: immoralité, malhonnêteté, ivrognerie, paresse. L'infériorité se justifie et, par là même, elle se perpétue. «Tout le monde sauf les idiots, écrit Arthur Young, sait que les classes inférieures doivent être maintenues dans la pauvreté; sinon, elles ne seront jamais diligentes»²⁷. Il y a donc une morale propre aux pauvres: non l'ambition, mais la résignation; non l'initiative et l'entreprise, mais la discipline; non l'instruction et les lumières, mais la religion. «Dans l'état actuel de la société, la résignation aux privations et à la misère est un enseignement malheureusement plus utile pour une immense partie de la population, que l'instruction qui développe des idées et des désirs condamnés à demeurer sans satisfaction...»²⁸. Cette double morale aboutit en fait à maintenir les aspects les plus utiles pour les dirigeants de la dépendance traditionnelle.

La diffusion des principes les plus généraux de la nouvelle éthique du travail s'est donc faite en grande partie par la contrainte et le conflit. Toutefois, diverses valeurs médiatrices ont facilité son acceptation.

Les valeurs traditionnelles elles-mêmes ont été parfois mises au service des formes nouvelles: les liens de patronage et de dépendance, les attaches familiales et jusqu'au respect des autorités politiques longtemps établies ont facilité au Japon la route de l'industrialisation en assurant le recrutement et la docilité de la main-d'œuvre. Plus souvent, c'est une valeur intermédiaire, le nationalisme, appuyé sur des fidélités traditionnelles, mais leur donnant une forme nouvelle qui brise les cadres locaux, qui a motivé l'effort de développement et lui a servi de justification. «Le nationalisme a fourni à la société une idéologie capable de l'inspirer; il a ruiné à la base les traditionalismes et les particularismes et a fourni au gouver-

²⁴ Andrew URE, *Philosophie des manufactures*, I, 21; cité par Witold KULA, «Recherches comparatives sur la formation de la classe ouvrière», *Première conférence internationale d'histoire économique*, Paris-La Haye, 1960, p. 519.

²⁵ Cité par R. BENDIX, *op.cit.*, p. 74.

²⁶ Neil J. SMELSER, *op.cit.*, p. 80; et R. BENDIX, *op.cit.*, pp. 61-62.

²⁷ Cité *ibid.*, p. 63.

²⁸ Lettre de la chambre de commerce de Valenciennes (vers 1844), citée par A. LASSERRE, *La situation des ouvriers de l'industrie textile de la région lilloise sous la monarchie de juillet*, Lausanne, Nouvelle bibliothèque de droit, 1952, p. 187.

nement sa meilleure arme contre le scepticisme et l'opposition; il a donné à l'homme d'affaires et au technicien le sentiment de leur importance; et il a inculqué à l'ouvrier un sens des responsabilités et une discipline qui ont énormément facilité l'introduction du système industriel». Ce jugement sur l'Allemagne du 19^{ème} siècle²⁹ pourrait s'appliquer à la plupart des efforts de développement.

Les satisfactions individuelles (promotion, consommation accrue) n'ont peut-être pas joué un rôle primordial dans l'adoption des valeurs nouvelles (alors qu'elles tiennent une place croissante par la suite). D'abord parce que le succès économique n'a concerné qu'une élite restreinte. Ensuite, parce que les progrès de la consommation moyenne (très incertains pendant les premières décennies) ne pouvaient à eux seuls compenser les sacrifices demandés. «Les hommes renonceraient probablement à tous les perfectionnements des arts, à toutes les jouissances que donnent les manufactures, s'il fallait que tous les achetassent par un travail constant, tel que celui de l'ouvrier». Et, pour ceux-ci, «on n'arrivera sans doute pas à les envoyer à leur atelier en carrosse... : si tel devait être le résultat de ce zèle pour produire qu'excitent tous les écrivains et qu'encouragent tous les gouvernements, les ouvriers renonceraient bien vite à ce luxe qu'on leur ferait acheter par un pénible travail»³⁰. La prophétie est malheureuse, mais l'erreur est peut-être significative. Les besoins que satisfait le développement en sont en partie le produit. Ils dépendent eux-mêmes de la transformation de l'éthique du travail.

L'éthique traditionnelle du travail se définit donc par opposition à celle des pays d'économie plus développée et plus différenciée, et le mouvement de l'une à l'autre peut être caractérisé comme une «rationalisation», au sens wébérien de ce terme³¹. Il faut s'interroger, en conclusion, sur la nature de ce mouvement.

Tout d'abord, les valeurs selon lesquelles nous avons analysé l'éthique du travail ne lui appartiennent pas en propre. Spécificité, universalisme, accomplissement, s'appliquent à bien d'autres rôles sociaux. Personne ne soutiendrait aujourd'hui qu'un mouvement d'idées déterminé, le puritanisme par exemple, les a mises au monde.

²⁹ D. LANDES, «Industrialization and economic development in 19th century Germany», *Première conférence...*, p. 84.

³⁰ Sismonde de SISMONDI, *Nouveaux principes d'économie politique, ou de la richesse dans ses rapports avec la population*, Paris, Delaunay, 1819, tome I, livre II, ch. LII, pp. 78 et 80-1.

³¹ Max WEBER, *The protestant ethic and the spirit of capitalism*, trad. T. Parsons, London, Allen and Unwin, 3^e éd., 1950.

Mais suffit-il de les poser a priori comme les catégories de toute action ? Ne doit-on pas se demander par quels échanges réels entre les domaines de la vie sociale elles se sont constituées et généralisées, et quels sont les rapports, à ce sujet, entre « théorie analytique » et recherche empirique ?

Plus généralement, la rationalisation restait, chez Weber, un événement historique, même si ses conséquences tendaient à en universaliser la diffusion. Elle nous est souvent présentée aujourd'hui comme l'évolution logique d'un système. Assurément, les deux interprétations sont partiellement conciliables. Mais, au fond, l'opposition demeure, comme le montre le statut instable du type idéal chez Weber. La rationalisation est-elle histoire ou processus ? De la réponse dépend la portée des catégories que nous employons et de l'explication que nous pouvons proposer.

ADMINISTRATIVE ET BUDGÉTAIRE

Le problème des normes administratives et budgétaires

THE MAINTENANCE OF GROWTH

LE MAINTIEN DE LA CROISSANCE

Le développement économique d'un pays dépend de sa capacité à maintenir et accroître la production de biens et services. Cette capacité est fonction de la stabilité des institutions politiques et administratives, de la qualité de la main-d'œuvre, de la technologie, de la disponibilité des capitaux, etc.

Cette capacité administrative est en fait déterminée par une série de facteurs : la stabilité politique, la qualité de la main-d'œuvre, la technologie, la disponibilité des capitaux, etc. La stabilité politique est un facteur déterminant car elle permet de maintenir et d'accroître la production de biens et services.

Dans les pays en voie de développement, le problème se pose surtout dans les administrations publiques et il y a lieu de s'interroger sur les possibilités de réforme de ces administrations.

Le premier de ces facteurs est la stabilité politique. Il s'agit de maintenir la stabilité politique de la nation et de la faire passer de son état de dépendance à son indépendance. Le second facteur est la qualité de la main-d'œuvre, qui est fonction de la qualité de l'éducation et de la formation des employés publics et privés.

1. Voir, par exemple, *Public Administration in Developing Countries*, par le Comité International de l'Administration Publique et Sociale, 1962.

ADMINISTRATION ET BUREAUCRATIE

Le problème des moyens organisationnels du développement

MICHEL CROZIER

Centre National de la Recherche Scientifique, Paris

I. La précision, la rigueur et l'efficacité des administrations publiques et privées, la possibilité de coordonner des activités modernes complexes sans corruption, sans oppression et sans désordre, en un mot si l'on veut *la capacité administrative ou organisationnelle* d'une société donnée, constituent un des facteurs déterminants de son développement.

Cette capacité administrative certes n'est elle-même qu'un résultat; elle nous renvoie à de nombreux autres problèmes culturels, économiques et politiques qui doivent être étudiés, dans une optique plus large. Mais elle pose aussi des problèmes spécifiques dont on ne mesure pas toujours, autant qu'il le faudrait, l'importance¹. La croissance des «bureaucraties» et l'hostilité qui leur est généralement manifestée par la grande masse de la population peuvent être considérées en effet comme des phénomènes autonomes, ayant leur propre problématique et dont l'analyse empirique et théorique devrait permettre de découvrir de nouveaux aspects dans la sociologie du développement et conduire éventuellement à l'élaboration de méthodes nouvelles d'action.

Dans les pays en voie de développement, le problème se pose surtout dans les administrations publiques et il y revêt une acuité toute particulière. Divers facteurs, aussi bien politiques et sociaux que techniques, en sont responsables.

Le premier de ces facteurs est d'ordre historique et contingent. Il tient au passé colonial de la plupart de ces pays et à la façon dont ils ont réussi à acquérir leur indépendance. La lutte contre la puissance coloniale en effet a mobilisé tous les efforts et toutes les possibilités d'innovation de la société. C'est dans l'ordre politique et à travers des moyens politiques et administratifs que le succès est venu. C'est l'État nouveau qui les symbolise et c'est lui qui attire tous les

¹ Fred. W. RIGGS, «Public Administration: A neglected factor in Economic development», *Annals of the Academy of Political and Social Science*, May 1956.

talents, tous les espoirs et toutes les ambitions. Si les élites modernes ne pensent à s'exprimer qu'à travers le service de l'État, c'est dans l'administration et dans l'administration seule que l'on trouvera les forces de rénovation et de transformation, qui vont essayer de mettre en marche le processus de développement.

A cette prééminence de l'État et de son administration s'ajoutent généralement deux faits; d'une part le discrédit des entreprises capitalistes très souvent entre les mains de capitalistes étrangers ou allo-gènes et d'autre part la tendance naturelle de l'équipe au pouvoir à asseoir son pouvoir et à étendre son influence, en distribuant des emplois de fonctionnaires et de parafonctionnaires à une clientèle de plus en plus nombreuse².

La lutte contre le capitalisme étranger, ou trop étroitement associé avec l'étranger est une séquelle directe et inéluctable du processus d'indépendance et du climat dans lequel ce processus s'est généralement déroulé. Mais si les mêmes armes sont employées, le terrain du combat est différent et cette fois ce ne sont plus les partis politiques et l'action de masse qui en sortent renforcés, mais seulement les bureaucraties d'État, seules capables de faire fonctionner les organisations arrachées au capital étranger. L'importance des enjeux ne fait que renforcer la fascination que l'État exerce sur les élites et les détourner des innovations économiques, techniques et scientifiques qui constituent l'infrastructure nécessaire du développement des pays industrialisés*.

L'accroissement des clientèles des équipes au pouvoir répond à un besoin tout aussi pressant dans des sociétés en transition qui cherchent désespérément à parvenir à la stabilité. La multiplication des postes administratifs constitue en effet le seul moyen de récompenser les bonnes volontés et de s'assurer des fidélités.

L'hypertrophie du tertiaire et de l'administratif qui résulte de ces pressions conjuguées est rendue d'autant plus irrésistible que tous ces pays en voie de développement ont devant eux l'exemple de pays industrialisés qui leur offrent l'image d'activités administratives nombreuses et prestigieuses. Dans le monde actuel, le standing d'une nation se mesure tout d'abord à sa façade étatique et les gouvernants

² Joseph Ben DAVID, «La nouvelle classe dans les pays sous-développés», *Esprit*, fév. 1958, pp. 201-212.

* Nous voulons dire par là, non pas que les élites se détournent des techniques modernes, mais qu'elles les voient comme des modèles à imiter ou des recettes à appliquer et qu'elles négligent les recherches et les innovations qui, seules, pourraient leur permettre un développement indépendant et harmonieux.

comme les élites sont incapables de résister au désir de paraître qui les entraîne dans la concurrence. L'accélération de l'évolution semble finalement proposer aux pays en voie de développement des modèles disproportionnés avec leurs propres ressources.

Mais ces exemples et les facteurs historiques contingents qui les ont provoqués, n'auraient pas une telle influence, si n'existaient en même temps des données techniques impératives. Les objectifs ambitieux que se proposent toutes les sociétés en voie de développement exigent une planification stricte et l'intervention de l'État. La pénurie des ressources est telle que seul l'ensemble étatique semble pouvoir mobiliser les concours extérieurs et intérieurs, matériels et psychologiques indispensables.

Le problème qui se pose alors c'est le problème de l'action d'une minorité évoluée, gagnée aux perspectives de l'industrialisation sur des masses inéduquées et conservatrices, influencées certes par les idées nationalistes mais disposées naturellement à résister à tout changement. Comment la minorité peut-elle exercer son influence ? Étant donné son idéologie, les conditions de sa lutte contre la puissance coloniale et ce modèle idéalisé de société moderne tiré des exemples occidentaux ou soviétiques qu'elle veut passionnément imposer, c'est seulement dans la perspective de l'action planificatrice et étatique contraignante qu'elle croit pouvoir travailler. Mais cette orientation est pour elle dangereuse dans la mesure où elle a tendance à ne considérer que les buts à atteindre, sans vouloir tenir compte des moyens et sans s'apercevoir que son ignorance de ces mêmes moyens limite beaucoup plus sûrement ses possibilités de réalisation que ses éventuelles faiblesses politiques. Elle aura tendance en effet à utiliser les formes d'organisation les plus simples et les plus brutales, celles qui auront le plus immédiatement prise sur les masses. Mais ces formes d'organisation vont perpétuer la distance sociale et les habitudes de soumission, et vont rendre d'autant plus difficile aux nouveaux dirigeants d'exercer une action en profondeur. Ils y répondront en développant toujours davantage le pouvoir bureaucratique. Mais il s'agit là d'un cercle vicieux. On ne voit pas d'autres moyens d'introduire les formes d'organisation moderne qu'en utilisant la contrainte et cette contrainte suscite l'hostilité et freine le progrès. La bureaucratie est à la fois indispensable et l'obstacle le plus grand à surmonter. Elle se comporte en tout cas de plus en plus comme un phénomène autonome, qui impose aux événements un cours particulier.

II. C'est dans cette perspective que la réflexion du sociologue, sur

les caractères particuliers de la bureaucratie comme système d'organisation, peut apporter une contribution intéressante, pour la solution des problèmes des pays en voie de développement.

Avant d'en faire état cependant, une première équivoque doit être dissipée. C'est celle qui tient à la constante confusion opérée entre, d'une part la tendance générale à la «bureaucratisation» soulignée par Weber et, d'autre part, la bureaucratie au sens populaire et péjoratif du terme, qui évoque la lourdeur, la routine, l'inefficacité et le manque de démocratie d'un «appareil bureaucratique» et qui correspond aux études de dysfonctions effectuées par les sociologues. Max Weber lui-même déjà dans certains passages³ et, plus tard, dans l'essentiel de leur œuvre des penseurs révolutionnaires comme Rosa Luxemburg, Bruno Rizzi, Simone Weil⁴, des francs-tireurs comme Burnham⁵ et des conservateurs comme William H. Whyte junior⁶ ont confondu croissance des organisations et croissance des dysfonctions bureaucratiques, c'est à dire croissance de l'oppression. Cette thèse qui rencontre encore de nombreuses adhésions ne laisse guère d'espoir, sauf dans les utopies révolutionnaires, millénaristes ou dans un impossible retour en arrière. Elle est particulièrement décourageante pour les pays en voie de développement, auxquels elle ne propose d'autre solution que l'oppression bureaucratique.

Les études scientifiques de dysfonctions, malheureusement encore trop peu nombreuses, ont montré cependant qu'il n'y a pas de relation simple entre la croissance des organisations et le développement de la bureaucratie comme forme de routine et d'oppression. On peut soutenir bien au contraire que dans les sociétés où les grandes organisations dominent, il y a généralement plus de démocratie, plus de participation et plus d'initiatives individuelles. Nous n'entrerons pas ici dans cette controverse. Mais nous distinguerons nettement la concentration naturelle des activités humaines dans des unités de plus en plus grandes, de ce que le grand public appelle bureaucratie et nous nous en tiendrons à l'étude des dysfonctions qu'un tel terme recouvre, car c'est là le problème posé aux pays en voie de développe-

³ Voir par exemple les remarques de Weber au Congrès du *Verein für Sozialpolitik* (1909) citées par J. P. MAYER, *Max Weber and German Politics*, London, Faber and Faber, 1943, pp. 127-128.

⁴ Voir par exemple le numéro de la revue *Arguments* IV, 1960, n° 17 sur la bureaucratie avec de nombreuses citations de Trotsky, Rosa Luxemburg, Bruno Rizzi et Simone Weil.

⁵ James BURNHAM, *L'ère des organisateurs*, Paris, Calmann Lévy, 1947.

⁶ William H. WHYTE Junior, *The Organization Man*, New York, Simon and Shuster, 1956.

ment qui se trouvent en difficulté, non pas parce qu'ils doivent créer de grandes organisations, mais parce qu'ils n'ont pas les capacités administratives nécessaires pour éviter, en les créant, de provoquer le développement de dysfonctions bureaucratiques.

La première théorie sur les dysfonctions bureaucratiques, celle de Merton, mettait avant tout l'accent sur la déformation subie par l'agent d'exécution, le bureaucrate⁷; la discipline nécessaire pour obtenir dans le cadre bureaucratique le comportement standardisé souhaité a pour conséquence chez les fonctionnaires un déplacement des buts — l'attitude ritualiste — et la rigidité qui en résulte leur rend difficile l'adaptation à leur tâche elle-même; parallèlement au niveau du groupe, cette rigidité développe l'esprit de caste, ce qui crée un fossé avec le public et rend de ce fait l'organisation d'autant moins efficace.

Gouldner, dix ans plus tard, propose un schéma plus complexe et plus général: la dysfonction constitue une sorte de cercle vicieux⁸. Les règles bureaucratiques réduisent les tensions créées par la subordination et le contrôle, mais en même temps les protègent et renforcent les difficultés qui rendent indispensable le recours à la subordination et au contrôle et, en particulier, les différences de valeurs entre groupes, l'impossibilité d'élaborer des normes acceptables par tous et le déclin des interactions amicales informelles.

Ces théories attirent bien l'attention sur les points sensibles d'un système d'organisation et, plus particulièrement, sur les sources de la routine et de l'inefficacité bureaucratique. Mais elles restent statiques et descriptives et ne mettent pas en évidence les facteurs d'évolution qui déterminent la plus ou moins grande importance des dysfonctions bureaucratiques.

Nous avons essayé récemment de proposer une théorie plus dynamique à partir des progrès récents de la théorie des organisations et en nous servant en particulier des résultats des études sur les prises de décision⁹. Pour nous, un système d'organisation bureaucratique est un système trop rigide pour se corriger en fonction de ses erreurs et pour s'adapter sans crise à la transformation de son environnement. La rigidité ou si l'on veut le cercle vicieux bureaucratique tient

⁷ Robert K. MERTON, «Bureaucratic Structure and Personality», *Social Forces*, XVIII, 1940, pp. 560-568.

⁸ Alvin GOULDNER, *Patterns of Industrial Bureaucracy*, Glencoe, Free Press, 1953.

⁹ Michel CROZIER, «De la bureaucratie comme système d'organisation», *Les Archives Européennes de Sociologie*, 1961, n° 1, pp. 18-46.

au mode de gouvernement adopté par l'organisation ou, en termes plus simples, aux moyens qu'elle utilise pour obtenir, de ses membres, le minimum de conformité nécessaire à son fonctionnement. Ces modes de gouvernement ou ces moyens doivent répondre à la fois aux fins de l'organisation et aux besoins de l'individu. Les individus et les groupes qui font pression dans un sens bureaucratique ou ritualiste ne le font pas parce qu'ils ont été déformés par le moule auquel ils ont dû se soumettre ou parce qu'ils sont attachés au passé, mais parce qu'ils ont absolument besoin, pour promouvoir leurs intérêts, de la protection que leur offre la rigidité bureaucratique. Cette protection doit être d'autant plus forte que les moyens employés pour obtenir la conformité sont plus brutaux et contraignants.

Si l'on admet cette définition et ce premier schéma, l'importance de la rigidité bureaucratique dépend de plusieurs facteurs indépendants; tout d'abord l'aptitude de la population à se plier aux nécessaires conformités; en second lieu le montant de conformité requis par les activités à mener à bien; enfin le choix des objectifs et des moyens, effectué par les dirigeants en fonction des facteurs précédents.

L'aptitude du personnel potentiel d'une administration à se plier aux règles dépend de son degré de développement technologique et des traits particuliers de son système culturel. Il n'est pas besoin d'insister sur de tels facteurs. Ils constituent le thème central de beaucoup des recherches lancées sur les problèmes du développement. Notons cependant qu'on insiste la plupart du temps sur les problèmes de l'adaptation à la vie urbaine et à la vie industrielle, en considérant les sujets étudiés sous leur aspect le plus passif. Nous voudrions suggérer que de nouvelles recherches soient entreprises pour comprendre le rôle actif joué par les groupes en voie d'acculturation dans les organisations administratives et sur la pression qu'ils font peser sur l'organisation et ses moyens d'action.

Le montant de conformité nécessaire à l'intérieur d'une organisation a été encore moins étudié. Or il semble s'avérer que les progrès des techniques d'organisation et une meilleure compréhension de la psychologie des individus et des groupes, au sein d'une organisation, permettent déjà dans les organisations les plus avancées de se contenter d'un montant de conformité plus réduit. La prévision avec un personnel mieux adapté pourra de plus en plus remplacer, au moins en partie, la contrainte et la manipulation à l'intérieur des organisations. Dans l'ensemble social enfin, la planification souple permettra de laisser sa liberté à l'agent économique, tout en aboutissant au résultat souhaité de coordination.

De façon très générale, on peut donc conclure que l'évolution des formes d'organisations dans nos sociétés industrielles devrait permettre une beaucoup plus grande tolérance, vis à vis des particularités personnelles et des besoins propres de chaque individu et que, d'autre part, les individus eux-mêmes devraient se sentir plus libres et plus forts, vis à vis de la société et des organisations dont ils doivent faire partie, dans la mesure où toute participation les engage moins profondément et où ils sont plus facilement capables de s'en dégager et de trouver des solutions de remplacement matérielles et morales. Alors qu'au Moyen Age, seules des organisations de formes rigides, sinon monacales, engageant l'individu jusque dans son comportement le plus intime, pouvaient parvenir à une efficacité raisonnable; dans notre société industrielle nous avons affaire à des organisations beaucoup plus souples capables de se contenter d'une loyauté temporaire, sans que leur efficacité en soit atteinte.

Le dernier de nos trois facteurs limite cependant la portée de ces conclusions. Le choix que les dirigeants peuvent faire des objectifs à rechercher et des moyens à employer en fonction des facteurs précédents n'est pas indifférent. Dans les sociétés les plus avancées généralement l'importance de ce dernier facteur est relativement faible, car le développement théorique et pratique de la réflexion sur les organisations tend à rendre les dirigeants de plus en plus conscients de l'interdépendance des fins et des moyens et de la priorité à donner à l'étude des moyens organisationnels dans la définition des objectifs et des programmes. L'on se rend compte de plus en plus que le seul moyen pour une organisation de surmonter les obstacles qui s'opposent à sa croissance, c'est de se décentraliser, c'est-à-dire de s'assouplir et de briser les cercles vicieux bureaucratiques qui la paralysent. Tout ce qu'on peut dire c'est que la souplesse plus grande qui rend la participation des individus à des activités standardisées et contrôlées plus supportable, permet à ces activités de se développer au maximum.

III. La situation est totalement différente dans les pays en voie de développement. Gouvernants et gouvernés refusent généralement de reconnaître l'interdépendance des fins et des moyens, car ils craignent implicitement, s'ils attachent trop d'importance aux moyens, de devoir renoncer aux objectifs qui symbolisent leur indépendance et leur maturité. Essayons de voir comment notre schéma peut s'appliquer dans un tel contexte.

Contrairement aux vues des pessimistes révolutionnaires des an-

nées 1920, il semble, tout compte fait, que l'oppression bureaucratique soit plutôt derrière nous que devant nous et que ce soient les pays en voie de développement et souvent justement les plus révolutionnaires qui risquent le plus d'en être affectés. Si l'on accepte le schéma que nous venons de proposer, en effet c'est chez eux que les facteurs de rigidité sont les plus nombreux et les plus puissants.

Pour qu'une organisation ou un ensemble social puissent se corriger facilement en fonction de leurs erreurs et s'adapter sans crise aux transformations de leur environnement, il faudrait en effet que les communications soient faciles entre la base et le sommet, entre les dirigeants et les dirigés, que les transformations de l'environnement ne soient pas trop considérables et que les objectifs soient à la mesure des moyens organisationnels dont on dispose. Sur tous ces points, les pays en voie de développement cumulent naturellement les plus grandes difficultés. Non seulement ils seront plus profondément affectés que les pays développés par les dysfonctions bureaucratiques, mais le type même de ces dysfonctions sera anachronique, par rapport à celui des pays avancés.

Le ritualisme décrit par Merton et qui fit la joie des romanciers du XIX^e siècle européen a beau avoir à peu près disparu des administrations publiques et privées avancées, il refléurit de plus belle dans les administrations des pays en voie de développement. Ici les facteurs de déformation professionnelle se rencontrent avec les besoins de protection, les deux influences procédant de l'existence du même immense fossé entre dirigeants et dirigés. Pour pouvoir obtenir des agents que l'on recrute la fidélité et la responsabilité indispensables, il faut les soumettre à un entraînement rigoureux qui les standardise et les limite de la même façon que le *drill* prussien transformait les grenadiers en robots, il faut aussi obtenir d'eux un engagement total, si l'on veut qu'ils échappent aux contraintes de la tradition. Des agents soumis à un tel régime ne peuvent travailler que s'ils sont protégés par une rigidité vraiment à toute épreuve, aussi bien contre leurs supérieurs que contre le public. Le ritualisme assure à la fois cette protection et sa légitimation. Dans un monde violent où la contrainte est partout présente et où l'arbitraire menace, seul l'attachement aux formes offre la stabilité nécessaire à la poursuite d'une activité organisée.

La différence de statut culturel et parfois même de langue qui sépare les classes dirigeantes et les bureaucrates du reste de la population renforce encore le besoin de protection et la dysfonction elle-même. Si les bureaucrates et les administrés ne peuvent pas communiquer du fait de l'absence d'un langage commun, ou tout au moins de

conceptions communes sur les buts et les moyens de l'action, le schéma décrit par Gouldner est inéluctable. Seuls la subordination et le contrôle permettent d'obtenir la conformité jugée indispensable. Pour atténuer les tensions que le recours à de telles méthodes crée, des règles impersonnelles bureaucratiques sont indispensables, mais ces règles en même temps perpétuent les tensions. Le bureaucrate se réfugie dans le ritualisme. Les administrés refusent de participer et la machine administrative tourne à vide.

Les difficultés qu'éprouvent les gouvernants à traduire dans la réalité les plans grandioses de développement qu'ils élaborent à l'image de ceux des nations plus développées ne les amènent pas, au moins dans un premier stade, auquel la plupart des pays en voie de développement se trouvent encore, à réviser leurs objectifs et à mettre l'accent sur les méthodes et les moyens du développement. Suivant le même cercle vicieux que l'on retrouve derrière les rigidités bureaucratiques, elles aboutissent au contraire à renforcer leur pression autoritaire et réglementaire qui va se traduire, au niveau de l'exécution, par la généralisation du ritualisme. Plus la contrainte sera forte et plus l'administration sera apathique et le petit bureaucrate étroit et tâtilon. La seule solution à cette impasse, à part bien sûr le camouflage officiel, c'est le recours aux procédés idéologiques révolutionnaires de type généralement charismatique. Ce n'est pas un hasard si tant de pays en voie de développement y recourent et ce malgré des orientations politiques fort différentes. Mais si l'enthousiasme télécommandé des masses rétablit un courant de participation brisé par les méthodes autoritaires des dirigeants, cette participation reste relativement factice, elle ne permet pas d'échapper aux dysfonctions bureaucratiques; elle atténue seulement leurs conséquences défavorables et tend finalement de la même manière que précédemment à perpétuer des tensions qu'elle rend plus facilement supportables.

Les conséquences sociales de l'action administrative et de l'action idéologique des dirigeants cherchant à accélérer le développement d'une société jusqu'alors stagnante ou coloniale, ne sont pas moins importantes. Elles aboutissent à la création et au renforcement d'une couche sociale de bureaucrates qui apparaît à la population comme parasitaire. La fonction de cette couche sociale certes est indispensable. Elle constitue le seul moyen d'action, le seul levain dont disposent les dirigeants pour toucher les masses. Mais ce levain, ces moyens d'action, du fait des techniques d'organisation utilisées, ne jouent leur rôle qu'au prix d'un gaspillage énorme de ressources. La couche bureaucratique cherche à tirer parti de la situation stratégique

qui est la sienne et ce faisant tend à ralentir le progrès même dont elle a la charge¹⁰.

Pour toutes ces raisons, on peut parler d'un blocage bureaucratique pour tous les pays en voie de développement. L'observation des expériences les plus diverses actuellement en cours, si nuancée soit-elle nous montre que les conclusions que l'on peut tirer de la théorie sont confirmées par les faits. La bureaucratie ne constitue pas l'avenir menaçant qui guette les pays en voie de développement. Elle constitue plutôt l'obstacle hérité du passé contre lequel buttent les dirigeants et leurs peuples, du fait de l'impossibilité où ils se trouvent de découvrir les raccourcis qui leur permettraient de faire l'économie de la longue gestation des pays occidentaux¹¹.

IV. Jusqu'ici nous nous sommes contentés de proposer un schéma d'interprétation des difficultés que devaient rencontrer les pays en voie de développement du fait des servitudes bureaucratiques. Nous avons pu conclure, en restant dans le domaine théorique, que ces servitudes étaient d'un ordre différent de celles dont se plaignent les citoyens des pays industrialisés. Pouvons-nous aller plus loin et proposer, sinon des solutions, du moins des voies de recherche.

Le problème posé est celui de l'action sociale. Dans le cadre d'une société traditionnelle, l'action sociale n'est pas consciente de ses fins ou plutôt elle se propose des fins qui sont du domaine du surnaturel; l'homme change, la société se transforme, sans qu'individus et groupes, gouvernants et gouvernés aient voulu consciemment ce changement. L'ère moderne se caractérise par une prise de conscience beaucoup plus aiguë des buts et des moyens. L'action sociale devient consciente. Mais elle le devient d'abord dans le cadre d'une rationalité mécaniste appauvrie qui implique une dichotomie profonde entre dirigeants et dirigés, entre le monde des fins et celui des moyens, et des procédés normatifs et contraignants ayant naturellement des conséquences bureaucratiques dysfonctionnelles. Ce n'est que dans les derniers vingt ans, avec l'apparition des nouvelles techniques de recherches en matière de décision et l'invention d'instruments de plus en plus perfectionnés permettant de faire un saut qualitatif dans le domaine du raisonnement administratif, qu'un nouveau type de rationalité plus souple et moins contraignant, moins catégorique certes

¹⁰ Fred W. RIGGS, «Agraria and Industria, toward a typology of comparative administration», in William S. SIFFIN, *Toward the comparative study of Public administration*, pp. 23-117.

¹¹ MORROE BERGER, *Bureaucracy and Society in Modern Egypt*, Princeton, University Press, 1957.

mais beaucoup plus riche a pu se développer dans les pays avancés¹³. L'action sociale dans le cadre de cette nouvelle rationalité peut tenir compte d'une multiplicité de variables et devrait permettre finalement de faire l'économie des erreurs et des difficiles corrections nécessaires dans le cadre de la rationalité mécaniste.

Les pays en voie de développement se trouvent tout juste en train d'échapper à la rationalité traditionnelle et il est naturel qu'ils n'y parviennent que comme autrefois leurs devanciers européens, en surestimant et en valorisant les catégories bien insuffisantes pourtant de la rationalité mécaniste taylorienne. Leur naturel enthousiasme pour cette rationalité nouvelle implique une dichotomie entre dirigeants et dirigés, une autorité contraignante et éventuellement une mobilisation idéologique. La situation est en même temps, d'un certain point de vue, encore beaucoup plus difficile qu'au moment des révolutions industrielles européennes, car il y a eu accélération du progrès, que les efforts à accomplir sont beaucoup plus grands et qu'il existe en fait un modèle d'autant plus contraignant et éprouvant qu'il apparaît tout proche dans le cadre de la rationalité scientifique, tout en restant hors d'atteinte dans les faits.

L'existence du modèle offert par les pays plus développés devrait finalement cependant faciliter l'adaptation, à partir du moment où les élites des pays en voie de développement seront capables de s'inspirer des méthodes et non plus seulement des résultats. Les progrès des techniques et des connaissances en matière d'action, l'apport des sciences sociales modernes et les nouvelles conceptions de la rationalité qui commencent à émerger à partir de tous ces progrès pourraient fournir en effet des possibilités insoupçonnées aux pays en voie de développement. Il n'est pas interdit d'espérer que le passage de la société traditionnelle à la société industrielle puisse se faire en économisant certaines au moins des très dures épreuves qu'annonçait le recours exclusif au scientisme contraignant des pionniers du XIX^e siècle.

Certes il ne s'agit encore que de spéculations. Cependant on peut déjà définir un certain nombre de problèmes clefs dont l'étude objective devrait permettre d'apporter une contribution décisive dans la lutte contre les tendances bureaucratiques.

Le premier de ces problèmes, celui de la communication est naturellement celui qui a été le plus étudié¹⁴. Mais on n'a peut-être pas

¹³ James C. MARCH et Herbert SIMON, *Organizations* et spécialement le ch. VI, «Cognitive Limits on rationality».

¹⁴ Bert HOSELTZ, «Non Economic Barriers to Economic Development», *Economic Development and Cultural Change*, 18-21, Mars 1952.

fait assez attention aux aspects de ce problème qui intéressent plus proprement l'action administrative. En particulier des études sur la signification des règles et sur la façon dont elles sont intériorisées, pourraient être d'un grand secours. Les théories de la motivation sur lesquelles repose implicitement l'action administrative dans les pays en voie de développement ont été complètement abandonnées en Occident, à la suite des travaux des psychologues sociaux. Il est trop facile de déclarer que seules les méthodes de contrainte et de mobilisation idéologique sont efficaces dans les pays ayant un retard trop grand à combler. La pente naturelle des dirigeants les y conduit, mais nous avons vu qu'y céder conduit à un énorme gaspillage qui est le prix de la rigidité bureaucratique. Il n'est pas sûr que la recherche ne montre pas que même sur ce terrain difficile d'autres méthodes de communication plus lentes peut-être au début ne puissent pas conduire à de meilleurs résultats. Certaines expériences industrielles le laisseraient présager¹⁵. On peut penser en même temps qu'une action générale de formation qui briserait le monopole des bureaucrates sur les formes de communication privilégiées de l'action administrative permettrait d'éviter les écueils les plus graves du ritualisme et de l'esprit de caste.

Le second type de recherches, qui pourrait, à notre avis, apporter beaucoup, concerne le problème des corps intermédiaires. Le développement se fait en général contre les corps intermédiaires traditionnels qui ont tendance à devenir le refuge du conservatisme¹⁶. Mais en les supprimant, on brise généralement une série de circuits de communications informelles et on amorce des processus bureaucratiques impliquant apathie, contrainte et sporadique révolte. Les possibilités de transformation et de reconversion des corps intermédiaires peuvent constituer un autre élément décisif dans la lutte contre la bureaucratie.

Une troisième voie de recherches qui a déjà donné lieu à de très intéressants progrès pourrait compléter les deux premières; c'est celle qui porte sur le problème de l'engagement et de la participation¹⁷. Là encore des travaux portant à l'origine sur le monde industriel devraient être étendus au monde administratif. Le problème essentiel

¹⁵ A. K. RICE, *Productivity and Social organisation. The Ahmedabad Experiment*, London, Tavistock Institute, 1958.

¹⁶ David APTER, *The Gold Coast in Transition*, Princeton, University Press, 1955.

¹⁷ Wilbert MOORE and Arnold FELDMAN, *Labor Commitment and Social Change in Developing Areas*, New York, Social Science Research Council, 1960.

est de comprendre comment des individus venus de la société traditionnelle peuvent accéder à une participation à la fois active et limitée, à un engagement sérieux mais cependant temporaire, comment ils peuvent se soumettre à la concurrence, sans se trouver paralysés par la peur du risque. Une compréhension meilleure des voies d'acculturation individuelles ouvrirait de nouvelles perspectives sur la stratégie du changement et sur le rôle de l'administration dans le changement; elle aiderait aussi à approfondir la réflexion sur l'utilité et les limites de la règle contraignante.

Enfin et surtout le plus gros travail devrait porter sur la fonction, le rôle et l'idéologie des dirigeants des pays en voie de développement et sur l'utilisation possible des calculs stratégiques les plus avancés dans les décisions qu'ils ont à prendre¹⁸. C'est à leur niveau en effet que se pose le problème le plus décisif, celui de l'abandon de la rationalité du XIX^e siècle. Et c'est probablement là que l'impact des pays développés peut être le plus grand. Il n'est pas interdit de penser en effet que l'on puisse petit à petit dégager un modèle tout à fait différent d'action sociale, fondé non plus sur la primauté du résultat et sur une conception étroite de l'efficacité mesurée en termes de conformité au but, mais sur un calcul stratégique très large tenant compte des résistances et des déviations et du coût réel des erreurs bureaucratiques. Certains des éléments de ce modèle avaient fini par s'imposer empiriquement et au prix de très lourds sacrifices aux dirigeants des pays industrialisés occidentaux, du fait de l'existence d'une pluralité de centres de décision. La prise de conscience que l'on commence à en faire maintenant à travers les progrès des techniques d'analyse stratégique devrait permettre de transformer ces règles traditionnelles et empiriques en modèles d'action rationnels qui éviteraient à la fois les écueils bureaucratiques de la planification trop contraignante et ceux de l'anarchie de la lenteur et de l'injustice qu'impliquerait l'application de l'économie de marché traditionnelle aux pays en voie de développement.

¹⁸ Voir à ce sujet MORROE BERGER, ouvrage cité. HARBISON et MYERS, *Management in the Industrial World*, New York, Toronto, 1959, et spécialement ch. 2 et ch. 7 et 8.

INDUSTRIALIZATION AND INDUSTRIALISM CONVERGENCE AND DIFFERENTIATION

ARNOLD S. FELDMAN

University of Delaware and Northwestern University

and

WILBERT E. MOORE

Princeton University

The contemporary sociological interest in social change derives in some small measure from «purely» theoretical developments, particularly from attempts to preserve the useful conception of social phenomena as constituting «systems», while simultaneously permitting elements, relationships, and hence entire systems to be altered in the course of their operation. Such theoretical constructions, however, tend to become forbiddingly formal, and even disembodied, unless they are related to empirical observation of social transformations.

The growing attention to a class of empirical phenomena — the social changes related to industrialization, or, more broadly, economic development — has probably provided a greater impetus to theoretical work on social dynamics than have the logical requirements of theory construction as such¹. The circumstance that some of the interest in economic development rests on, or is modified by, such practical desiderata as «orderly growth» or «balanced development», does not as such destroy the scientific utility of examining sequences of change and their continuing consequences.

Although the attempt to analyze, or especially to plan, social transformations related to economic modernization has revealed the poverty of dynamic theory, the ways in which many scholars approach the problems have tended to minimize the challenge to conventional conceptions of social equilibrium. It is understandable that an attempt should be made to deal with empirical observations of change without sacrificing the framework of the «functionally integrated» social system, but this has led to some quite unaccep-

¹ This paper is derived from a joint work now in progress on *Order and Change in Industrial Societies*. The project has been sponsored by the Center of International Studies, Princeton University, and aided by a National Science Foundation Grant, G17623.

able formulations. In order to achieve a closer fit between fact and theory, it is necessary to modify several fundamental conceptions: (a) the qualities of social systems generally, (b) the nature of the impact of the industrial mode of economic organization on non-industrial societies, and, most especially, (c) the special sources of continuous change in industrial societies.

THE CHANGEFUL CHARACTER OF SOCIAL SYSTEMS

The chief feature of the model of society that most sociologists and anthropologists use is its emphasis on *system* and the strict interrelations of social events. This functional approach emphasizes the continuities, which are real and essential elements of social systems, and it provides a kind of check list for tracing out the consequences of *given* changes. Its chief errors are that it tends to obscure tensions and strains, and to pay relatively minor attention to the variable probabilities of change occurring within the system, and especially the growing element of deliberate change in social systems.

Industrialization: From Stasis to Stasis

The conceptual scheme for dealing with the phenomenon of industrialization that provides the least departure from equilibrium models attends to only one segment of social dynamics. That segment is the transformation of traditional structures under the impact of a complex but cohesive set of components of industrialism, viewed as an exogenous variable that does not itself need explanation. It is our contention that this approach rests on a number of untenable assumptions, some of which are patently false once they are made explicit, and others of which require modification in view of empirical evidence and an intrinsically dynamic model of human societies.

The essential character of the assumptions underlying most of the discussion of industrialization may be summarized by three interrelated but analytically separable positions.

1. Economic transformation is viewed as the intermediate phase of a three-stage model of social transformation: (a) a static, pre-industrial stage, (b) a dynamic, transitional stage, and (c) a static stage following the «industrial revolution».

2. During transition, industrialism is viewed as an externally induced system that has a problematic impact on the presumably static

and resistant traditional structure. Structural analysis is used to trace through the consequences of the new set of social elements, but only rarely is attention given to the interaction of structures in juxtaposition, and the resulting modification of the structure of industrialism.

3. Although antecedent cultures are conceded to be widely diverse the process of industrialization is viewed as leading to a common destination. When the transition is complete, the required structural changes in social systems will have been made, the boxes will be «filled in», and the post-industrial societies, implicitly static, are explicitly alike.

Now these assumptions, although wrong in every case, have not been entirely mischievous. They have resulted especially in cogent generalizations concerning the structural changes that are either required or have a high probability as antecedents, accompaniments, or consequences of economic development². In view of the conceptual model used in analysis, the results are mainly an aggregation of two variable propositions, based on the normative or organizational compatibilities of distinguishable components of social systems *vis-à-vis* industrialism. When more searching questions are raised regarding rate and sequence of change or interaction among components in the course of alteration, the weaknesses of the three-stage model are revealed.

SOCIETY AS A TENSION-MANAGEMENT SYSTEM

Now, while the image of social systems briefly described above and the derivative conception of social dynamics are not to be discarded, clearly the analytical scheme must be supplemented. «Dis-equilibrating» variables must be written in, or else the scheme will have an ever-growing discordance with empirical reality. This analytical problem leads to a rather simple «tension» or «strain» conception of social systems and the manner in which they experience change. In contrast to the «transition» model, summarized in the preceding section, we propose these three propositions:

1. All societies are subject to and marked by *internal* sources of

² See, for example, Wilbert E. MOORE, «The Social Framework of Economic Development», Ralph Braibanti and J. J. Spengler, eds., *Traditions, Values and Socio-Economic Change*, Durham: Duke University Press, 1961, pp. 57-82; MOORE, «The Impact of Industry», Bert F. Hoselitz and Wilbert E. Moore, eds., *Industrialization and Society*, The Hague: Mouton, in press, 1962.

change. Although social phenomena are appropriately viewed in terms of systems, those systems are not to be conceived as precisely in equilibrium or their change processes as exclusively self-equilibrating. The sources of change include persistent tensions, some of which generate conflict — for example, the problem of equity in the allocation of such scarce values as time, treasure, and loyalty — and others that provide continuous challenges because final solutions are impossible — for example, compliance with ideal norms, or the meaning of the ultimate tragedy of man's mortality³. Industrialization may provide partial solutions to existing tensions as well as setting up its own set of tension-producing demands on pre-industrial social systems.

2. The antecedent structures, the character of the industrial impact and its processes of imposing change, and the precise characteristics of industrialized societies are all variable. This variability is not so great as to make any generalization impossible, but does limit the number and leverage of high-level generalization. Lower-level but empirically richer generalization appears to depend on change-typologies that stop short of complete historical particularity, but identify categories of questions without producing uniform answers.

3. Industrializing and industrial societies exhibit, besides minimum structural congruences, a similarity in two characteristics of change: a high emphasis on deliberate change, and the consequences of continuous differentiation. Both of these require, for systemic viability, modes of tension management, but those modes are not likely to be alike, nor to become so.

Some further comments are in order concerning the order-maintaining qualities of social systems. All social systems include persistent patterns of action that may change very slowly. They afford a considerable measure of day-to-day predictability in social behavior. Although these patterns may be viewed as containing and controlling strains as between the part and the whole — for example, between the individual and the group, the sub-system and the super-system — some of their functions of providing order may be viewed as preventing conflict.

The «order» characteristics of any social system thus consist of both regularized patterns of action and of institutions that control, ameliorate or canalize the conflict produced by persistent social strains. A society encompasses conflict and its associated change as

³ See MOORE, «A Reconsideration of Theories of Social Change», *American Sociological Review*, 25, December 1960, pp. 810-818.

well as a social order that comprises tension-preventing and tension-managing devices and systems.

Tension-management systems are inherently dynamic in that the persistent social strains that they manage offer most hospitable environments for social change within any society. Although profound social strains may never be completely solved, they are also quite unlikely to endure unaltered.

Moreover, the changes that result from persistent strains will in some measure bring about new sources of strain and tension. The new social forms that result from any given social change will conflict with some existing norms and will adversely affect some existing interests. These same changes will also support and complement other existing norms and interests. Since it is extremely unlikely that the consequences of change will operate completely in a single direction, any given social change is potentially both conflict-producing and conflict-reducing.

The industrialization process, we shall argue, comprises a complex of social changes that are neither precisely determinate in sequence nor finite in duration. The continuously dynamic character of industrialization, at any «stage of development», gives added valence to the tension-management features of order as compared with less changeful social systems or with the functional interplay of persistent patterns of action.

THE PARTIAL CONGRUENCE OF INITIAL DESTINATIONS

If one asks, «Are industrial societies becoming alike?» the common answer among sociologists would be a simple «Yes», based on the supposed requirements for structural consistency, given a mode of economic production⁴. In behalf of an affirmative reply one could note the marked extension of merit-based educational opportunities in England, the increased incidence of marital choice based on romantic love in urban France, and the ubiquity of organization men in Soviet industry. But let us not be too hasty. We must also concede the durable qualities of one-party government in Russia, the alternation of multi-party instability and charismatic political unity in France, and the hardy survival of parliamentary government in

⁴ Several points noted in this and subsequent sections are based on a paper by the present authors, «Are Industrial Societies Becoming Alike?» That paper was presented at the American Sociological Association in St. Louis, August 1960.

England. No trends now in evidence would lead us to expect a convergence of political systems, unless one accepts, in faith or fear, the forcible imposition of a single political system by a unique world power.

Much of the support for the supposedly common structural characteristics of industrial societies derives in fact from analysis of the industrialization process, particularly in the contemporary context. The analytical studies typically ask, "What are the social changes that can be expected to accompany and follow successful industrialization?" Implicitly or explicitly, some salient structural features of industrial societies are identified as the terminus of a path progress, and resistances, tensions, and strains in the transformation of the pre-industrial social order to an industrial one are then identified and appraised.

The degree of functional determinism, that is, the extent of the requiredness of elements in an industrial social structure, differs from one interpreter to another. However, virtually no one rejects the notion that industrial societies share a core set of social structures that together provide a kind of extended operational definition of industrialism itself. This core would include the factory system of production, a stratification system based on a complex and extensive division of labor and hierarchy of skills, an extensive commercialization of goods and services and their transfer through the market, and an educational system capable of filling the various niches in the occupational and stratification system. If one goes much beyond this list the degree of requiredness of variability becomes distinctly controversial.

There are major difficulties in extending this idea of growing similarity to all elements and features of social systems and to a prediction of an enduring convergence among industrial societies. We may distinguish three principal sources of variability, although these can and must be subdivided. The first is the character of the pre-industrial social structure and its influence on subsequent social states. The second is the route or trajectory of industrialization. The third is the structure of industrial societies, structure being used in a loose and extensive sense. The first two limit generalizations concerning the common features of *industrialization*, and the third casts doubt on the persistent or increasing convergence of *industrialism*, that is, the structural features of highly industrialized societies.

DIFFERENCES IN ORIGIN

The fact of the social and cultural diversity of currently pre-industrial societies has been well established, chiefly by anthropologists. Some of the criteria of classification that have been invoked are: the extent to which the society enjoys a great cultural tradition as in the cases of India and China; whether the current national state has been historically organized as a single social system, as is *not* the case with many African societies; the pre-industrial level and rates of economic development; demographic factors; previous involvement with industrial societies and the nature of this involvement, etc.

It would appear that each society about to attempt industrialization starts from completely different points of origin. We think that this is not completely so in many respects, and that many social scientists seem to have some special investment in keeping «their» society unique. Nevertheless, there are clear and important differences among pre-industrial social systems — differences that may significantly affect the course or trajectory of a society during industrialization. The principal critical issue is one of relevance to economic development or industrialization. For the true functional determinist the question of relevance does not arise. It is a matter of faith and conviction that everything is related to everything. And anthropologists and sociologists are generally most impressive when they trace out the connections between, say, a given change and a consequence in some seemingly remote aspect of culture or social action. Yet surely the examples are a radically unrepresentative selection from among the myriads of variations and changes that are essentially inconsequential. What still remain to be codified are the necessary or highly probable routes and mechanisms of systemic articulation, and conversely, the kinds of variability that barely escape the derogatory designation of «chance», if they escape it at all.

We are essentially forced back to a minimal position. Some elements of any pre-industrial culture or social system cannot accompany industrialization. These represent impediments or required changes. Yet we can go one step further. The inconsistent elements of pre-industrial systems do not simply disappear, lost without trace. Rather, if industrial development does continue, they become attenuated, partially suppressed, partially adapted to changes in the core structure. But by their persistence, they constitute a continuing source of tension, a focus of social problem-solving, a challenge to scho-

lars and administrators alike who want the system tidy. The solutions, we suggest, are always partial, and always have further consequences that in turn provide new points of tension.

TRAJECTORIES OF TRANSFORMATION

Although industrialization, in the somewhat restricted sense of economic modernization, requires certain minimum pre-conditions for example, the mobility of the factors of production — and leads to certain common features of social structure to be noted subsequently, the route to industrialization is neither unique nor randomly variable.

In some situations history itself prevents its own repetition, for its lessons and results become the basis of new social actions. The simplest illustration of this is the lack of necessity for a newly developing economy to repeat either the timing or sequence of technological change. More fundamentally, there now exist a number of advanced industrial economies, which, even if they are viewed as converging, *still* provide alternative models of ideology, political control, and peripheral or non-core structural features. The available models permit a degree of choice to the developing area that earlier innovators did not have.

Here, however, we find an unexpected dividend for the believers in growing homogeneity. All industrial societies, and perforce all industrializing societies, exhibit a degree and extensity of deliberate and administered social change that is historically unmatched. The attempt to predict and control secondary and tertiary results — to reduce the number and salience of unanticipated consequences — will not, we believe, finally succeed in a perfectly manipulated system anywhere, and there is no reason to expect the failures or inhibiting costs to be uniform. Thus, teleologically determined destinations do indeed affect the means for their achievement, but so do other relevant but variable conditions.

Trajectories of industrialization do differ, not so widely as to make them randomly variable or incomparable, but enough to caution against singular generalization. Different routes toward industrialism may be observed in regard to either the *forms* of social change or the *contexts* within which such change occurs.

In form, social change may vary in sequence — the order in which different components change, in rate — the relative rapidity of change in one or another systemic component, and in timing —

a special attribute to rate calling attention to intervals among component changes and especially the phenomena of leads and lags.

In context, societal change will vary in historical era, as just discussed, in relationship between a given society and others, and rather importantly, in the kind of economic regime directing any program of change.

Forms of Social Change

The effects of sequence, rates, and timing of change upon the trajectory of a society in the course of industrialization share some fundamental characteristics. For each of these forms of change are potential sources of strain and conflict to the extent that they violate some «natural» trajectory towards industrialism. This is then the major and underlying issue. Is there some natural or optimal path that industrializing societies must conform to if their efforts to industrialize are to be successful? If so, what are the presumed sources of this natural route and what are the consequence of its violation? If not, how do forms of change vary and in what ways are they related to the regularities of social system?

Sequence and Timing. Various students have argued for the primacy of one or another institution for initiating a viable program of industrialization. We think that what is most salient in this literature is the extent to which all are correct and thus the extent to which the various primacies cancel each other. For it is easy enough to be persuaded by those who hold that political stability is the crucial factor, by those who argue for heavy industry, by those who argue for mass education, by those who argue for the recruitment of a managerial elite. Each proponent makes a good case for his particular sequence, or at least for the fact that failure to adopt a particular sequence leads to severe strains.

Even more persuasive are those who — putting all of the single primacies together — argue that the viability of industrialization demands a simultaneity of change; that each of the core institutions must at the same time change in the direction of industrialism. This position might be labeled the «all or nothing» hypothesis.

The initial difficulty in the search for the magic key is that not all doors have the same locks. Less figuratively, any pre-industrial society has a somewhat different array of resources and shortages, of facilitating and impeding elements in the social structure, of bottle-necks and overfull vats, of leads and lags. The second difficulty

is that the sequence of change does involve allocation priorities, whether or not these are consciously made. Thus in some sense all positions are equally right or equally wrong, since any sequence involves costs and will be disequilibrating.

Those who argue for simultaneity of change have a kind of correct premise and the wrong conclusion. It is true that anything short of simultaneity will adversely affect some institutions in that their energy and resource allocation will be lessened. It is also true that eventually the disparity between «leading» and «lagging» sectors can threaten seriously an industrialization program. Nevertheless, this is exactly the sequential route that societies undergoing industrialization will experience.

In other words, equivalence of change in major institutions is impossible, but failure to achieve it will introduce profound strains and tensions. This is intrinsic to industrialization. Thus the sequential order involves shifting rates and intensities of change. Modernization may begin in any one of various spheres of a society — the work place, the market, political structure, or others. It will proceed by various leads and lags, but no single sphere will predominate throughout. (Technology, for example, will often be substantially behind a change in goals or their priority). The sequence will reflect shifting leads, since continued advances in any one sphere will require some approximation to equivalence in other spheres.

Questions of rate and timing essentially provide multipliers or divisors for the basic question of sequence. Sequence, as a matter of fact, is more often characterized by differential rates of change than by a singular dynamic element and a residue of static ones.

Rate of Industrialization. One question with regard to rate of change is worth noting. The problem is whether or not industrialization can impede or even destroy itself by its own rapidity. Periods of sweeping change typically have been viewed as promoting social disorganization. Except in the sense that the conclusion is true by definition — the alteration of previous bases of persistent order — the question becomes one of the balance of tension production and tension management.

There seems to be some agreement that industrialization *theoretically* can be too rapid. And yet empirically the situation is quite the opposite in currently industrializing societies. For uniformly it appears (at least to the leadership of these areas) that industrialization is not proceeding rapidly enough. And the contrast between some scholars and some policy-makers in this regard is quite instructive.

One concrete argument for moderate rates of change is that they maximize the utility of pre-industrial institutions, which can then serve as «bridges» to the new, industrial society. The argument essentially holds that continuity in respect to authority patterns, political structures, for example, will lessen disruption and disorganization associated with industrialization. Again this position seems to us, to beg the central question of social change. For, assuming that change represents at least in part the results of tensions the continuity of pre-industrial social structures may also mean the continuation of rejected institutions. Thus, the continuation may exacerbate rather than alleviate strains.

The case of Japan, frequently cited as an example of orderly change by maintenance of major structural continuities, is at best ambiguous. Minimal adaptation was far more characteristic of small-shop production than in giant concerns, and, especially in the recruitment and organization of the military establishment. And the aggressive nationalism displayed by Japan shows signs of being incipient in all countries now undertaking very rapid modernization programs. New forms and degrees of political participation and the cultivation of emotional nationalism appear to be the accompaniment of industrialization, not because of a required «structural» congruence, but precisely as tension-management phenomena. We suggest, in sum, that the feasible rate of change cannot be determined simply by the positive and restraining structural factors prior to change, but rather that it is mainly dependent on the degree to which new tension-management patterns appear or are deliberately created.

Context of Change

The contexts of industrialization, the social settings or environments within which change takes place, provide the factors that mold programs, ideas, and driving ideologies, both political and economic.

As previously mentioned, contexts of change include the historical era within which societies change, the relationship between a given society and others, and the kind of economic regime directing the program of change.

Historical Era. The historical era within which industrialization is attempted affects the goal. In some sense, the question here is, What is the target? Since «historical eras» are scholarly artifacts, the

notion of an unchanging conception of industrialism is equally artificial.

Technology and its associated social organizations are dynamic, and they are certainly dynamic within industrial societies. Thus as the nature of industrialism, where it exists, is constantly changing so the targets for the different industrializing programs are also changing.

It is perhaps possible that this process of changing industrialism and therefore changing industrialization is accelerating. Now, we are not referring to the rate of industrialization, which is probably not influenced by the continuing dynamics of industrial societies, but rather to the nature of the target, the nature of what the developing areas desire or think that they are developing towards. Thus, we now suggest that the notion of some final stage to an industrial revolution is quite inaccurate in regard to industrializing as well as industrial societies.

Thus, the effects of this «historical era», that is, the effects of a vast and ever changing body of knowledge about industrialization and industrialism, is to introduce a kind of «double dynamic» into the processes that together make up industrialization. First, industrialization means change away from some pre-industrial social structures. Second, industrialization now means constant change in what is perceived to be the destination. This is another instance of the effects of social teleosis. For societies, through their planning agencies, are surely not attempting to replicate 19th century England. Rather, they are trying at least to match 20th Century America and in certain respects to excel their chosen models for imitation — chiefly in regard to welfare and what might be called the «spiritual» quality of social life.

Relationship with other Societies. Thus the first relationship with other societies is that some of the latter provide models for imitation. But at the same time there is competition between industrializing and industrial societies. At least, the relationship is often characterized by a certain ambivalence.

Now industrial societies are models for imitation or sources for techniques, but also sources of goals in regard to affective orientations. For just as industrial societies export knowledge in the form of technology and technologists they also export ideology and ideologists. And there is ambivalence on the part of many of the receivers in regard to both kinds of exports.

When the relationship between industrial and nonindustrial societies are viewed as systemic interactions, a number of character-

ristics of industrialization are placed in what may be a more adequate perspective. For industrialization then may be viewed as *change in part of a single social system* rather than as an independent process that is more or less being replicated within a number of societies. What then are the implications of viewing contemporary industrialization as change in an international rather than in several national social systems?

In some sense, industrialization is part of a single evolutionary process. Thus the analogue to selective retention may operate more fully for industrializing societies. In other words it is possible for industrializing societies selectively to retain changes in technique, broadly conceived, that are initially developed within industrial societies. Equally important, the techniques involved are not necessarily those that come from the history of industrial societies, but, if they «fit», may be techniques that are currently being developed and/or invented.

Of course the social teleosis that we believe characterizes contemporary industrialization adds to the selection, if not retention, of techniques. Thus what is to be imported is a function of the program that is being pursued. However, we would note that in some sense it is more likely that if any techniques are to be imported and successfully incorporated into the social fabric of developing societies, they will be the most advanced. After all, African students are *not* attending 19th century universities in England, the United States or the Soviet Union. Thus, the pool of techniques available for selection and retention is itself biased toward those that are most advanced.

Now we do not mean that technological change can proceed as the planners wish or that industrialization of a most advanced kind is easily and readily accomplished. In other words the techniques selected are not necessarily retained. Indeed there is considerable reason to think that the «mortality» of selected techniques will be quite high. Nevertheless, those that are to be selected and retained will be of the more advanced kind. For in some sense there is little option.

In sum, industrialization is change occurring in one part of an entire international system and to that extent is significantly influenced by the character of the rest of the system, that is, the industrial societies.

The implication of viewing contemporary industrialization from this perspective is that *to the extent that the process is successfully pursued, it will yield quite advanced industrial societies.* In other

words, the evolutionary stages involved in industrialization do not have to be recapitulated by each component society. For these stages are characteristic of the system. And since some parts of the system have experienced all of the changes (although not necessarily the same changes nor the same parts), others may go on to the next stage. Thus a particular society — here viewed as one element within a system of societies — may go from (loosely speaking) the «Stone Age» to automation, because it is part of a system wherein other elements have experienced intervening stages.

Type of Regime. In some sense, the fact of different regimes is the complement of viewing all industrializing and industrial societies as a single system. The role of regime is crucial, given a view of industrializing systems as teleological. Thus, the regime is the selecting agency. Nevertheless, as indicated in the previous paragraphs, the pool of ideas from which any regime can select is limited by the kinds of knowledge that is available to them. Thus, while regimes may have quite different goals ideologically, they are «structurally coerced», especially in regard to the means they will employ.

Moreover, we think that regimes that develop within industrializing societies will also be ideologically coerced by the historical era within which they must operate. If for no other reason than the sense of urgency, and the desire to «do everything» immediately and simultaneously, the entrusting of economic development to the chance choices of individual entrepreneurs is quite unlikely. Now this does not mean socialism and/or communism on the Russian model of the 1920's and 30's. For this model is in some sense as antiquated by the dynamics of industrial societies as is the model of 19th century England.

What the relationship between historical era and regime does imply is that the social teleosis that we have emphasized is likely to show quite strongly within newly industrializing societies. In part this is due to the successes of deliberate planning for change in all industrial societies. But also, it is due to the fact that his historical era provides almost no alternative.

SOME COMMON DESTINATIONS

The process of industrialization clearly does produce some common structural elements, as well as some other congruent characteristics. Most students would agree, that a list of common components would include: a factory system of production; the extension of markets;

ecological relocation and urbanization; education, appropriate to new social skills; common cognitive orientations, such as the view of time and the uses of knowledge; common value orientation, such as achievement orientation.

Thus one meaning of the similarity of industrialized societies refers to «core structures». This is hardly debatable. One can avoid making it true by definition and still maintain its empirical accuracy. We know of no society that has achieved full industrialization and that does not appear remarkably similar in regard to the core elements. One need merely cite Inkeles and Rossi work on occupational prestige⁵, Inkeles on level and type of job satisfaction⁶, Bendix on managerial or bureaucratic structures⁷, Lipset and Bendix on occupational mobility⁸.

A second meaning of «alike» as applied to industrial societies refers to the pre-industrial «peripheral» structures that cannot accompany industrialization. Examples would include: hereditary patterns of leadership, or indeed of virtually any social role; extended kinship systems as corporate groups; restraints on transferability of property rights.

Both the positive and negative approaches to the similarities of industrial societies — the social destination of industrialization — rest on a recognition of the structural counterparts of the functional interdependence of social systems. Earlier sections of this paper noted some additional sources of similarity for example, the common and growing importance of deliberate change, and the importance of certain common tension-management patterns such as political participation. These similarities do not derive from «filling out» an equilibrium model of industrial systems; on the contrary, they derive precisely from the changeful and dis-equilibrating attributes of industrialization and of industrialism as a type of societal organization.

The attempts to find a final point of complete convergence have been based upon three somewhat related theoretical errors. The

⁵ Alex INKELES and Peter H. ROSSI, «National Comparisons of Occupational Prestige», *American Journal of Sociology*, 61, November 1956, pp. 329-339.

⁶ Alex INKELES, «Industrial Man: The Relation of Status to Experience, Perception, and Value», *American Journal of Sociology*, 66, July 1961, pp. 1-32.

⁷ Reinhard BENDIX, *Work and Authority in Industry*, New York, Wiley, 1956, especially Chap. IV.

⁸ Seymour Martin LIPSET and Reinhard BENDIX, *Social Mobility in Industrial Societies*, Berkeley and Los Angeles: University of California Press, especially Chap. II.

first, to which the discussion turns presently, is that there is no stable and enduring terminus of the industrialization process. In general, the rate of change is accelerating in industrial societies. Although some «catching up» may occur, it is unlikely that at any time this will result in a convergence of either structure or trajectory. Second, the functional interdependence of social systems has been exaggerated, so that differences in points of origin or trajectories of industrialization have been treated as anachronistic and temporary rather than enduring. Third, this «eventual equilibrium» model, while neglecting the variable degrees of requiredness or independent variability of elements of social systems, has simultaneously neglected some important features of similarity — especially those relating to the teleological character of many major changes, and the development of new tension management patterns precisely because of the radically dis-equilibrating character of those and other changes.

THE DYNAMICS OF INDUSTRIAL SOCIETIES

It follows from the argument so far that in order to predict the future course of industrial societies less is likely to be gained by fitting out an equilibrium model — the kinds of structures that are functionally consistent with industrialism but «still» incompletely developed — than by direct attention to the sources of continuous change. Although some further development of similar structures may be expected, these may arise less from essentially static «consistency» demands than from attempted solutions to common dynamic problems, for example, adult retraining of technologically displaced workers. Because industrial societies (and, in some degree, virtually all societies) are also part of a single system, some of the similarities may arise from direct imitation, for example, modes of organization of scientific research rather than from isolated evolution along the same paths. But the dynamic features of industrial societies and the reality of their relative autonomy as political entities leads us to expect actually increasing differentiation in their specific tensions and strains and in the ways these are partially controlled.

Historical Legacies

We have argued that industrialization will result in more comparability among societies structurally, but that since industrialization

is in some degree a disequilibrating process, the apparent comparability may be fragile. Thus, the pre-industrial diversity of currently industrialized societies continues in the form of strains and tensions that are ultimately grounded in a society's historical trajectory towards industrialism.

The history of various industrial revolutions may be read as the overcoming of obstacles in the path of social change. For although industrialization is measured by a common denominator—increasing wealth—this wealth is differentially allocated. The kind of allocations that are made depend in turn on the nature of the most salient barriers to industrialization. In other words, each industrial society had during its industrial revolution a somewhat different set of goals depending upon the kinds of barriers or obstacles it needed surmount. The fact of a common denominator—money—in some sense makes the degree of industrialism *comparable* among societies but *does not* make the allocation of money *similar*. Rather each industrial society differentially allocates its resources, and the differential allocation reflects its historical trajectory. In some sense the different allocation priorities as they continue to exist represent a legacy of preindustrial social organization.

This legacy is not easily divested by societies. For although the one set of obstacles are overcome by allocating enough resources, this invariably means leads and lags or disequilibrium of other institutions that may have started out as more amenable to industrialism. Thus, it means the creation of other obstacles.

To illustrate this point, we can contrast American and Russian industrialization. Surely one obstacle to American industrialization was a scarcity (in absolute terms) of labor. This obstacle was gradually overcome in part by slavery, in part by a policy that greatly encouraged immigration. And while a labor force scarcity is no longer a problem, the solution left its legacy in the form of racial and ethnic minorities, whose relationship with each other and with older residents is not entirely felicitous. Thus, the strain of labor force shortage has altered its appearance, but it displays some continuity in regard to inter-group tensions and strains.

The Russian case is somewhat different. Russia did not face an absolute labor force shortage, but rather a relative one in the form of an agricultural population unwilling to participate in the industrialization of the society. The kinds of solutions adopted by the Soviet government—forced collectivization, conscript labor—surely left its mark on the society and apparently leaves a legacy of strain and tensions.

In sum, both societies were faced with a similar problem — the recruitment of an industrial labor force; each, however, experienced this problem in a somewhat different form — absolute vs. relative scarcity; each adopted different although perhaps equally appropriate solutions — immigration vs. forced participation; each now experiences dissimilar strains from solving the same problem.

It is in this sense that we refer to permanent or unsolved strains and tensions. They are altered but they endure. Now, whereas industrialization of these two societies involved similar changes at one level, at another level the specific changes were quite different. Thus, what does it mean to say, each now has a committed industrial labor force? This similarity is not necessarily predictive of increasing overall societal similarity since the labor force in each case is immersed in a host of *dissimilar* strains and tensions. In other words, the fact of increasing structural comparability in regard to labor force organization does not mean that the future problems are solved nor that they are identical.

Tensions and Teleonomy

We have attempted to establish and to illustrate the fact that industrial societies have developed comparable structures and dissimilar strains. We have also asserted that the dissimilar strains would be more predictive of the continuing dynamics of industrial societies. It now remains to explain and clarify this assertion. In other words, why is it that the disequilibrating variables will be more influential upon the future trajectory of industrial societies?

The tensions or strains of a society are hospitable environments for social change in a number of respects. First, the deliberate plans of human agents are often aimed at resolving such tensions, although with variable success. The teleological character of industrial societies increases the probability that macro-social change will be located at points of profound social friction.

It was not accidental that the examples of persistent dissimilarity noted earlier were political. The political order, almost by operational definition, is the residuary legatee of unsolved social problems. Because a viable policy is essentially a tension-management system, and tensions are not the same or likely to become the same, there is no reason to expect greater and greater convergence of the tensions of industrial societies, or their ideological rationalization, or the political and other modes of partial containment. Surely most

of the changes in industrial societies, and certainly the major ones by any crude scale, are disequilibrating rather than equilibrating.

Second, the planning of deliberate change, although pervasive and profound, still takes place within disequilibrating environments or situations. Deliberate change is always doomed to partial failure. Strains may be altered, but their legacy remains. Although deliberate change is aimed at solving disequilibrium, it is itself also disequilibrating. A commonly used tension-management device, it creates new tensions while only partially resolving old ones.

In addition, it is increasingly the case that the agencies that carry out deliberate change programs attempt to predict and control the secondary and potentially disequilibrating changes. This is the notion of teleonomy, or the attempt to anticipate the shape of the future and act accordingly. Now this is quite different from the attempt to control and plan and deliberately change the future. Teleonomy implies some recognition of the inevitability of consequences not planned for in the original programs and the attempt to adjust to such consequences. Thus, to the extent that industrial societies are increasingly teleonomic, they become oriented to accepting the permanence of strain and adjusting to them. This in turn adds to the influence of strains upon a society's history.

We have not retreated to the womb of relativistic particularity, for both structural and dynamic generalization is possible. But we do think the leverage provided us by comparative statics is rather less than had been hoped, because the place to stand turns out to be moving at high speed and very shaky in transit. It is not simply our deepened understanding that makes the world complex. It really is.

L'INTÉGRATION CULTURELLE DANS LES SOCIÉTÉS EN CROISSANCE

JACQUES J. MAQUET

École Pratique des Hautes Études, Paris

I. UNE SOCIÉTÉ EN CROISSANCE...

Avant de nous efforcer de déterminer les facteurs qui font obstacle ou qui favorisent l'intégration culturelle d'une société ayant déjà parcouru les premières étapes du développement économique, il est indispensable de préciser le sens que nous donnons à cette expression, «société en croissance». Car, comme en tout problème de prospective où l'on recherche ce qui peut conditionner dans le présent une situation future, il importe de partir d'une notion très claire de cette situation hypothétique. Ces qualificatifs «future» et «hypothétique» ne signifient pas qu'aucune société en croissance n'existe actuellement mais ils marquent notre préoccupation de préciser avant toute chose les critères qui permettent de reconnaître ce qu'est ou sera une société qui est en cours de développement.

...EST UNE NATION...

Quelle est l'entité sociale qui est en voie de croissance ? Un groupe d'hommes comprenant un nombre assez élevé d'individus, ayant des activités complémentaires et manifestant un sentiment d'appartenance à ce groupe, bref une société. Il faut encore que cette société soit suffisamment organisée pour pouvoir être englobée dans une structure politique unique et pour pouvoir être le siège d'un développement économique autonome. C'est à dire que cette société doit être une nation.

Cette notion de société nationale qui doit être le cadre de référence de cette étude se présente de manière particulière dans les pays qui sortent d'un récent sous-développement économique. Je me référerai surtout ici — comme d'ailleurs dans la suite de cet exposé — à l'Afrique noire située au sud du Sahara et au nord du Limpopo. Les conditions politiques et économiques de cette région ne sont certainement

pas caractéristiques de tous les autres pays sous-développés mais sont telles qu'elles nous permettent d'isoler assez effectivement le phénomène que nous voulons examiner, de divers facteurs étrangers.

Les jeunes nations africaines d'aujourd'hui n'existaient pas dans la période précoloniale. Des grands États centralisés ont existé bien sûr mais aucune nation contemporaine ne coïncide avec ces unités politiques historiques même lorsqu'elle en a repris le nom, comme le Ghana ou le Mali. Les nations d'aujourd'hui englobent plusieurs de ces unités traditionnelles et même fréquemment leurs frontières passent à travers le territoire de ce qui était autrefois une seule tribu. La raison en est que les nouveaux pays sont nés des anciennes colonies dont les frontières avaient été déterminées sans tenir compte des entités tribales. Rectifier le tracé de ces frontières ne serait pas aisé car pendant un demi-siècle ou davantage, la puissance européenne dominante a créé, dans le cadre de la colonie, l'organisation commerciale, le réseau des voies de communication, les circonscriptions administratives, le système scolaire, etc. Si l'on voulait rassembler tous les Lunda méridionaux dans une seule unité politique, ceux d'entre eux qui auraient reçu une formation scolaire de niveau moyen s'exprimeraient les uns en français, d'autres en anglais, d'autres encore en portugais.

Cependant si les colonies ont établi le cadre territorial des jeunes nations, on ne peut dire que celles-ci existaient déjà pendant la période de domination européenne. D'abord parce que la structure politique était coloniale c'est-à-dire était une création imposée par l'étranger et à laquelle les gens du pays ne participaient aucunement sauf comme sujets passifs. Ensuite parce que la politique des puissances coloniales a été presque partout de soutenir les anciennes loyautés. Cette orientation s'exprime de la façon la plus nette dans la doctrine du gouvernement indirect de Lugard où il préconise le maintien, en régime colonial, de structures étatiques centralisées comme les émirats du Nord de la Nigeria, la puissance européenne coiffant simplement les autorités traditionnelles qui continuent à exercer le pouvoir comme auparavant. Mais même là où les autorités supérieures traditionnelles ont été méconnues ou écartées, on a fait des chefs locaux choisis coutumièrement et confirmés par l'administration coloniale ou simplement imposés par elle, les agents subalternes de l'organisation nouvelle. Ainsi l'on donnait aux autorités inférieures les apparences d'une continuité avec le régime traditionnel. Et, par conséquent les loyautés n'étaient pas orientées vers les unités plus larges qu'étaient les colonies. Consciemment ou non les gouvernements coloniaux ont appliqué une politique de diviser pour régner

et n'ont pas favorisé ce qui pouvait diminuer l'hétérogénéité tribale.

Le sentiment national n'est né qu'à la fin de la période coloniale lorsqu'une certaine participation a été reconnue aux Africains dans les affaires publiques des colonies (municipalités urbaines, collèges consultatifs provinciaux ou généraux), ce qui a permis la formation de partis politiques dont certains avaient une base nationale.

Ainsi les sociétés nationales que nous considérons sont récentes et par conséquent souvent assez peu stables. C'est ainsi que des unions ont été tentées, comme entre le Ghana et la Guinée, que des dislocations se sont produites comme celle du Mali, que des sécessions ont été essayées comme au Katanga, que l'on a discuté d'États unitaires, de fédérations et de confédérations. Quoi qu'il en soit de ces tâtonnements, les unités sociales en voie de développement sont des nations.

... POLITIQUEMENT INDÉPENDANTE ...

Pourquoi un pays dépendant d'une métropole ne pourrait-il avoir dépassé les premiers stades du développement économique ? Aussi paradoxal que cela puisse paraître, c'est parce que personne ne veut réellement la prospérité économique d'une dépendance politique; aucun groupe n'y a intérêt.

Pour les autochtones, comme nous venons de le voir, la colonie est une réalité abstraite à laquelle ils ne sont et ne pourraient être affectivement attachés. Quelle que soit la forme juridique de la colonie — colonie au sens strict, protectorat, territoire sous mandat, territoire sous tutelle, province d'outre-mer, etc., — elle leur reste étrangère. Pour les membres de la hiérarchie administrative coloniale, les fonctions exécutives qu'ils exercent le sont au nom de la métropole; ils sont en fait, même si pas en droit, des fonctionnaires métropolitains nommés, promus ou révoqués par leur gouvernement européen. Leurs intérêts se trouvent dans leur pays d'origine, en Europe, dont ils restent d'ailleurs citoyens et où ils retournent fréquemment. Quant aux colons, personnes privées étrangères établies dans une colonie pour y exercer des activités productives ou commerciales, ils souhaitent que se perpétuent les conditions économiques et politiques qui les ont incités à venir s'établir dans le pays.

Bien sûr, d'énormes progrès technologiques ont été apportés dans des territoires politiquement dépendants et le niveau de vie de certains groupes de la population s'est considérablement élevé. On peut même ajouter que cette expansion économique coloniale a amorcé un mouvement qui finalement obliquera vers la conquête de la

croissance économique mais il s'agit là de développements ultérieurs qui ont fait éclater la structure coloniale.

Dans un pays politiquement dépendant en effet, les activités économiques sont orientées à l'avantage de la métropole et aucun groupe ne peut s'y opposer effectivement. Ce n'est que le jour où l'unité dominée prendra conscience de son existence propre par rapport à la métropole qu'une opposition d'intérêts naîtra et qu'une économie de croissance apparaîtra comme une alternative à une économie coloniale. Et cette prise de conscience doit se cristalliser sur une entité politique indépendante, un État souverain. Ailleurs, en Europe notamment, le sentiment de l'identité nationale a précédé souvent son expression étatique; en Afrique, les conditions historiques ne l'ont pas permis: ce sont des colonies qui sont devenues indépendantes et elles n'étaient la patrie de personne. Les États indépendants qui y succèdent deviennent des patries. C'est pourquoi l'indépendance politique est un préalable nécessaire à la croissance économique.

On objectera peut-être que la souveraineté des États devient de plus en plus une fiction dans le monde interdépendant d'aujourd'hui et que de jeunes États sont bien présomptueux d'y prétendre. Il est vrai que la souveraineté totale est de moins en moins réalisable mais la souveraineté limitée n'est pas illusoire, elle permet des alliances et des retournements d'alliances et surtout elle symbolise pour un groupe son accession à l'âge adulte. L'organisation de son économie devient son problème.

Pour qu'il puisse se développer économiquement, un État doit comporter une ou plusieurs aires économiquement viables c'est à dire susceptibles d'une production suffisamment diversifiée et complémentaire pour pouvoir prétendre à une vie économique équilibrée. Les frontières des colonies ayant été tracées selon les hasards des explorations ou en fonction des nécessités métropolitaines en matières premières, il est douteux que tous les jeunes États soient économiquement viables. L'indépendance politique est une condition nécessaire mais non suffisante de la croissance économique.

... ET ORIENTÉE VERS L'INDÉPENDANCE ÉCONOMIQUE

Un État cesse d'être sous-développé lorsque la majorité de ses citoyens atteint le niveau de vie de la moyenne des pays industrialisés. Ce critère du Professeur Bettelheim souligne bien que n'importe quelle amélioration technologique ou n'importe quelle expansion économique n'est pas développement ou croissance. Il faut qu'il en résulte pour la population du pays producteur une élévation

du niveau de vie qui permette de le comparer à celui des pays industrialisés.

Ce résultat — qui ne sera en aucun cas atteint immédiatement ou facilement — ne peut être espéré là où l'économie n'est qu'une partie dépendante d'un système plus vaste qui échappe à son contrôle. L'organisation économique coloniale établissait cette dépendance de diverses manières.

D'abord les capitaux sont étrangers. Ils sont attirés par une rentabilité extrêmement élevée. Ce haut niveau des bénéfices est dû au type le plus répandu d'activité industrielle en Afrique noire, l'extraction minière, qui est particulièrement profitable, et aux bas salaires de la main-d'œuvre africaine. Jusqu'à la fin de la seconde guerre mondiale en effet, les salaires minima étaient dans de nombreuses dépendances africaines déterminés non paritairement (les syndicats n'existaient guère), ni en fonction du travail, mais en fonction de l'idée que les autorités coloniales se faisaient des besoins des Africains. Et ce salaire minimal n'était payé qu'à une minorité de travailleurs. Ainsi au Congo belge, peu de temps avant l'indépendance, les salaires journaliers effectivement payés à près de la moitié de tous les travailleurs sont inférieurs à 110 % du salaire minimum. Pour donner un ordre de grandeur, notons que les salaires minima légaux pour une journée de travaux agricoles étaient pour l'Angola, en 1956, de 5 escudos; en juin 1957, pour la Côte-d'Ivoire, de 16,45 francs C.F.A., pour le Dahomey, de 16,10 francs C.F.A., pour la Guinée, de 13,70 francs C.F.A., pour le Niger, de 15 francs C.F.A., pour la Mauritanie, de 14 francs C.F.A., pour le Sénégal, de 22,80 francs C.F.A., pour le Soudan, de 15,65 francs C.F.A., pour la Haute-Volta, de 11,25 francs C.F.A., pour le Moyen-Congo, de 7 francs C.F.A., pour le Gabon, de 7,90 francs C.F.A., pour l'Oubangui, de 6,25 francs C.F.A., pour le Tchad, de 6 francs C.F.A., pour le Cameroun, de 9,50 francs C.F.A., pour le Togo, de 12,57 francs C.F.A., pour la Côte française des Somalis, de 21,10 francs C.F.A.; en 1958, pour le Congo belge, 20,50 francs belges pour la province de Léopoldville, 11 francs belges pour la province de Coquilhatville, 13,50 francs belges pour la province de Stanleyville, 12 francs belges pour la province de Bukavu, 16 francs belges pour la province d'Élisabethville, 11 francs belges pour la province de Luluabourg². Ces hauts bénéfices des investissements étrangers sont dans une très large me-

¹ BUREAU INTERNATIONAL DU TRAVAIL, *Rapport sur les salaires dans la République du Congo* (OIT/TF/Congo/R. 1). Genève, 1960, p. 23.

² BUREAU INTERNATIONAL DU TRAVAIL, *Les problèmes du travail en Afrique*. Genève, 1958. pp. 762-763.

sure immédiatement exportés au lieu d'être réinvestis sur place.

Ensuite l'activité économique se limite à certaines phases de la production: extraction de minerais, coupes forestières, récolte de latex, etc... Ces diverses matières premières sont en effet nécessaires aux industries de transformation situées dans les métropoles. La colonie et la métropole font partie d'un même système économique où le rôle de la colonie est subordonné et complémentaire. Certains produits manufacturés à partir de matières premières africaines retournent en Afrique, qui constitue un important marché de produits finis importés. Il s'agira rarement de biens d'équipement industriel mais le plus souvent de produits de consommation. Là encore les sociétés commerciales étrangères recueillent d'importants bénéfices qui sont exportés en métropole.

Enfin, dans le domaine agricole, les grandes plantations ou les cultures obligatoires, sont elles aussi tournées vers l'extérieur. On les appelle d'ailleurs cultures d'exportation. Elles sont en général très spécialisées: on ne produit dans une région que du café, dans une autre que du cacao ou du coton. Ces monocultures ont un rapport dépendant étroitement des fluctuations des prix sur quelques marchés mondiaux. Il suffit que baisse le prix d'une denrée sur ces marchés pour qu'une région soit ruinée pour des raisons qui lui sont totalement étrangères et sur lesquelles elle n'a aucun contrôle.

Dans un tel système de dépendance économique, il n'est pas étonnant que les territoires coloniaux soient restés sous-développés malgré leurs importants apports en travail et en matières premières. Or l'indépendance politique ne suffit pas à elle seule à assurer l'indépendance économique. L'insertion de l'économie d'un jeune État dans un système ayant les caractéristiques coloniales peut parfaitement s'opérer. D'abord parce que l'économie de la colonie qui a précédé l'État indépendant est bien établie et que le système continuera à fonctionner comme auparavant si l'on n'opère pas une reconversion. Ensuite la situation quelque peu privilégiée que la domination politique d'une métropole assurait aux entreprises économiques de ces citoyens prenant fin avec l'indépendance, des sociétés commerciales ou minières de pays dépourvus de colonies essayeront de profiter pleinement à leur tour d'une économie dépendante.

La dépendance économique ne pouvant mettre fin au sous-développement que ce soit dans un cadre politique colonial ou indépendant, nous devons préciser notre hypothèse de la société en croissance en disant qu'elle doit avoir établi au moins les bases d'un système économique autonome. Dont les indices sont l'industrialisation (industries lourdes et de transformation), la diversification des produc-

tions agricoles, la construction d'un réseau équilibré de communications, la mise en œuvre de sources d'énergie et surtout des formes de financement telles que le profit des investissements initiaux soit réinvesti dans le pays selon un plan de développement qui établit les priorités nécessaires.

II. TOUTE CULTURE TEND À L'INTÉGRATION

Le caractère intégré d'une culture s'est révélé grâce à une méthode d'investigation ethnographique qui fut systématiquement employée à partir des années vingt. Elle consiste à faire sur le terrain une enquête longue et approfondie portant sur une société de dimensions suffisamment réduites pour qu'un seul chercheur puisse en maîtriser les données. Cette méthode de recherche a permis de constater que les différents secteurs d'une culture (technologie, organisation économique, structure politique, système de parenté, religion, conceptions philosophiques, art, etc.) ne constituent pas chacun un domaine séparé se développant de manière isolée selon ses lois propres mais qu'ils forment une totalité. C'est à dire qu'il existe entre eux certaines correspondances, une certaine cohérence. Ainsi assurer sa subsistance par la chasse et la cueillette «correspond» à une organisation sociale de petites bandes où l'autorité appartient à l'homme qui s'impose par ses qualités personnelles et son adresse. Il est des correspondances beaucoup plus subtiles que celle-ci entre des secteurs d'une culture à première vue très indépendants l'un de l'autre comme les systèmes de parenté et les formes d'art.

Sans tomber dans l'organicisme, on peut dire que l'intégration est la condition de vie d'une culture. L'absence d'intégration, c'est la contradiction interne qui affaiblit une culture et peut même la détruire; c'est aussi la prolifération de tensions pénibles entre les membres de la société puisqu'ils reçoivent les injonctions de règles de conduite qui ne sont pas harmonisées et même s'opposent.

Cependant aucune culture n'est parfaitement intégrée. Simplement parce qu'elle change. Lorsqu'un changement se produit dans un secteur, il faut un certain temps avant qu'il ne se répercute dans les autres. Les ethnologues qui ont mis en relief la notion d'intégration ont découvert ce phénomène dans une situation où il était particulièrement apparent: celle de sociétés dont le rythme de changement était extrêmement lent. Le mode d'existence de groupes d'hommes vivant dans l'isolement ne s'était guère modifié pendant plusieurs générations aussi les divers secteurs de leurs cultures avaient-ils eu le temps de s'intégrer étroitement en un état d'équilibre stable.

Il ne peut en aller de même dans des sociétés qui ont changé profondément en peu de temps. Là, le degré d'intégration sera peu élevé: des changements se sont produits dans certains domaines et pas dans d'autres, ainsi une économie monétaire a été introduite dans les relations entre employeurs et travailleurs mais non dans l'agriculture de subsistance. Ou encore des apports contradictoires ont été assimilés simultanément, par exemple, on établit un régime de discrimination raciale en même temps que l'on enseigne un système de valeurs en principe égalitaire. L'acculturation produit nécessairement une diminution de l'intégration d'une culture. Mais un nouvel équilibre tend à se créer.

Ce mouvement vers une nouvelle intégration qui se manifeste après qu'une société ait connu des changements intenses et rapides présente un grand intérêt, théoriquement et pratiquement. Au point de vue théorique, il nous permet de saisir la manière dont une modification très importante se répercute à travers tous les compartiments d'une culture, de déterminer l'ordre selon lequel les différents secteurs sont affectés, la force de résistance au changement de chacun d'eux. Au point de vue pratique, il est évidemment important pour les gouvernants de prévoir les conditions du nouvel équilibre, c'est à dire quels sont les changements qui devront se produire dans les différents secteurs de la vie sociale pour que celle-ci soit à nouveau harmonisée en fonction des nouveautés qui bouleversent la technologie et l'économie de leur pays. Les gouvernants peuvent en effet accélérer et favoriser certains changements et agir sur certains obstacles.

III. DÉSÉQUILIBRES DANS L'ÉTAT CULTUREL DE DÉPART

Les grands changements que connaît un Etat en croissance économique se situent évidemment dans les sphères technologique, économique et politique. Avant d'examiner quelles seront les répercussions de ces changements dans les autres secteurs de la culture, considérons la situation culturelle dans laquelle ces considérables innovations se produisent. Malheureusement pour la clarté de l'analyse, cet état était déjà bien bouleversé. Nous nous référons à nouveau à l'Afrique noire, cas exemplaire de beaucoup d'autres sociétés qui, ailleurs, s'efforcent de sortir du sous-développement économique. Or en maintes régions d'Afrique, en une période n'excédant pas deux ou trois générations, on a connu l'ordre traditionnel, puis le régime colonial. C'est donc une situation mouvante d'acculturation qui est au départ des phénomènes de croissance économique: industrialisation, indépendance économique, souveraineté politique.

En technologie

La technologie industrielle est une méthode particulièrement efficace de production des biens matériels notamment par l'utilisation de formes très puissantes d'énergie, par la rationalisation et la spécialisation du travail. La technologie traditionnelle était naturellement fort différente puisqu'elle se limitait au travail artisanal de certaines matières notamment du fer, du cuivre, du bois. Sous le régime colonial, des techniques industrielles sont introduites en de nombreuses régions. Certaines d'entre elles sont extrêmement avancées. Cependant, quoiqu'il soit fort difficile de généraliser, il semble bien que les grandes entreprises coloniales ont préféré employer une main-d'œuvre très nombreuse plutôt que de mécaniser, aussi longtemps que les salaires extrêmement bas le permettaient. C'est surtout dans les plantations et dans les entreprises de moyenne importance qu'un supplément de main-d'œuvre a été considéré comme plus rentable qu'une amélioration de l'équipement. C'est pourtant un équipement bien rudimentaire encore qui a été souvent refusé, ainsi le portage de terre dans des paniers a été préféré à l'emploi de la brouette. Même de vastes exploitations de cassitérite ou d'or se sont poursuivies par des techniques uniquement manuelles.

Cette particularité de nombreuses entreprises coloniales est un obstacle à l'industrialisation qu'exige la croissance économique des jeunes Etats indépendants. D'abord parce que d'importantes dépenses d'équipement devront être faites, ensuite parce qu'une main-d'œuvre qualifiée n'existe pas et qu'il faut donc la former. Le déséquilibre entre les nécessités de l'industrialisation et l'enseignement est probablement le défaut d'intégration le plus marquant dans le domaine technologique. En effet là même où de grosses entreprises ont poussé fort loin la mécanisation du travail, comme au Katanga, et où par conséquent un personnel qualifié a été formé, les systèmes coloniaux d'enseignement ont visé pendant longtemps exclusivement à la préparation de cadres inférieurs administratifs et techniques. Lorsque l'enseignement universitaire fut organisé en Afrique, trop tard le plus souvent, les facultés polytechniques n'y prirent pas une très grande place.

En économie

Le manque de cohérence culturelle est bien plus marqué lorsque nous passons à la sphère économique, étroitement liée à la technologie. L'économie traditionnelle non-monnaire s'est maintenue à tra-

vers la colonisation: elle est restée prédominante dans certaines régions et elle constitue toujours une part des revenus de la presque totalité des individus.

Cette économie agricole ou pastorale, ou mixte ne produisait guère de surplus. L'unité de résidence, la famille étendue le plus souvent, vivait en autarcie, produisant ce qu'elle consommait. Comme il n'y avait pas de propriété privée individuelle des terres, chaque chef de famille était assuré de pouvoir disposer des champs nécessaires à la subsistance de son groupe. Sauf dans les régions de la côte atlantique où existait une abondante production artisanale, les échanges n'étaient pas développés au point de rendre indispensable une monnaie autre que de compte.

Les régimes coloniaux modifièrent profondément cet état de choses. Un système monétaire fut introduit et le paiement d'un impôt obligea tous les contribuables, c'est à dire tous les hommes adultes en âge de travailler, à s'en procurer. En outre des biens de consommation étaient importés et de nouveaux besoins naissaient. Il devenait fort difficile de vivre entièrement en autarcie familiale complétée par quelques échanges. Les sources de revenus en argent étaient des cultures d'exportation, fréquemment rendues obligatoires, et le travail dans les plantations et les entreprises industrielles, travail fortement encouragé par les autorités coloniales. A la différence de ce qui s'est produit lors de l'industrialisation en Europe la plus grande partie de cette main-d'œuvre n'est pas devenue un prolétariat stabilisé dans les villes, ne vivant que de son salaire. Dans la Fédération d'Afrique centrale, dans les territoires d'Afrique orientale, en Afrique occidentale, la majorité des travailleurs sont des migrants temporaires venant seuls s'engager pour une durée limitée — quelques mois, un an, deux ans — laissant leurs familles au village où elles continuent à procéder aux cultures traditionnelles de subsistance. Les distances entre le village et le lieu de travail sont souvent considérables et il arrive fréquemment qu'un travailleur se rende dans un autre territoire colonial que celui où il vit. Ainsi en Rhodésie du Sud, dans les premières années suivant 1950, environ cinquante pour cent des travailleurs salariés sont originaires des territoires voisins³. Dans les régions comme le Congo belge où il y avait peu d'émigration à l'extérieur des frontières, la même dualité du lieu de travail et du lieu de la résidence familiale se manifestait. La politique inverse de stabilisation familiale de la main-d'œuvre poursuivie par l'Union Minière du Haut-Katanga depuis les années vingt n'est pas représentative de

³ *Op.cit.*, p. 348.

la situation générale en Afrique. Ainsi l'existence de nombreux ouvriers africains était constituée d'une alternance de périodes de travail dans une entreprise européenne, afin de gagner l'argent nécessaire à l'impôt et à l'achat de marchandises importées, et de périodes de vie familiale au village dans la perspective économique traditionnelle.

Une autre caractéristique de la vie économique coloniale est la très grande différence de rémunération entre la main-d'œuvre non-qualifiée ou semi-qualifiée et le personnel de cadre, technique et administratif. Cette différence prenait une signification raciale du fait que les travailleurs manuels étaient noirs et les cadres blancs et qu'il n'y avait guère de possibilité pour un Africain de passer d'une catégorie dans l'autre. Les chiffres publiés sur ce point sont rares et difficilement comparables. Cependant, pour donner une idée de l'écart, indiquons qu'en Rhodésie du Sud, en 1952, les gains moyens des Africains représentaient 7 p.c. des gains moyens des Européens; qu'au Kenya, en 1955 ou 1956, ce rapport était dans l'industrie et le commerce, de 5,37 p.c. et au Congo belge, en 1954, de 2,5 p.c.⁴.

Ainsi dans le domaine crucial de la vie économique, se manifestaient divers déséquilibres à la fin du régime colonial. Dualité non harmonisée de l'économie traditionnelle et de l'économie monétaire se traduisant par la perturbation de la vie familiale, un niveau de vie très bas (mauvaises cultures vivrières en l'absence des hommes adultes du village, salaires bas diminués encore du manque à gagner et du coût des longs voyages nécessités par la vie migrante), instabilité et donc basse productivité de la main-d'œuvre; écart des revenus des Blancs et des Noirs nécessairement ressenti comme une injustice raciale.

Les groupes européens privilégiés par la situation coloniale ont souvent fait remarquer que le niveau de vie des Africains, tout en étant fort bas, n'était cependant pas inférieur mais au contraire plus élevé que pendant la période précoloniale. Il est bien difficile d'apprécier le niveau de vie d'une population qui ne vit pas dans un régime monétaire; admettons cependant que cette opinion paraît de manière générale, exacte. L'insatisfaction suscitée néanmoins par ce niveau de vie colonial met en lumière l'importance de l'intégration culturelle. L'économie coutumière, même si elle n'était que de subsistance, était équilibrée par rapport aux autres secteurs de la culturelle traditionnelle. Elle se développait dans la vie familiale et villageoise; elle requérait une dépense d'énergie mieux proportionnée au régime alimentaire; elle ne tirait pas l'individu entre deux mondes ayant

⁴ *Ibid.*, pp. 317, 321.

des exigences peu compatibles (rythme saisonnier des travaux des champs et horaires industriels); elle ne faisait pas côtoyer dans la même société une abondance prodigieuse de biens matériels si désirables, si proches, si inaccessibles et un dénuement si contrasté qu'il en devient humiliant. Ce sont les déséquilibres de la vie économique coloniale qui la rendent insupportable, bien plus que le niveau de vie absolu.

En organisation politique

Dans ce domaine, l'indépendance nationale doit s'appuyer sur une situation qui n'est guère mieux intégrée.

Les autorités «indigènes» locales sous le régime colonial succédaient aux autorités traditionnelles. Le souci des gouvernements coloniaux d'affirmer la légitimité coutumière des chefs plaçait ceux-ci dans une situation ambiguë. D'une part, ils s'efforçaient de continuer leur rôle traditionnel de représentants des communautés qu'ils dirigeaient, vis à vis des autorités européennes, d'autre part ils étaient les agents d'exécution de niveau inférieur de l'administration coloniale et responsables vis à vis d'elle. Cette dualité de rôles ne pouvait manquer de produire des tensions et des incompréhensions. Là où le système de gouvernement indirect était appliqué comme dans le Nord de la Nigeria, en Uganda, en Ruanda-Urundi, une dualité de rôles très analogue se manifestait pour les autorités supérieures traditionnelles. On peut donc s'attendre à ce que, lors de l'indépendance nationale, cette ambiguïté empêche le nouvel Etat de reprendre dans son organisation ce que l'on appelait «les autorités indigènes».

Quant à la structure politique coloniale, elle s'est présentée partout sous la forme d'une administration autoritaire. Les pouvoirs du gouverneur lui sont confiés par le gouvernement métropolitain et il n'a de comptes à rendre qu'à celui-ci. Les administrations coloniales avaient d'ailleurs une apparence plus militaire que civile (uniforme pour les fonctionnaires dans l'exercice ordinaire de leurs tâches, salut quotidien au drapeau, pouvoirs de police, etc.). Les administrés sont des sujets et non des citoyens. Ce n'est qu'à la fin du régime colonial que cet autoritarisme a été tempéré par la création d'assemblées consultatives aux divers échelons de la hiérarchie, de conseils municipaux ou d'autorités locales élues. Mais ces mesures étaient bien modestes et si l'on en est arrivé dans certains cas à des instances exécutives africaines, c'est que le processus de décolonisation était déjà commencé.

Cet autoritarisme sous lequel les colonies ont vécu ne prépare aucunement des citoyens et des dirigeants capables de faire fonctionner un régime de démocratie parlementaire qui est celui que les diverses constitutions des jeunes Etats africains ont établi. Là encore un déséquilibre est manifeste.

Ainsi dans les secteurs technologique, économique et politique qui sont ceux où se situent les changements initiaux et fondamentaux dans les sociétés en croissance, cette forme d'acculturation qu'était la colonisation a produit un état culturel bouleversé, dénué d'intégration. Le point de départ étant tel, quelles sont les conditions culturelles qui favoriseront ou même rendront possible la croissance économique ?

IV. CONDITIONS CULTURELLES DU MAINTIEN DE LA CROISSANCE

Poursuivre la voie de l'indépendance économique réclame de tous les membres du groupe un effort qui peut être plus pénible, plus soutenu, plus ingrat que celui qui s'est avéré nécessaire en beaucoup de pays d'Afrique noire pour obtenir l'indépendance politique. Les résistances des intérêts qui tiraient profit de la dépendance économique des colonies peuvent être plus fortes et moins facilement décelables que les résistances qui furent opposées à l'émancipation politique. D'autre part, même sans pressions extérieures, l'industrialisation est une tâche immense et difficile pour un pays qui ne possède pratiquement pas de capitaux, peu de techniciens et de cadres de direction, et dont les seules richesses sont le travail, des matières premières exploitables et un début d'infrastructure industrielle. Même si un tel pays parvient à s'assurer une aide avec des garanties telles que son indépendance économique ne soit pas menacée par une subtile colonisation économique, la population devra accepter un effort considérable sans bénéficier immédiatement d'une élévation marquée du niveau de vie puisqu'une grande partie de ce que le travail aura produit devra être réinvesti dans des dépenses d'équipement.

Deux facteurs culturels conditionnent cette acceptation: la conscience de l'identité nationale et la compréhension des processus économiques et sociaux en cours.

Conscience nationale

Cette prise de conscience est récente dans les jeunes Etats africains. Dans l'ordre traditionnel les identités collectives étaient tribales et sous le régime colonial, l'entité territoriale créée par un gouvernement eu-

ropéen ne pouvait être le support de sentiments patriotiques. Dans les pays à structure industrielle bien établie et qui connaissent depuis longtemps une forme étatique, des solidarités plus larges que la patrie se développent et le nationalisme, cet attachement passionné à une patrie, ne correspond plus à l'interdépendance des pays. Il n'en va pas de même en Afrique. La solidarité panafricaine reste un arrière-fond important mais qui joue un rôle moins capital dans la lutte pour le développement économique que dans celle contre les régimes coloniaux. C'est que les plans de croissance économique ne peuvent se situer d'emblée dans un cadre continental.

Le renforcement du sentiment national est lié aux manifestations d'homogénéité du groupe sur le plan politique, social et racial. Les éléments qui, à ces divers points de vue soulignent les différences, les distinctions, les oppositions, affaiblissent la conscience nationale.

L'homogénéité politique implique une structure étatique unifiée et forte. Les anciennes loyautés tribales qui ont végété pendant la période coloniale s'opposent nécessairement aux nouvelles loyautés nationales. Le particularisme tribal n'est pas soutenu simplement par les longues habitudes de vie et de pensée de ceux qui ont vécu dans son cadre mais aussi par les intérêts du groupe important des « autorités indigènes » qui ont perpétué pendant le régime colonial les apparences des institutions politiques coutumières. Tout en les maintenant dans un rôle subordonné, les administrations coloniales leur ont assuré une place privilégiée et ont renforcé leur stabilité. Puisqu'ils étaient un rouage administratif, les sanctions traditionnelles contre les mauvais chefs ne pouvaient leur être appliquées. Alors que leur rôle d'agents administratifs prend fin avec le régime colonial, il n'est pas étonnant que ces chefs se retournent vers leur rôle de successeurs légitimes des autorités précoloniales et ceci implique une renaissance du tribalisme avec tous les caractères antagonistes qu'une tribu manifestait vis à vis d'une autre.

Dans cette renaissance, on essaie de rendre aux symboles tribaux, — insignes des chefs, institutions particulières, danses, costumes, langues, — leur pleine signification. Certains partis politiques expriment dans les institutions nouvelles — assemblées régionales, parlements et gouvernements nationaux — ces particularismes tribaux.

Au point de vue qui nous occupe ici, celui du renforcement de la conscience nationale, le particularisme tribal ne peut avoir que des effets négatifs. L'entité nationale, qui succède à la colonie, est encore trop récente et trop faible pour pouvoir assimiler les sentiments d'attachement à la tribu comme des États européens solides peuvent s'accommoder de loyautés régionales. Les partis politiques à base tribale

présentent au point de vue de l'unité nationale un danger tout particulier, c'est celui d'occuper des positions gouvernementales en tant que représentants d'une tribu. Dans ces conditions aucun attachement à l'État ne sera possible pour des hommes originaires d'autres tribus.

L'hétérogénéité sociale est un autre obstacle au développement de la conscience nationale. Si le nouvel État est dominé par une classe sociale qui parvient ainsi à assurer une part fort importante des bénéfices de l'industrialisation, le reste de la population pourra difficilement accepter une vie austère pour un développement économique qui n'est pas son affaire.

A cet égard, les nouveaux États d'Afrique noire sont dans une situation particulière. Sous le régime colonial, le capital venait entièrement de l'étranger et aucun groupe africain n'était en mesure de participer à l'apport du capital et donc aux bénéfices de celui-ci.

Bien sûr, certaines catégories d'Africains avaient un niveau de vie bien plus élevé que celui de la masse des travailleurs non-qualifiés ou des paysans de la brousse. Les employés de bureau des entreprises européennes, commerciales et industrielles, des services administratifs coloniaux, les chefs et autres «autorités indigènes», certains petits entrepreneurs (artisans, commerçants, planteurs, maraîchers, etc.), avaient des revenus supérieurs mais, sauf, pour quelques exceptions individuelles, le niveau de ces revenus n'était pas tel qu'il permettait des investissements dans les entreprises européennes contrôlant les moyens de production. Ainsi ce que l'on a appelé la bourgeoisie locale était surtout constituée de salariés; seul le groupe des entrepreneurs indépendants (rarement nombreux et riche) pouvait être qualifié de bourgeoisie au sens économique du terme.

Il en résulte que la population des nouveaux États présente au moment de l'indépendance une considérable homogénéité sociale. On peut dire que presque tous les citoyens se trouvent dans la même classe économique — celle qui reçoit un salaire pour son travail, celle qui cultive des champs pour subsister — qui ne participe aucunement à la propriété privée des moyens de production. Au point de vue du sentiment d'identité nationale, cette homogénéité est favorable.

Pour les jeunes nations émergentes en Afrique noire, l'homogénéité raciale nous semble être un facteur très favorable au sentiment national. Race est pris ici en son sens le plus large, celui que l'on utilise lorsqu'on veut désigner les grandes souches — négroïde, caucasioïde, mongoloïde. Nous ne visons ici que les citoyens du nouvel État, ceux qui s'y implantent définitivement et en prennent la nationalité. Nous n'envisageons pas le cas des techniciens, experts, conseillers

chargés de missions déterminées et temporaires; ceux-ci restent des étrangers.

Pourquoi la présence de citoyens blancs dans un nouvel État ferait-elle obstacle à sa prise de conscience nationale ? Parce que la période coloniale a créé aux yeux des Africains une assimilation entre le Blanc et le dominateur. Pendant longtemps encore un Africain ne pourra imaginer que des Blancs et des Noirs puissent être membres d'une même société sans que les premiers ne tirent profit des seconds. Une minorité blanche apparaîtra recréer une société coloniale. Cette impression semblera d'ailleurs confirmée par le haut niveau de vie des citoyens d'origine européenne qui restera forcément pendant les premières années de l'indépendance ce qu'il était sous la colonisation: tellement élevé par rapport à celui de la masse et ne pouvant être égalé que par quelques Africains de la haute administration. En outre il est fort peu probable que cette minorité européenne renonce aisément à pratiquer la discrimination mondaine à l'égard des Africains.

Dans le cas d'une minorité européenne, l'hétérogénéité sociale que nous avons mentionnée plus haut se doublant d'une hétérogénéité raciale serait rendue particulièrement visible.

Mais, pourrait-on objecter, si des Blancs dénués de tout préjugé racial et acceptant le niveau moyen de vie de pays, en deviennent citoyens, leur couleur seule ferait-elle obstacle au sentiment d'identité nationale ? Non, bien sûr, mais cette hypothèse est d'une réalisation très improbable car on ne voit pas ce qui motiverait une telle immigration vers les jeunes États d'Afrique noire.

Ainsi la conscience nationale, premier facteur culturel conditionnant l'effort économique nécessaire au maintien de la croissance, est positivement influencée par l'homogénéité politique, sociale et raciale. Les obstacles les plus importants qu'elle peut rencontrer sont le particularisme tribal, la division de la société en deux classes horizontales et la multiracialité. Considérons maintenant une seconde condition culturelle, la compréhension des phénomènes économiques et sociaux en cours.

Compréhension du processus socio-économique

Pendant la période coloniale, certaines mesures prises par l'administration et très utiles pour la population — telles que le creusement de fossés anti-érosifs et l'introduction des techniques d'élevage visant à l'amélioration qualitative du bétail — ont rencontré certaines résistances et ont été mal exécutées, en grande partie à cause du manque

de compréhension de la portée exacte de ces mesures. A plus forte raison risque-t-il d'en être de même pour un programme économique très complexe nécessitant une austérité actuelle pour obtenir des effets lointains et pour un système politique nouveau dont le bon fonctionnement requiert une attitude active et intelligente de tous les citoyens.

Ce qui permettra cette compréhension, c'est d'abord l'instruction élémentaire, savoir lire et écrire. Cette instruction a été diffusée en mesure différente dans les divers territoires coloniaux, le plus souvent par l'intermédiaire des missions chrétiennes. Nulle part elle n'a atteint la totalité de la jeunesse. Au niveau secondaire, les programmes scolaires devront faire une place importante à des matières qui n'y sont guère incluses en Europe: les sciences sociales et notamment l'économie et la sociologie. Au niveau universitaire, il faudra que tous les étudiants reçoivent une formation approfondie dans ces branches, mais aussi et surtout que des instituts spécialisés poursuivent des recherches sur la situation économique et politique du pays et élaborent des plans d'application destinés à promouvoir son développement.

Mais ceci ne concerne que les jeunes générations. Pour les adultes, des programmes d'éducation de base pourront diminuer le nombre des illettrés. La nécessité d'obtenir la collaboration active de toute la population pour accomplir l'effort économique exige que le programme de développement soit exposé et expliqué. Ce qui constitue une tâche d'information et de propagande économiques et politiques.

Dans les pays occidentaux les partis politiques ne jouent pas un grand rôle dans la vie des citoyens ordinaires. Dans un jeune État qui doit mobiliser ses forces pour avancer rapidement dans la voie du développement économique, le rôle du parti politique doit être de pallier les lacunes de l'instruction des adultes. D'où la nécessité d'une organisation poussée, de cadres bien formés, de réunions, etc. Bien sûr un parti ne dispensera pas une connaissance économique et sociale non-orientée et visera plus à convaincre qu'à éclairer. Mais c'est bien ce genre-là de connaissance qui est souhaitable puisqu'il importe avant tout de pousser à l'action.

V. OBSTACLES À L'INTÉGRATION CULTURELLE D'UNE SOCIÉTÉ EN CROISSANCE

Les divers secteurs d'une culture étant interdépendants, les considérables changements s'étant produits et continuant à se produire en technologie, en économie et en politique vont affecter d'autres secteurs de la culture. La force de ces changements fondamentaux va en quelque sorte tendre à aligner sur eux différentes institutions et

formes culturelles afin de recréer une nouvelle intégration. Mais ces institutions et ces formes peuvent présenter des résistances à cet alignement et quoiqu'elles soient inadaptées à la situation nouvelle, essayer de se maintenir. Ces résistances vont à leur tour se répercuter sur les changements fondamentaux et les freiner. C'est pourquoi nous les qualifions d'obstacles. Au niveau des individus, ces résistances se traduiront par des contradictions et des tensions pénibles.

Habitat villageois

L'Africain était un villageois avant la conquête européenne. Il existait sans doute, particulièrement en Afrique occidentale, quelques grandes villes, capitales d'États traditionnels, centres commerciaux et artisanaux. Mais l'immense majorité des Africains vivait dans de petites communautés rurales où tout le monde se connaissait: hameaux, voisinages, villages. Cette forme d'implantation humaine convenait parfaitement à une économie d'agriculture et d'élevage se combinant souvent avec des activités secondaires de chasse et de cueillette. Plusieurs populations pratiquaient le nomadisme agricole; après avoir épuisé les terres entourant son établissement, toute la communauté se déplaçait afin de permettre à la terre de se reposer. Ces migrations pouvaient se faire sans grands inconvénients: les habitations étaient en matériaux légers et abondants (bois, roseaux, herbes) dont l'assemblage se faisait rapidement.

Pendant le régime colonial, cette forme de vie s'est maintenue dans une surprenante mesure. L'habitation dans les centres européens, miniers, industriels, commerciaux, administratifs, est restée bien souvent temporaire. Souvent l'ouvrier africain y venait seul pour la durée d'un contrat et lorsqu'il s'y établissait de façon plus définitive, c'était avec le projet de retourner au village à la fin de sa vie active; entre-temps il y conservait ses droits et s'y rendait fréquemment. Si les Africains se résolvaient à ce mode de vie très incommode, ce n'est pas seulement par attachement à un cadre traditionnel d'existence, quoique cette considération ait certainement eu du poids, mais c'est sous d'autres pressions. D'abord, c'était la seule façon d'assurer à sa famille et à soi-même une certaine sécurité en cas de chômage, pour lequel aucune allocation n'était généralement prévue; le village assurait toujours la subsistance fondamentale. Ensuite ni les employeurs, ni les autorités coloniales ne favorisaient la formation d'un prolétariat urbain stable, ce qui fait qu'il n'était pas facile de s'établir dans une ville où les habitations doivent être en matériaux durs donc

coûteux. Les constructions légères parfaitement adaptées à la faible densité des villages donnent naissance à des bidonvilles lorsqu'elles sont agglomérées en grand nombre près d'un centre.

Dans la perspective d'une croissance économique indépendante, le personnel doit vivre près de l'endroit où il travaille. Il doit y être stabilisé, ce qui permet la constitution d'une main-d'œuvre qualifiée et d'une opinion publique ouverte aux progrès économiques et sociaux. La charge de la sécurité sociale des travailleurs industriels ne peut être supportée par les seuls agriculteurs qui doivent avoir la possibilité d'améliorer la rentabilité de leurs cultures. Pour ces raisons, le maintien du village comme forme presque exclusive d'habitat constituerait un défaut d'intégration dans la nouvelle culture et ferait obstacle au développement économique.

Obligations de parenté

Dans les sociétés traditionnelles de l'Afrique, comme dans la plupart des sociétés non lettrées, la parenté est le fondement de groupes, tels le lignage et le clan, qui sont des foyers effectifs d'activités communes: travaux agricoles accomplis collectivement, cérémonies de culte aux ancêtres, solidarité active et passive dans la vengeance privée, administration de la justice, etc. Un ou deux groupes de parenté constituent souvent la base d'un village. En outre des règles déterminent avec précision le comportement que l'on doit avoir vis à vis de chacun de ses consanguins et affins. Chaque individu se trouve ainsi situé dans un réseau de multiples droits et obligations.

Ce réseau lui apportait une large sécurité. Si par malchance, ou même par sa faute, il se trouvait dans une situation difficile, une aide suffisante lui était apportée pour le tirer d'affaire. En contrepartie lui-même rendait de semblables services le cas échéant. Dans une économie rurale où la terre ne manque pas, dans un état technologique rudimentaire où une case peut être construite en un jour par quelques hommes non-spécialisés, les obligations de parenté ne constituent pas une trop lourde charge.

Il n'en va pas de même pour un travailleur salarié vivant dans un logement adapté aux besoins de sa femme et de ses enfants. Offrir une hospitalité de durée indéterminée à son cousin parallèle paternel, comme il en a l'obligation coutumière, ou assurer l'éducation du fils de sa sœur, comme il le doit dans un système matrilineaire, constituent des prestations qui sont au-dessus de ses moyens.

Dans une société industrielle et urbaine, les obligations naissant des relations de parenté ne peuvent plus être observées dans toute

leur ampleur sans déséquilibrer complètement le système des rémunérations se fondant sur le travail accompli par un individu et ses charges de famille nucléaire.

Unions polygyniques

Dans la presque totalité des sociétés africaines, la polygynie est une forme de mariage acceptée. Et en fait dans une importante proportion des unions conjugales, il y a pluralité d'épouses. Pour apprécier la fonction sociale de cette institution, il faut se souvenir que le mariage n'est pas en Afrique qu'un accord entre deux individus mais est aussi, et fréquemment, surtout une alliance entre deux groupes de parenté.

La succession aux charges d'autorité amenait souvent des conflits de lignages, chacun d'entre eux souhaitant voir un de ses membres au pouvoir. Et pendant son règne un souverain n'était pas à l'abri d'intrigues tendant à le remplacer par un prétendant appartenant à une autre branche familiale. C'est pourquoi les alliances matrimoniales étaient, comme dans les dynasties princières européennes, un moyen de conclure des alliances politiques. La polygynie donnait aux Africains beaucoup plus de possibilités d'action dans ce domaine qu'aux Européens...

Pour l'homme ordinaire, vivant de l'agriculture, le nombre d'épouses était en général fort peu élevé — deux, trois, quatre peut-être — et pas mal d'individus étaient monogames. C'est que le paiement matrimonial donné par le futur époux à la famille de sa future femme supposait une certaine richesse si on voulait le répéter plusieurs fois. Mais lorsque l'on pouvait s'acquitter de cette charge, chaque épouse augmentait la prospérité de son mari car la culture de certains champs lui était confiée et elle l'assurait aidée de ses enfants. Ainsi un homme ayant quatre épouses jouissait d'une plus grande abondance de biens de consommation qu'un homme n'en ayant qu'une seule.

Parce qu'elle avait une fonction politique pour les chefs, une fonction économique pour tout le monde, la polygamie était signe de pouvoir et de richesse et l'homme qui avait plusieurs épouses jouissait de prestige social.

Pendant la période coloniale, la propagande chrétienne lutta énergiquement contre la polygamie et essaya d'en faire une marque de «non-civilisation». Elle ne réussit pas entièrement et la polygamie se

maintint. Mais dans certains territoires, comme le Congo belge où elle n'était plus reconnue comme une forme de mariage ayant des effets légaux, elle devint semi-clandestine.

Dans les jeunes Etats en croissance économique, la polygynie perd sa fonction politique puisqu'il n'y a plus de succession héréditaire où jouent les lignages, et dans une agriculture rationalisée, sa fonction économique. Pour les travailleurs industriels et tous ceux pour qui les revenus consistent en un salaire, l'entretien de plus d'une épouse devient une charge.

Quoiqu'elle soit traditionnelle en Afrique, la polygynie semble condamnée à disparaître non pas tant parce qu'elle est incompatible avec certaines religions ou certaines conceptions morales, mais parce qu'elle ne peut s'intégrer dans la nouvelle culture.

Institutions politiques traditionnelles

Nous avons déjà indiqué que l'attachement aux symboles tribaux faisait obstacle à la prise de conscience nationale. Mais nous n'avons pas considéré le fond de la question: les institutions politiques traditionnelles ne pourraient-elles être utilisées, après certaines adaptations et interprétations, pour donner forme à la vie politique dans un jeune Etat indépendant ?

Chefferies de village, féodalités, monarchies absolues, Etats centralisés, confédérations de tribus, etc., ont assuré fort adéquatement pendant des siècles le gouvernement des hommes en Afrique. Ne sont-elles plus en mesure de le faire ? Nous ne le pensons pas.

A tous les échelons de gouvernement, les autorités assumaient dans leurs sphères, la plénitude du pouvoir. S'il arrivait que les attributions judiciaires soient exercées par une autre personne que celle qui était chargée de l'exécutif et du législatif, le pouvoir judiciaire n'était en tous cas pas indépendant. Si le chef parvenait à administrer directement tout ce qui concernait la communauté qu'il dirigeait, c'est que les affaires publiques étaient assez simples. Dans une société en expansion industrielle et sociale, l'administration, même au niveau local, est devenue si complexe qu'il est impossible de confier à un seul homme la responsabilité, c'est à dire le pouvoir de décision dans tous les secteurs des affaires concernant la communauté. Les tâches d'administration incluent des sujets aussi divers que l'organisation et la gestion d'écoles, d'institutions hospitalières et médicales, de services de distribution d'eau, d'électricité, de voirie, d'urbanisme et que la réglementation de la circulation, du commerce, etc.

Ensuite, les différentes communautés, villages ou tribus, constituaient des groupes fort homogènes. Les villages se fondaient fort souvent sur des groupes de parenté et même des tribus entières n'étaient formées, fictivement, que de descendants d'un même ancêtre. Ce principe de groupement indique une grande stabilité sociale. On naissait et on grandissait dans le milieu où on allait vivre. Cette stabilité et ce caractère fermé des sociétés permettaient d'assurer le contrôle social avec un minimum de recours à la coercition physique et aux institutions qui l'incarnent. Les avis des hommes âgés étaient écoutés. Comme briser ses relations avec sa communauté était une entreprise aventureuse et dangereuse, l'individu, même à l'âge adulte, restait dépendant de son groupe incarné par le chef et les anciens. Une société en croissance économique au contraire favorise et même exige une grande mobilité de la population: on vit où l'on travaille et non où l'on est né. Les autorités ne jouissent plus de cette sorte de respect filial que l'on accorde à ceux sous la dépendance desquels on a vécu longtemps. Le contrôle social nécessite des institutions qui donnent aux autorités les moyens de contrainte voulus pour se faire obéir de ceux qui passent un certain temps dans leur ressort territorial. Déjà sous le régime colonial il est apparu que les institutions traditionnelles n'étaient pas capables d'administrer des centres urbains; c'est ainsi qu'au Congo belge on avait élaboré un système d'administration particulier pour ce que l'on appelait les centres extra-coutumiers.

Enfin, la légitimité des autorités traditionnelles reposait principalement sur l'hérédité. Nous disons «principalement» parce qu'en général un choix entre plusieurs héritiers possibles était fait et que dans ce choix intervenait et la volonté de celui à qui un successeur était désigné et l'avis d'un conseil de sages représentant les groupes de parenté. Il n'apparaît pas possible que le principe d'hérédité même tempéré de la sorte, puisse dans les années soixante, assurer le recrutement de gouvernants de n'importe quel niveau dans un État en voie d'industrialisation.

Ainsi les principes fondamentaux des institutions politiques traditionnelles ne sont pas compatibles avec les nécessités de gouvernement d'Etats en croissance économique et s'ils étaient adoptés, une considérable tension se manifesterait entre les secteurs politique et économique.

VI. L'«AFRICANITÉ» EST-ELLE CONDAMNÉE À DISPARAÎTRE ?

Certains auteurs, notamment des Africains, estiment que les grands changements qui ont affecté l'Afrique en conséquence de sa mise en

contact brutale avec le reste du monde, se limiteront à la sphère technique et que les autres domaines de sa culture poursuivront leurs développements en continuité avec le passé. Après la parenthèse de la colonisation, on retourne aux sources originales.

A l'autre extrémité, l'on affirme que la culture de l'Afrique de demain sera entièrement déterminée par son niveau technologique et économique, que le passé traditionnel est définitivement révolu et que son apport n'a plus aucune signification.

Comme nous avons essayé de l'exposer dans les pages qui précèdent, les changements technologiques et économiques produisent inmanquablement des modifications dans d'autres secteurs mais cette action est surtout négative. En ce sens que l'industrialisation exclut une institution politique plutôt qu'elle n'en impose une autre. Il peut arriver donc que plusieurs autres institutions soient possibles et que le choix de telle plutôt que de telle autre parmi ces dernières se fasse en fonction d'une certaine tradition culturelle. Il y a donc là une marge d'indétermination où l'originalité africaine peut se manifester. Il n'en est pas moins vrai que dans les secteurs technologique, économique, politique, juridique, éducatif, les grandes lignes d'une culture industrielle en voie de croissance sont les mêmes partout. De même que dans le passé, toutes les civilisations de chasseurs se ressemblaient et que les cultures des pasteurs étaient fondamentalement semblables. Et l'industrialisation étant moins tributaire du climat, de l'altitude, du milieu naturel que l'agriculture ou l'élevage, nous pouvons nous attendre à ce que les civilisations industrielles se ressemblent fort de par le monde.

Mais il est des secteurs culturels que nous n'avons pas mentionnés jusqu'à présent et où l'«africanité», l'apport original de l'Afrique, peut s'exprimer bien davantage. Ce sont la philosophie (entendue au sens très large des conceptions intellectuelles concernant l'homme, le monde, les dieux) et l'art. Sans aucun doute, doctrines philosophiques et œuvres d'art reflètent aussi la réalité sociale du groupe, son organisation politique, son système économique, son état technologique. Mais beaucoup plus que dans ces domaines la marge d'indétermination est grande. Si une société à castes exclut une conception égalitaire de la nature humaine, elle peut s'accommoder tout aussi bien de la croyance en une survie personnelle, de l'idée de la perte de l'individualité dans une réalité impersonnelle ou de la mort débouchant dans le néant.

Et même si certaines conceptions sont plus cohérentes que d'autres avec certaines expériences technologiques ou politiques, il faut un temps assez long avant qu'elles ne s'expriment. Ainsi la personni-

fication des forces naturelles et leur manipulation magique qui traduisent l'expérience de la résistance et même de l'oppression du milieu physique sur un groupe à technologie rudimentaire ne feront place que lentement à une conception de l'indépendance ou même de la domination de l'homme sur l'environnement qui caractérise une culture urbaine technologiquement développée. Ou encore si un monothéisme rigoureux correspond mieux à une monarchie despotique que la conception d'un monde invisible peuplé d'une pluralité d'êtres surnaturels très puissants, cette dernière croyance pourra subsister longtemps sous une monarchie.

On sait l'étroite relation de l'art et du rituel en Afrique. Statues d'ancêtres, masques de sociétés secrètes, objets divinatoires étaient taillés ou façonnés pour jouer un rôle dans des danses d'initiation, des cérémonies religieuses, etc. Ce domaine de la religion et de la magie ayant subi de vigoureuses attaques de la part des missionnaires chrétiens, qui réussirent souvent à faire interdire des cérémonies, une grande partie de l'art traditionnel n'est plus pratiqué. Il subsiste dans la fabrication d'objets de pure ornementation qui sont souvent des copies de statues et de masques religieux et dans l'artisanat d'objets d'usage courant. Dans ce dernier domaine l'influence de l'industrialisation se fait sentir. Si dans le prix de revient d'un récipient en poterie ou d'un panier, on inclut le nombre d'heures de travail évalué au taux d'un salaire industriel, ces objets coûteront beaucoup plus que des pièces fabriquées en série pour le même usage. L'artisanat cesse d'être rentable sauf s'il se limite à fabriquer des objets destinés à un marché de luxe même s'ils sont par nature d'usage ménager.

Si l'abandon des rites traditionnels, l'économie monétaire et bien d'autres phénomènes d'acculturation rendent désuète et impossible la fabrication de certaines catégories d'objets d'art, l'«africanité» en art n'est pas condamnée pour autant. L'originalité d'une tradition artistique réside dans la création d'un certain monde de formes, dans un certain rapport entre les éléments d'une œuvre, dans un certain rythme interne. Ces formes originales se sont manifestées dans un contexte qui, en grande partie, n'existe plus mais elles peuvent s'exprimer tout autant en traduisant d'autres «contenus». La marge d'indétermination laissée à l'artiste par une société en voie de croissance est sans doute encore plus étendue que celle qui est accordée au philosophe.

Ainsi cet ensemble original de valeurs, de conceptions, de manières d'être et d'agir que l'on appelle l'«africanité» parce qu'il est issu de la longue expérience de multiples générations qui ont affronté la

réalité du continent africain, continuera dans l'indépendance politique et la croissance économique, à se transmettre à de nouvelles générations et à enrichir le patrimoine commun et divers de l'humanité. Mais cet apport n'aura pas la même ampleur dans les différents secteurs d'une culture: réduit à presque rien en technologie, il dominera le domaine de l'art.

PROBLÈMES DE L'INTÉGRATION CULTURELLE EN AFRIQUE NOIRE *

J. STOETZEL

Centre d'Études Sociologiques, Paris

Pour les Africains d'aujourd'hui se pose tout particulièrement le problème des rapports culturels entre pays en cours de développement et pays plus anciennement développés. On l'a bien vu lors du Deuxième Congrès des écrivains et artistes noirs (Rome 1959), où Léopold S. Senghor a dit notamment: «Le problème qui se pose maintenant à nous, noirs de 1959, est de savoir comment nous allons intégrer les valeurs négro-africaines au monde de 1959»¹; cette intervention ne faisait que traduire le souci majeur de tous les congressistes. Pour les Africains, l'intégration culturelle revêt deux aspects à la fois fondamentaux et complémentaires: l'intégration des valeurs négro-africaines au monde moderne et celle des apports occidentaux à la culture négro-africaine. Un bref rappel des grandes caractéristiques des sociétés négro-africaines traditionnelles, ainsi que des principaux facteurs de transformation depuis les premiers contacts avec l'occident jusqu'à la fin de l'époque coloniale, doit toutefois précéder l'analyse du problème de l'intégration².

La caractéristique la plus fondamentale des sociétés négro-africaines traditionnelles est probablement la place qu'y occupe la famille, dont Senghor disait qu'elle est le «microcosme, la cellule première que reproduisent par dilatation tous les cercles concentriques qui forment les divers étages de la société: village, tribu, royaume, empire»³. Il est bien évident qu'il ne s'agit pas ici de la famille au sens occidental, d'une famille nucléaire composée du père, de la mère

* L'auteur tient à remercier MM. N'Sougan AGBLEMAGNON et Michel HOFFMAN, du Centre d'Études Sociologiques, Paris, pour la part qu'ils ont prise à la conception et à la rédaction de cette communication.

¹ «Deuxième Congrès des écrivains et artistes noirs, Rome, 26 mars-1^{er} avril, 1959; Tome I, L'unité des cultures négro-africaines; Tome II, Responsabilité des hommes de culture». *Présence africaine*, 24-25, 1959, 434 p. et 27-28, 1960, 368 p.

² «Résolution de la sous-commission de sociologie», *ibid.*, tome I, pp. 405-406.

³ *Op.cit.*

et des enfants. On entend au contraire la famille étendue, c'est à dire une véritable communauté démocratique, économique et religieuse, dont le chef est à la fois administrateur du patrimoine commun, prêtre et juge par délégation du conseil de famille. Une telle communauté groupe à la fois les morts et les vivants⁴.

Le village, comme la famille, a ses biens, terres et eaux, ses dieux, ses ancêtres, son conseil, son chef, ses prêtres. Le lignage et la tribu obéissent aux mêmes règles que les groupes élémentaires de parenté, et ils présentent une même forme de communauté sociale et religieuse. L'organisation politique elle-même, au niveau du royaume et de l'empire, maintenait certains types de rapports calqués sur la structure familiale⁵.

A tous les niveaux, la dynamique de ce système régulateur devait apporter les éléments d'équilibre et de compensation capables de corriger les défauts de l'ensemble et de maintenir l'harmonie et la cohésion sociale. Ce système de sécurité généralisée constituait pour l'individu une véritable assurance sociale, mais n'en comportait pas moins des devoirs et des obligations très rigoureuses. Toutes ces structures de la société africaine nous donnent une image de son organisation verticale. Mais d'autres formes de rapports sociaux s'étaient aussi élaborées sur le plan horizontal: le groupe ethnique, les fraternités ou classes d'âge, les confréries d'initiation (*poro, komo*), les castes et les classes (cas des dominants et des dominés), les corporations de métiers (par exemple les forgerons). D'une manière générale, les caractères essentiels des sociétés africaines traditionnelles tels qu'ils apparaissent au sociologue au cours de l'étude de ces divers types de structures sont l'unité, la communauté, la solidarité et l'équilibre.

Cependant, il s'agit aussi de considérer l'évolution de ces rapports sociaux, et dans ce but, la première tâche du sociologue consiste à étudier les principaux facteurs de transformation. Il faut tenir compte, avant la colonisation des remous démographiques et sociaux engendrés par la traite, et de l'influence des premières missions installées sur la côte. Mais, il semble que les conséquences générales de la colonisation proprement dite aient joué un rôle essentiel: transformations sociales dues surtout à la modification du système économique traditionnel et à la généralisation d'une économie monétaire, besoins et problèmes nouveaux créés par l'industrialisation, intro-

⁴ A. R. RADCLIFFE-BROWN, D. FORDE, *Systèmes familiaux et matrimoniaux en Afrique*, traduction française, Paris, Presses Universitaires de France, 1953.

⁵ M. FORTES, E. E. EVANS-PRITCHARD, *African political systems*, London, Oxford University Press, 1940.

duction de l'école, influence des religions étrangères, multiples transformations politiques. Tous ces facteurs ont, chacun selon un mode particulier, profondément modifié les cultures existant en Afrique Noire; et c'est à partir de cette situation excessivement complexe que le sociologue doit aborder le problème de l'intégration culturelle.

On peut distinguer trois plans sur lesquels ce problème se pose aujourd'hui en Afrique Noire: celui, tout d'abord, qui se situe au niveau de la nation ou de la région (réalisation d'une culture nationale ou régionale inter-ethnique); le plan international, ou interafricain où l'intégration culturelle se poursuit par delà les divergences ethniques au niveau d'une communauté interafricaine, et en tenant compte des divers impacts des cultures occidentales (anglo-saxonne et latine); le plan mondial enfin, où se développe le mouvement dialectique d'intégration de la culture africaine à la culture universelle.

CULTURES NATIONALES ET INTER-ETHNIQUES

Après le traité de Berlin de décembre 1885, de nombreux groupes ethniques, de vastes unités culturelles africaines et quelques grandes aires de civilisations ont été découpés et placés sous des influences différentes. Des territoires appartenant à des ensembles culturels différents ont été arbitrairement rapprochés et réunis à l'intérieur de nouvelles frontières communes. Mais dès le début de la décolonisation, on assiste à un réveil des cultures ethniques que certains leaders politiques ont utilisées pour encourager les mouvements nationalistes⁶. Cependant, là où de nouveaux États se sont déjà formés, on voit se dessiner au contraire un mouvement centripète. Cette tendance est créée par la volonté du jeune État de rapprocher toutes les ethnies en vue de former un groupe national, de développer les éléments culturels jugés intéressants dans ce groupe et d'imposer, fût-ce par voie coercitive, des éléments culturels nouveaux empruntés aux civilisations occidentales ou modernes.

CULTURES INTER-AFRICAINES

Le problème essentiel qui, à ce niveau, se pose aux Africains, est

⁶ G. BALANDIER, *Sociologie actuelle de l'Afrique noire. Dynamique des changements sociaux en Afrique centrale*, Paris, Presses Universitaires de France, 1955.

d'harmoniser les multiples cultures nationales, les influences européennes ou étrangères (anglo-saxonne, latine, islamique), et les différentes politiques culturelles en présence (Guinée, Nigéria, Sénégal, Dahomey). On parviendra ainsi peu à peu à définir les éléments fondamentaux d'une culture africaine unifiée. L'analyse des attitudes des différentes catégories sociales nous montre qu'au cours de ce processus d'unification, il faudra tenir compte des prises de positions politiques, des initiatives individuelles, et de certains éléments conjecturaux.

CULTURE UNIVERSELLE

D'une manière générale, il apparaît que l'Afrique moderne se préoccupe avant tout de féconder les éléments culturels étrangers qu'elle a choisis, et de voir pleinement reconnaître certains éléments de sa culture traditionnelle et future. Si l'on veut considérer la question sous un aspect plus concret, il s'agit d'étudier l'attitude d'individus appartenant à différentes couches sociales, car, à ce niveau, la réponse de l'individu reflète directement la position de son groupe. Dans la société africaine d'aujourd'hui, on peut distinguer schématiquement plusieurs catégories sociales: les intellectuels, les dirigeants politiques et syndicalistes, et les chefs traditionnels, les classes moyennes (employés, fonctionnaires, commerçants), la masse urbaine et rurale. Certes, la réalité sociale dans laquelle s'insèrent ces catégories est infiniment complexe. Mais il n'en demeure pas moins que ces groupes se retrouvent aujourd'hui dans toutes les formes de sociétés africaines, même si leur composition et leur importance relative varient dans chaque cas.

INTELLECTUELS ET INTÉGRATION CULTURELLE

La création de cette nouvelle élite, différente de l'élite traditionnelle, parce que formée par le système d'éducation européen, a été l'une des transformations les plus importantes apportées par l'époque coloniale. Les intellectuels ont été marqués plus profondément par la culture occidentale que les autres classes de la société africaine. Ils prétendent au rôle de guides culturels de l'Afrique, et veulent à la fois sauver le patrimoine africain fondamental⁷ et intégrer les

⁷ «Le Premier Congrès international des écrivains et artistes noirs, Paris-Sorbonne, 19-22 septembre 1956», *Présence africaine*, 8-9-10, 1956.

«Contributions au Premier Congrès des écrivains et artistes noirs», *Présence africaine*, 14-15, 1957, 363 p.

apports «positifs» de la culture occidentale. Ils réagissent fortement contre l'idée de la supériorité culturelle de l'Occident qu'on leur a inculquée dans les écoles et les universités. Certains modes d'enseignement de l'histoire ont joué un rôle déterminant dans ce processus d'aliénation culturelle: l'Afrique était considérée comme une société sans histoire, ou celle-ci était limitée à l'arrivée des Européens et au choc des impérialismes rivaux⁸.

On comprend donc que la plupart des intellectuels aient opté pour un nationalisme culturel et aient refusé l'assimilation pure et simple, car ils n'avaient le choix qu'entre ces deux termes. Les thèmes choisis par les intellectuels africains pour les deux premiers congrès de la société africaine de culture illustrent très clairement ce processus, et la théorie de la «négritude» n'en est que la conséquence culturelle. Leur premier congrès à Paris en 1956, était consacré à «l'inventaire culturel du monde noir», et le deuxième à Rome en 1959, à l'unité des cultures négro-africaines et aux responsabilités des hommes de culture du monde noir⁹. Cette recherche des origines, cette volonté de posséder une culture propre et de la faire reconnaître témoignent de «ce besoin dévorant de paternité» dont parle Balandier; elles permettent aux Africains de réclamer le respect des Occidentaux et de retrouver le sentiment intime de leur dignité¹⁰. Mais aujourd'hui en un certain sens, l'époque de cette recherche est déjà dépassée et le présent est nettement dominé par le souci de «la construction nationale» dont l'intégration des valeurs occidentales est une des préoccupations essentielles.

LES DIRIGEANTS ET L'INTÉGRATION CULTURELLE

Une distinction s'impose tout d'abord entre dirigeants politiques ou syndicalistes et chefs traditionnels, car leur rôle et leurs actions ne sont pas semblables. Ils ne s'adressent pas aux mêmes générations et leurs buts et leurs moyens diffèrent complètement.

LES DIRIGEANTS POLITIQUES

Les dirigeants politiques doivent faire face, après l'indépendance, à trois sortes de problèmes. Leur première tâche est de consolider

⁸ I. WALLERSTEIN, «La recherche d'une identité nationale en Afrique occidentale», *Présence africaine*, 34-35, octobre 1960-janvier 1961, pp. 79-91.

⁹ Cf. Premier et Deuxième Congrès des écrivains et artistes noirs.

¹⁰ Cheikh Anta DIOP, *L'unité culturelle de l'Afrique noire*, Paris, Éditions Présence africaine, 1959.

l'état national et de résoudre les problèmes techniques que pose son développement. Ils ont aussi la responsabilité des relations avec les autres états d'Afrique Noire, dont le panafricanisme ne représente qu'un des aspects¹¹. Il leur incombe enfin de faire reconnaître leurs états en tant que nations indépendantes par les autres pays. Les réponses que les dirigeants politiques apportent à ces questions ne sont pas sans exercer une influence considérable sur le développement culturel des régions qu'ils dirigent. Avant l'indépendance et au cours de la période d'expansion nationaliste, beaucoup de dirigeants politiques, voulant créer un contact étroit avec les masses, ont délibérément et consciemment utilisé les cultures locales pour susciter l'enthousiasme et l'adhésion populaires. Les slogans de la renaissance culturelle se réclamant de la culture ethnique, étaient aussi pour eux des instruments de justification de leurs programmes politiques et du bien-fondé de l'autonomie. Mais cette tendance est demeurée, même dans les cas où elle n'était à l'origine qu'une arme provisoire. C'est ainsi qu'en utilisant les ferments révolutionnaires du système traditionnel les dirigeants politiques ont fait une critique générale du système colonial et de l'enseignement en particulier.

La situation devait se modifier cependant une fois l'indépendance acquise, et après que ces hommes d'État eurent pu faire face dans une certaine mesure aux problèmes dont il a été parlé. C'est alors qu'ils se sont trouvés aux prises avec des difficultés internes qu'ils avaient largement contribué à créer, et qui souvent pouvaient leur porter un grave préjudice. C'est ainsi que N'Krumah a supprimé certaines danses guerrières ashanti au Ghana. Plusieurs chefs d'état continuent cependant à éprouver le besoin de s'appuyer sur des traditions pour renforcer les liens affectifs qui les unissent au peuple. Sékou Touré par exemple, revendique sa descendance de Samoriy ou Modibo Keïta de Soundiaka, le grand empereur du Mali.

Mais aujourd'hui la tâche fondamentale des dirigeants politiques africains consiste à développer leur pays à l'aide des techniques occidentales. Il se révèle toutefois impossible d'utiliser ces techniques sans adopter un certain nombre de valeurs qui leur sont liées, et alors se pose le problème de leur intégration aux valeurs traditionnelles. Il importe au sociologue de définir et de situer ces valeurs.

Le remplacement de l'économie traditionnelle par l'économie monétaire a créé de nouvelles valeurs économiques, et, avec le développement systématique et planifié, on assiste à l'accélération d'un phé-

¹¹ G. PADMORE, *Panafricanisme ou communisme ?*, traduction française. Paris, Éditions Présence africaine, 1960; P. DECRAENE, *Le panafricanisme*, Paris, Presses Universitaires de France, 1959.

nomène, amorcé déjà au temps de la colonisation par le biais de la dot et de l'impôt¹². D'autre part, du point de vue intellectuel, l'adoption des techniques occidentales implique nécessairement l'introduction d'une certaine forme de rationalisme. Les options économiques elles-mêmes ne peuvent être dissociées de valeurs politiques (marxisme, ou démocratie bourgeoise). Enfin, les responsables des nouveaux états doivent décider d'une politique de l'enseignement qui engage l'avenir culturel de leur pays¹³.

Les dirigeants traditionnels: les chefs

L'importance du rôle de chef dans les sociétés africaines dépend directement de celle qu'on accorde à la culture traditionnelle. Les chefs sont donc intéressés à la renaissance culturelle qui renforce indirectement leur autorité. Ils se posent généralement en défenseurs de la culture traditionnelle pour des raisons où l'on peut reconnaître une certaine ambiguïté. D'une part le milieu culturel renferme les significations et les symboles qui fondent leurs fonctions, les justifient et en permettent l'exercice normal. D'autre part, ils utilisent cette culture traditionnelle comme prétexte pour asseoir leur autorité dans le contexte moderne et les institutions nouvelles. Il est donc évident que dirigeants politiques et chefs traditionnels encouragent ce courant de renaissance culturelle en poursuivant des objectifs contradictoires.

Aujourd'hui cependant, le groupe des chefs traditionnels est pratiquement écrasé par le développement rapide de leurs pays et, malgré leur attitude réticente, ils constatent que les cultures nouvelles s'infiltrèrent dans tous les domaines. Leur propre existence est constamment remise en question dans le nouveau système qui les exclut, comme c'est le cas en Guinée, où les oblige à devenir les militants locaux des partis politiques. Le pouvoir politique les utilise pour encadrer les masses, lorsqu'ils apparaissent encore comme le symbole de l'autorité, mais il se séparera d'eux dès qu'il se sentira assez fort, c'est à dire, lorsque l'implantation du parti au pouvoir sera effective jusqu'au village. Quelquefois, lorsque leur personnalité et leur formation le leur permettent, les chefs traditionnels tentent de passer dans

¹² Mamadou DIA, *Réflexions sur l'économie africaine*, Paris, Éditions Africaines, s.d.

¹³ Sekou TOURE, «Le leader politique considéré comme le représentant d'une culture», in: «Deuxième Congrès des écrivains et artistes noirs», *op.cit.*, tome I, pp. 104-115.

le camp de l'autorité moderne par tous les moyens. C'est le cas d'Houphouët-Boigny en Côte d'Ivoire ou des sultans du nord Nigéria.

Transformation de l'autorité

L'étude de la fonction des dirigeants politiques modernes et de l'évolution du rôle des chefs traditionnels nous met donc en présence d'un phénomène essentiel: la transformation de la notion d'autorité. Les chefs africains d'aujourd'hui disposent d'un pouvoir pratiquement incontrôlé. Dans la société traditionnelle, le domaine où s'exerçait l'autorité du chef était *restreint et bien défini*, tant géographiquement (le village, l'ethnie) que fonctionnellement (justice, culte, conciliation, pérennité du groupe). Dans un système de parti unique, au contraire, le dirigeant moderne est souvent à la fois chef de section de parti, chef régional, chef de parti, chef de gouvernement et chef d'état. Il tient entre ses mains les pouvoirs exécutif, législatif et judiciaire, et peut intervenir dans la vie privée des citoyens et des militants par l'intermédiaire des cellules de base. Il s'est substitué aux chefs traditionnels sur tous les plans et à tous les niveaux. Le contexte exaltant du nouveau mythe de «construction nationale» lui permet de capter et de drainer l'enthousiasme de la jeunesse.

Dans la société traditionnelle, de nombreux corps intermédiaires contrôlaient à chaque niveau et à chaque instant le chef dans l'exercice de son pouvoir. Mais aujourd'hui, le dirigeant décide seul de tout, à tous les niveaux et pour tous. Il est à la fois l'initiateur, le juge et le recours.

LES CLASSES MOYENNES ET L'INTÉGRATION

Dès l'époque coloniale on voit se développer une nouvelle classe sociale. Les «adjoints», fonctionnaires et employés formés par l'Occident, dont ils incarnent la tradition administrative, ont été profondément marqués par cette empreinte dans leur comportement, leur mentalité, et leurs habitudes de travail et de vie. Entre la masse qui prend corps et les dirigeants politiques, ils représentent le seul intermédiaire. Au temps de la lutte pour l'indépendance, la «base» et les cadres des partis et des syndicats se recrutaient parmi eux¹⁴. Leurs

¹⁴ P. MERCIER, «L'évolution des élites sénégalaises», *Bulletin international des Sciences sociales*, 8, 3, 1956, pp. 448-460.

origines souvent paysannes, les ont conduits à adopter une attitude favorable au nationalisme culturel. Mais aujourd'hui, leur but essentiel est la modernisation et le développement de l'Afrique.

Toutefois, en face de la rapide montée des jeunes issus des collèges et des universités occidentales, ils sont hantés par la perspective d'une prolétarianisation prochaine. Ces « lettrés » et ces « clercs » d'il y a quinze ans voient leur instruction primaire dévalorisée et craignent d'être relégués dans des fonctions subalternes. Une ascension rapide représente pour eux le seul espoir de parvenir à un poste de responsabilité, comme leurs frères ou leurs amis devenus administrateurs, chefs de cabinet, voire ministres. Cette classe vit profondément, parfois sans les expliciter, les conflits de l'intégration culturelle.

Il faut distinguer un autre groupe encore dans les classes moyennes: la bourgeoisie des commerçants, des transporteurs, des planteurs, plus riches, plus assis, moins instruits et beaucoup moins occidentalisés que les employés. Liés à la tradition par de solides attaches, ils n'ont adopté les modèles occidentaux que dans la mesure où ceux-ci leur étaient profitables. Ils ont utilisé l'Occident, à l'opposé du groupe précédent, qui a été formé à son image. Souvent leur fortune a permis de financer le parti maintenant au pouvoir qui, en contrepartie, leur accorde, un certain nombre de privilèges de fait. C'est le cas de beaucoup de femmes de la côte occidentale au Ghana, au Togo et en Nigeria¹⁵.

LA MASSE AFRICAINE

Un pourcentage très élevé (80 % au moins) de la population de l'Afrique occidentale vit dans les campagnes, formant une masse presque totalement illettrée et très pauvre (revenus annuels variant de 10.000 à 20.000 francs C.F.A. en moyenne par individu), qui demeure fortement attachée à la tradition et à son système de valeurs¹⁶. Cependant, elle commence à prendre conscience de besoins nouveaux de caractère économique qu'elle ne peut satisfaire dans le cadre traditionnel, et qui la poussent à s'intégrer de plus en plus dans le système de l'économie monétaire. De plus, elle est soumise à une très forte pression politique par la propagande des partis, dont les sections locales et villageoises deviennent souvent les représentants et

¹⁵ « Agnès Quarcopome, femme d'affaires et millionnaire », *Afrique*, 1, juin 1961.

¹⁶ *Enquête consommation, nutrition, niveau de vie de Bongouanou (1955-56)*, Paris, Service de la Statistique de la France d'Outre-Mer, 1958.

la police du pouvoir central. Cette pression est encore renforcée par l'introduction de moyens modernes d'information: radio (apparition de postes à transistors relativement bon marché) et cinéma dans les chefs-lieux¹⁷.

Cette masse rurale *sent* ce qui se passe, perçoit certains aspects des transformations en cours, même si elle n'en comprend pas toujours le sens et la portée. C'est pourquoi on distingue déjà chez elle un mouvement de critique interne à l'égard de la culture traditionnelle et une option plus ou moins fondée pour une ligne d'évolution. Des attitudes significatives envers la chefferie ou le système traditionnel des lignages se sont déjà manifestées: de jeunes Sénoufos du nord de la Côte d'Ivoire ont refusé de mettre en valeur les terres paternelles et d'accroître des biens qui, à la mort du père, reviendront au neveu maternel (succession en ligne matrilineaire).

Plus différenciée que cette masse rurale, moins monolithique, la masse urbaine, née d'un véritable brassage des ethnies et des races, a été obligée de se créer des modèles pratiques de *compromis*, tant sur le plan du comportement que sur celui de la culture. Cette masse, composée d'artisans, d'ouvriers, de manœuvres, de journaliers de toutes catégories et de sans-travail a fait l'objet de nombreuses études sociologiques au cours des dix dernières années¹⁸. Cependant, il semble que ces études n'aient pas assez insisté sur le rôle fondamental d'entraide et l'apport culturel des innombrables associations, plus ou moins politisées, qui se sont développées dans les agglomérations urbaines. Elles sont dans une large mesure à l'origine d'une renaissance culturelle issue directement de la masse et représentent le creuset où s'élaborent les nouveaux modèles de la société pluraliste de demain¹⁹.

Pour les besoins de l'analyse, on a dû découper des plans dans la réalité concrète, et considérer des individus situés à des niveaux nettement différenciés. Mais il ne faut pas oublier que dans ces sociétés en transition, l'homme se trouve pris dans un réseau complexe d'allégeances souvent contradictoires. Pour comprendre l'Africain dans sa réalité concrète, qu'il s'agisse d'un simple paysan des brousses ou d'un dirigeant politique, le sociologue devra tenir compte de l'ensemble des exigences qui pèsent sur cet homme, et du fait qu'il ap-

¹⁷ *West Africa Media Survey*, Paris, Institut français d'Opinion publique, 1960. (Rapport multigraphié).

¹⁸ G. BALANDIER, *Sociologie des Brazzavilles noires*, Paris, A. Colin, 1955.

¹⁹ J. ROUCH, «Migrations au Ghana», *Journal de la Société des Africanistes*, 1956.

partient à la fois à sa race, à son ethnie, à son clan, à sa famille, à son statut dans le système traditionnel qui est le sien, à son statut moderne, à sa nation et à son système culturel d'influence (anglo-saxon ou latin). L'individu de son côté, devra s'efforcer de comprendre et d'assumer cet ensemble de rapports complexes afin de donner un sens à ses actions et de remplir une fonction positive dans la société africaine moderne²⁰.

Plusieurs remarques s'imposent en conclusion. Tout d'abord, on n'a fait qu'esquisser un développement dont l'étude un peu poussée dépasserait largement les limites de cet exposé. Cependant, quelques idées essentielles sont apparues au cours de l'analyse des problèmes concrets de l'intégration culturelle en Afrique Noire, tels qu'ils sont vécus par les Africains eux-mêmes. Mais on peut se demander si, dans les circonstances actuelles, on a bien le droit de parler des «conditions d'une intégration nationale et internationale» sur le plan culturel, ces termes risquent en effet de faire confondre deux questions différentes: l'étude descriptive des formes de l'acculturation d'une part²¹, et l'intégration culturelle profonde d'autre part.

Il est intéressant de constater à ce propos que la Société européenne de Culture vient de consacrer son dernier travail collectif aux problèmes du dialogue entre l'Occident et l'Afrique²². Le questionnaire utilisé pour cette étude, qui groupait des hommes de cultures européenne et africaine, posait la question suivante: «Dans quelle mesure une société donnée peut-elle adopter le contenu culturel original d'une autre société?». Les contacts entre civilisations que l'histoire nous révèle à toutes les époques sur une plus ou moins grande échelle²³, peuvent généralement revêtir trois formes: la cohabitation, qui peut se traduire soit par l'opposition, soit par l'indifférence réciproque des deux sociétés en présence; une fusion partielle, avec des zones de compénétration réciproque, plus ou moins profonde; ou une fusion totale des deux sociétés. En fait, lorsqu'on parle d'intégration culturelle, de la naissance de valeurs communes, il semble qu'on se réfère implicitement à cette troisième forme de contact, c'est à dire, à la création d'une culture nouvelle, qui réalise la fusion dialectique des deux civilisations. Mais si l'on considère les deux aspects concrets

²⁰ D. WESTERMANN, *Autobiographies d'Africains*, traduction française, Paris, Payot, 1943.

²¹ M. J. HERSKOWITS, «Traditions et bouleversements de la culture en Afrique», *Présence africaine*, 34-35, octobre 1960-janvier 1961, pp. 124-131.

²² *Comprendre*, 21-22, 1961.

²³ R. BASTIDE, *Les religions africaines au Brésil*, Paris, Presses Universitaires de France, 1960.

du problème qui se pose aujourd'hui aux Africains, l'intégration du patrimoine national au patrimoine universel et celle des cultures étrangères aux cultures traditionnelles, on peut se demander si les conditions présentes permettent d'envisager une intégration totale. Nous sommes actuellement devant une situation de compromis, et il faut tenir compte de la susceptibilité culturelle des Africains, qui est aujourd'hui très vive. Ces facteurs risquent de tout remettre en question si les Africains, au moment où ils s'engagent délibérément dans la voie de la collaboration et de l'intégration culturelles, ne trouvent pas la même volonté chez leurs interlocuteurs. Il semble donc que le véritable problème se pose à partir des conditions du dialogue, et que le dialogue lui-même ne puisse apporter de résultat positif que dans la mesure où l'on aura pris conscience de l'importance de ces conditions²⁴.

Une remarque enfin sur le fond de la question. Si l'on identifie les transformations culturelles à la croissance économique, on risque de confondre les modèles de l'évolution culturelle et ceux de l'évolution économique (en prenant le terme «modèle» dans le sens que lui donnent les économistes modernes). En effet, les économistes, un peu comme les physiciens de la fin du siècle dernier, élaborent des modèles mécaniques sur lesquels ils raisonnent d'une façon purement mathématique²⁵; en d'autres termes, ils construisent une sorte de machine-robot qu'on peut interroger et qui, dans des circonstances données, fournit des réponses bien définies. Mais il est évident qu'une telle démarche ne tient pas compte des variables particulières des sociétés en cause et du paramètre de la situation concrète, qui sont des facteurs essentiels de l'évolution des modèles culturels. C'est pourquoi il semble qu'il soit impossible d'identifier ces deux types de modèles et de traiter l'intégration culturelle en raisonnant sur des modèles purement mathématiques.

²⁴ *Comprendre, op.cit.*

²⁵ R. BASTIDE, «Problèmes de l'entrecroisement des civilisations et de leurs œuvres», in: *Traité de sociologie* publié sous la direction de G. Gurvitch, Paris, Presses Universitaires de France, 1960, tome 2, pp. 315-333; F. N. AGBLE-MAGNON, «Le concept de crise appliqué à une société africaine: les Ewés du Sud Togo», *Cahiers internationaux de Sociologie*, 23, 1957, pp. 157-166.