

1c.

UNIVERSITE DE MONTREAL

IMPACT DES FIRMES MULTINATIONALES SUR HAITI

PAR

JEAN-CLAUDE DE VERGER

DEPARTEMENT DE SOCIOLOGIE

FACULTE DES ARTS ET DES SCIENCES

MEMOIRE PRESENTE A LA FACULTE DES ETUDES SUPERIEURES EN VUE

DE L'OBTENTION DE LA MAITRISE ES-SCIENCES (SOCIOLOGIE)

AVRIL 1974



# BIBLIOTHÈQUE

Cégep de l'Abitibi-Témiscamingue  
Université du Québec en Abitibi-Témiscamingue

## Mise en garde

La bibliothèque du Cégep de l'Abitibi-Témiscamingue et de l'Université du Québec en Abitibi-Témiscamingue a obtenu l'autorisation de l'auteur de ce document afin de diffuser, dans un but non lucratif, une copie de son œuvre dans Depositum, site d'archives numériques, gratuit et accessible à tous.

L'auteur conserve néanmoins ses droits de propriété intellectuelle, dont son droit d'auteur, sur cette œuvre. Il est donc interdit de reproduire ou de publier en totalité ou en partie ce document sans l'autorisation de l'auteur.

L'auteur désire exprimer sa reconnaissance à son directeur de thèse, monsieur Gabriel Gagnon, Ph. D., professeur agrégé, à qui il est redevable d'une assistance constante et éclairée.

Table des matières

<u>Sommaire</u> -----	V
<u>Introduction</u> -----	1
A. Présentation de la problématique,	
B. La problématique,	
C. Les firmes géantes multinationales,	
D. Leurs préoccupations,	
E. Hypothèse fondamentale de travail	
 <u>Chapitre 1</u>	
Les firmes multinationales et la Périphérie -----	10
A. Mise en place des conditions favorables, dans la Périphérie -----	10
B. Possibilité de réalisation de surprofits coloniaux -----	17
 <u>Chapitre 11</u>	
<u>Mise en place, en Haïti, des conditions favorables aux firmes multinationales et</u>	
<u>aux entreprises privées étrangères</u> -----	21
A. Mesures militaires -----	21
B. Mesures juridiques -----	23
B1. La convention de 1915 -----	23
B2. La constitution de 1918 -----	25
B3. Drame de la classe paysanne haïtienne -----	27
C. Mesures économiques -----	31
C1. Les préambules de l'emprunt de 1922 -----	31
C2. L'emprunt de 1922 -----	34
D. Mesures politiques et sociales:	
Alliance avec la classe dirigeante haïtienne -----	39

D1. La dénomination d'une classe -----	41
D2. Définition du concept d'élite -----	41

### Chapitre III

#### Un exemple de firme multinationale opérant en Haïti: la Reynolds Aluminium

##### Première Partie

<u>La Reynolds Metals Co, aux Etats-Unis -----</u>	48
----------------------------------------------------	----

##### Deuxième Partie

<u>La Reynolds Haitian Mines Inc, en Haïti -----</u>	57
------------------------------------------------------	----

A. La bauxite haïtienne -----	57
-------------------------------	----

B. La Concession de la Reynolds, en Haïti -----	57
-------------------------------------------------	----

C. Les achats de terrains -----	61
---------------------------------	----

D. La Construction des établissements -----	64
---------------------------------------------	----

E. <u>L'exploitation de la bauxite haïtienne -----</u>	68
--------------------------------------------------------	----

E1. L'organisation du travail à l'usine,

E2. Les différents départements de l'usine,

E3. La production

### Chapitre IV

#### Impact de la Reynolds sur les structures sociales traditionnelles de la section rurale de

<u>Rochelois et sur l'économie haïtienne -----</u>	71
----------------------------------------------------	----

A. Dislocation de la société traditionnelle de Rochelois -----	71
----------------------------------------------------------------	----

B. Le développement de Paillant -----	77
---------------------------------------	----

C. L'impact de la Reynolds sur l'économie haïtienne -----	80
-----------------------------------------------------------	----

CI. Les surprofits coloniaux réalisés, en Haïti, par la Reynolds et les taxes perçues par l'Etat Haïtien -----	80
-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	----

C'1. Les surprofits coloniaux de la Reynolds et des autres compagnies étrangères en Haiti -----	80
D. <u>Situation économique d' Haiti</u> -----	85
E. Commentaires -----	91
F. Les taxes payées par la Reynolds en Haiti -----	92
<u>Conclusion</u> -----	97
A. Effets d' entraînement, ou Pôles d' entraînement -----	97
B. Les effets de stoppage -----	98
C. Conséquences des deux catégories d' effets -----	101
D. La Reynolds et le développement d' Haiti -----	102
E. Perspectives de développement d' Haiti -----	110

Liste des tableaux

Tableau I, Bilan de la Reynolds Métals Co. au 30 juin 1972 .....	55
Tableau II, Production de minerai d'aluminium de 1959 à 1970 .....	70
Tableau III, Mines: profits réalisés de 1962 à 1967 .....	81
Tableau IV, Balance (profits et pertes) des Compagnies d'Assurances .....	84
Tableau V, Balance commerciale d'Haiti .....	86
Tableau VI, Balance de paiements .....	87
Tableau VII, Estimations budgétaires .....	88

## SOMMAIRE

Nous avons été incité à traiter ce sujet, Impact des firmes multinationales sur Haiti, parce que nous pensons que cet aspect de la question permet de comprendre la structure même du sous-développement de ce pays. Or d'une part le problème du sous-développement est, depuis la Seconde Guerre Mondiale, la principale préoccupation de presque tous les théoriciens des sciences sociales et des hommes politiques, tout spécialement de ceux du Tiers-Monde, d'autre part, à notre avis le problème tel que nous l'avons abordé n'a jamais été analysé de cette façon par aucun sociologue, ni économiste tant haïtien, qu'étranger qui ont eu à étudier les problèmes sociaux et économiques d'Haiti.

En effet, nous avons d'abord envisagé la division actuelle du monde en: pays hautement industrialisés qui forment le CENTRE, et en pays sous-développés qui, pour leur part, constituent ce qu'il convient d'appeler: LA PERIPHERIE. Puis nous avons mis l'accent sur la stratégie de l'impérialisme international ou système de domination du CENTRE sur la PERIPHERIE. Comme cette dernière, de nos jours, se réalise principalement à travers les opérations, à la PERIPHERIE, des entreprises privées et des firmes multinationales du CENTRE, nous avons donc considéré l'organisation structurelle de ces dernières et surtout la façon dont elles maintiennent la puissance de leurs Etats-Nations (tout spécialement des Etats-Unis).

Dans cet ordre d'idées, nous avons pris pour base d'étude un pays bien déterminé du CENTRE: Les Etats-Unis, investissant, à travers quelques entreprises privées et une firme multinationale: La Reynolds Metals Co., dans un pays satellite donné de la PERIPHERIE: Haiti.

Alors tout le travail consiste à démontrer, à l'aide de statistiques et de faits concrets, l'hypothèse suivante, à savoir que:



"Les investissements privés étrangers réalisés en Haïti, à travers les firmes multinationales ne constituent pas encore un facteur de développement pour ce pays."

Tel est donc le cheminement de notre pensée à travers notre Mémoire de maîtrise.

## INTRODUCTION

### A. Présentation de la problématique

Toute problématique a pour but de déterminer une série d'idées directrices. Et la fonction principale de ces idées est de fournir un contexte général, un plan systématique d'investigation, une allure, un ensemble général, bref un cadre théorique pour l'enquête. Elles facilitent donc l'accès à des hypothèses déterminées. Ceci dit, abordons la problématique de notre sujet.

### B. La problématique

Haiti fait partie d'un ensemble de pays déterminés appelés: pays sous-développés (ou encore, de la périphérie). Cette dernière expression est employée par rapport à un autre groupe de pays eux-mêmes développés qui forment le centre. Centre de décisions de toutes les activités économiques et commerciales du monde capitaliste (car nous ne nous préoccupons pas, pour l'instant, du monde socialiste dont le système économique et juridique est tout à fait différent du premier).

Ainsi donc, depuis la Révolution Industrielle de la fin du XVIIIe au début du XIXe siècle, toutes les structures économiques du monde capitaliste ont été aménagées en fonction exclusive des intérêts d'un petit groupe de pays qui, de ce fait, dominant les autres.

On se trouve ainsi en face de deux classes de pays: les uns dominants et les autres dominés. Alors, les rapports de force qui existent entre ces deux classes de pays ou rapports sociaux, sont déterminés en premier lieu par des rapports de production. Et ces derniers ne sauraient être expliqués scientifiquement et rationnellement que par une approche structuraliste.

Pour cela, étant donné que c'est la situation économique qui détermine l'appartenance sociale, en général, considérons les deux classes de pays sus-mentionnés comme formant une seule société: la société capitaliste (associant ainsi l'économique au social).

- 2 -

Essayons maintenant d'analyser l'aménagement des structures de cette société.

L'on sait, en effet, que les structuralistes conçoivent "la structure de toute société comme constituée par les niveaux ou instances, articulés par une détermination spécifique, l'infrastructure ou base économique (unité des forces productives et des rapports de production), et la superstructure qui comporte elle-même deux niveaux ou instances: le juridico-politique (le Droit et l'Etat), et l'idéologique (les différentes idéologies: religieuses, éducative, morale, juridique, politique etc...) Et c'est à partir de la reproduction qu'il est possible et nécessaire de penser ce qui caractérise l'essentiel de l'existence et la nature de la superstructure." <sup>1</sup>

De ce fait, l'on arrive ainsi à considérer l'Etat, l'Idéologie, le Droit et l'action des classes sociales à partir de ce point de vue: la reproduction des rapports de production.

Suivant Althusser, l'Etat est une "machine" de répression qui permet aux classes dominantes d'assurer leur domination sur les classes dominées.

Weber déclare, à son tour que:

"L'Etat consiste en un rapport de domination de l'homme par l'homme fondé sur le moyen de la violence légitime ... L'Etat ne peut donc exister qu'à la condition que les hommes dominés se soumettent à l'autorité revendiquée chaque fois par les dominateurs" <sup>2</sup>

Bref, l'Etat est avant tout, ce que les classiques du marxisme ont appelé: l'appareil d'Etat.

"Cet appareil d'Etat (AE) comprend ainsi: le gouvernement, l'Administration, la Police, les Tribunaux, les Prisons, etc. qui constituent ce que nous appellerons désormais l'Appareil Répressif d'Etat (ARE)". Et l'on désigne alors par Appareil idéologique d'Etat

<sup>1</sup>

Louis Althusser, Idéologie et Appareil idéologique d'Etat (Notes pour une recherche), p. 9.

<sup>2</sup>

Max Weber, Le Savant et le Politique, Editions, Librairie Plon, Paris 1959, p. 113.

"un certain nombre de réalités qui se présentent à l'observateur sous la forme d'institutions distinctes et spécialisées".

Ainsi donc Althusser considère comme Appareils Idéologiques d'Etat (AIE), les institutions suivantes:

- L'AIE religieux (le système des différentes Eglises)
- L'AIE constitué par le système d'enseignement
- L'AIE familial
- L'AIE juridique
- L'AIE politique (le système politique constitué par les différents partis)
- L'AIE syndical
- L'AIE de l'information (ou mass-média)
- L'AIE culturel (lettres, Beaux-Arts, sports etc.)<sup>1</sup>

Tous ces AIE véhiculent l'Idéologie de la classe, de la nation ou du bloc économique dominant.

Lorsque, sous la poussée des contradictions internes au système capitaliste, les intérêts des bénéficiaires se trouvent menacés, alors l'Appareil d'Etat (AE) rentre immédiatement en jeu pour exercer ses contraintes au moyen des Appareils Répressifs d'Etat (ARE) tout particulièrement: la Police, les Prisons, les Tribunaux et l'Armée. Cela explique les interventions militaires des puissances dominantes dans les pays dominés, lorsque leurs firmes internationales d'exploitation sont menacées de nationalisation. Cela permet également de comprendre la mise en place dans les pays du Tiers-Monde de gouvernements tout à fait dociles à la volonté de ceux qui, dans les pays du Centre, prennent les décisions.

<sup>1</sup>

Louis Althusser, loc. cit. p. 13

De là, l'origine de l'aide (surtout militaire) et le bouclier de protection que ces derniers leur fournissent pour leur permettre de rester indéfiniment au pouvoir. Dans un tel contexte, les gouvernements des pays du Tiers-Monde peuvent être considérés, en général, (il y a des exceptions, bien entendu) comme étant eux aussi des Appareils Répressifs d'Etat (ARE) employés par l'Appareil d'Etat (AE) des pays du centre pour défendre leurs intérêts au détriment de ceux des pays dominés. De là l'aggravation incessante du sous-développement de ces pays en dépit de toute "l'aide" internationale, (bilatérale ou multilatérale), en dépit de "l'Alliance pour le Progrès", de la Banque Mondiale et de la Banque Interaméricaine de Développement, en dépit des "mesures" prises, à l'intérieur des pays sous-développés, par les gouvernements eux-mêmes.

Cette problématique est celle de la domination de la périphérie par le centre, en vue de la sauvegarde des intérêts de ce dernier. Elle met donc en lumière ce qu'il convient d'appeler la stratégie de l'impérialisme international. Le sous-développement d'un pays du Tiers-Monde s'explique donc, de ce fait, par une sorte de symbiose de causes externes (prédominantes) et internes, en tenant compte du contexte international que forme le système capitaliste d'exploitation qui a atteint maintenant le stade de capitalisme monopoliste d'Etat (C.M.E.), basé sur les firmes géantes multinationales.

### C. Les firmes géantes multinationales

Durant l'époque d'entre les deux guerres, les trusts monopolistiques se sont émancipés peu à peu du contrôle du capital financier, les énormes surprofits qu'ils accumulent, leur permettent un taux d'autofinancement inconnu avant la première guerre mondiale. Ces trusts ont multiplié et multiplient encore les filiales dans le monde entier. Ainsi a pris naissance la "Compagnie ou Entreprise Multinationale", appelée encore: Firme multinationale.

Ernest Mandel, en considérant cette conjoncture, a écrit à la suite de P.J. Bar-ker:

"Le processus d'internationalisation croissante du capital aboutit à une situation où, d'ici une vingtaine d'années, quelque 300 (compagnies multinationales) contrôleront la vie économique du monde capitaliste"<sup>1</sup>

De son côté, John Kenneth Galbraith affirme que:

"Environ la moitié de l'économie mondiale est déjà contrôlée par des corporations toute-puissantes qui font fi de l'économie du libre marché. Aux Etats-Unis, par exemple, 2,000 corporations contrôlent la presque totalité de l'économie américaine. Les deux cents plus importantes d'entre elles forment le coeur du Système industriel. Rien ne caractérise mieux ce système industriel, que l'échelle de la grande entreprise moderne à statut de société anonyme. En 1962, les cinq plus grandes firmes industrielles des Etats-Unis avaient des actifs cumulés de plus de 36 milliards de dollars et possédaient plus de 12% du capital global utilisé par l'industrie; les cinquante plus grandes sociétés détenaient 1/3 des actifs industriels américains. Les cinq cent plus grandes en possédaient largement plus des 2/3. Les firmes dont les actifs dépassent dix millions de dollars, soit quelque deux mille au total, exploitent 80% de toutes les ressources utilisées dans l'industrie des Etats-Unis. Au milieu des années 50, vingt-huit sociétés fournissaient approximativement 10% de tout l'emploi de l'industrie américaine; trois cent quatre-vingt-quatre sociétés employant 5,000 travailleurs ou plus ont totalisé 85% de ces dépenses, tandis que les deux cent soixante-mille firmes employant moins de mille personnes participaient pour 7% seulement aux dépenses de recherche et de développement".<sup>2</sup>

Tout ce complexe forme ce que Galbraith appelle: "Le Système Industriel" qui, associé à l'Etat, constitue ce qu'il nomme encore "Le Nouvel Etat Industriel". Ce dernier est maintenant le nouveau "Système économique américain": noyau du capitalisme monopoliste d'Etat mondial. Ainsi donc la puissance de l'Etat américain est, de nos jours assurée

<sup>1</sup> Ernest Mandel, Encyclopaedia Universalis, France S.A. 1968, article: "CAPITALISME", p. 913

<sup>2</sup> John Kenneth Galbraith, Le Nouvel Etat Industriel, Editions Gallimard, Paris, 1968, p. 86 et 93; et le quotidien montréalais: Le Devoir, livraison du samedi 30-12-72 p. 8.

par les activités économiques des "Corporations Toute -Puissantes" qui forment le "Système Industriel" américain.

De fait, écrit Christian Palloix:

"La position dominante des Etats-Unis, en tant qu'Etat-nation, se construit sur l'activité de plus en plus mondiale des firmes multinationales U.S. Il n'y a pas, de puissance économique, politique des Etats-Unis en soi, mais une puissance qui est celle des firmes multinationales U.S. et qui se façonne dans l'exploitation du monde "comme unité économique de base".<sup>1</sup>

#### D. LEURS PREOCCUPATIONS

La principale préoccupation des entreprises multinationales U.S. est selon Galbraith, "de préserver leur puissance et leur avenir"<sup>2</sup>

Ce point de vue Jean Bailly ne le partage pas tout à fait. Il écrit, en effet, que:

"la stratégie des grands Trusts internationaux est assez complexe. Elle est cependant guidée par un principe simple: La Maximalisation du Taux de Profit".<sup>3</sup>

A cette objection, Galbraith répond, à son tour, que:

"La maximalisation du profit est incompatible avec le comportement de la technostructure"<sup>4</sup> (brain-trust des grandes entreprises modernes.)

Reprenant les débats, James Earley de l'université de Wisconsin qui, depuis plusieurs années, étudie la politique suivie par les directions d'un certain nombre de grandes entreprises prospères aux Etats-Unis, fait remarquer à son tour, que:

1

Christain Palloix, l'économie mondiale capitaliste, Tome II (Le Stade Monopoliste et l'Impérialisme), Editions Maspero, Paris 1971, p. 150

2

Le Devoir, loc. cit. p. 8.

3

J. Bailly, Vers une nouvelle stratégie de l'impérialisme, in revue Critique de l'économie politique No. 3 (La Formation du Sous-Développement) avril-juin 1971, p.53

4

John Kenneth Galbraith, Le Nouvel Etat Industriel, Editions Gallimard, Paris 1968, p.139.

- 7 -

"Les buts principaux de la grande entreprise moderne sont: la réalisation de forts revenus directoriaux et de profits abondants, la conquête d'une solide position concurrentielle et la croissance de la firme ... La tendance à maximiser le profit (il s'agit - poursuit Earley - du plus haut profit réalisable), apparaît dans le système à plusieurs niveaux. Au cours des révisions et des reformulations des programmes, les activités les plus coûteuses et les moins profitables sont limitées ou abandonnées tandis que d'autres peu onéreuses et plus rentables sont adoptées. Ce sont ces dernières qui servent de modèle vers lequel doivent tendre toutes les activités de l'entreprise sous peine d'être abandonnées. En sélectionnant régulièrement les méthodes et les secteurs d'activités les plus prometteurs, on maintient le modèle à un niveau élevé et si possible croissant. En définitive, et sauf si l'adversité rencontrée est trop puissante, le profit global et les objectifs de croissance de l'entreprise saisie dans son ensemble s'élèvent dans le temps.." <sup>1</sup>

Pour atteindre ce profit global, l'entreprise cherche à baisser au maximum ses coûts de production. Pour cela, elle recherchera des techniques productives plus avancées, tentera d'abaisser les salaires et de réduire la main-d'oeuvre employée en améliorant l'organisation du travail (rationalisation). Outre sa tendance sans cesse croissante à l'autofinancement, la firme capitaliste aura également recours, quelquefois, au crédit pour que la part la plus grande du capital puisse être investie en machines. Elle cherchera un crédit de circulation qui couvre la presque totalité du fonds de roulement, et des crédits à long terme au marché des capitaux pour élargir sa sphère d'opérations. En général, plus le rayon d'opérations s'élargit, plus la production augmente, plus le capital fixe mis en mouvement s'accroît, et plus le coût unitaire (coût de l'unité produite) baisse, et plus augmente de ce fait la compétitivité de l'entreprise et la masse absolue des produits qu'elle réalise. Ainsi donc la firme capitaliste joue toujours sur plusieurs claviers, afin de s'assurer le maximum de profit.

1

American Economic Review, Mai 1957 pp. 333 à 335. Cité par Paul A. Baran & Paul M. Sweezy, in Le Capitalisme Monopoliste, Editions Maspéro, Paris 1970, p. 43.



Alors, à l'instar du syndicaliste idéal de Samuel Gompers, le chef d'entreprise exemplaire, (hier les "barons voleurs", les "mogols" ou les tycoons", tous célèbres dans l'histoire économique américaine <sup>1</sup>, aujourd'hui, la technostructure de Galbraith) a pour devise "Plus".<sup>2</sup> Profitant alors de la faible composition organique du capital qui leur assure des coûts de production très bas, ces entreprises géantes investissent dans la périphérie en vue de réaliser ce "Plus" qui, presque toujours, est rapatrié à la maison-mère, dont le siège social se trouve souvent au noyau du Centre (c'est-à-dire aux Etats-Unis), au lieu d'être réinvesti sur place pour servir au développement de la Périphérie.<sup>3</sup>

C'est dans cet ordre d'idées que nous avons formulé notre hypothèse fondamentale de travail pour un pays bien spécifique de la Périphérie: Haiti.

#### E. Hypothèse fondamentale de travail

Dans cette dernière nous considérons que:

"Les investissements privés étrangers réalisés en Haiti à travers les firmes multinationales, ne constituent pas encore un facteur de développement pour ce pays"

Pour la démontrer, nous nous proposons d'étudier tout spécialement les investissements privés américains en Haiti. Nous mettrons l'accent particulièrement sur une

1

Baran et Szwed, loc. cit., p. 45.

2

Idem, p. 41

3

Excepté dans de rares occasions au cours desquelles, les investissements s'orientent vers le secteur manufacturier produisant pour le marché interne. Ces occasions se réalisent surtout lorsque certains gouvernements nationalistes des pays du Tiers-Monde, en adoptant une politique d'industrialisation, élèvent de fortes barrières douanières en vue de protéger les produits nationaux contre la concurrence des marchandises étrangères de l'importation. Ces gouvernements adoptent alors une politique d'Import-Substitution et de contrôle des changes. Pour tourner la difficulté, les filiales des entreprises multinationales, abandonnent le secteur exportateur dans lequel elles investissaient jusqu'alors, pour développer le secteur manufacturier produisant pour le marché interne. Ceci revient encore, bien entendu, à une domination du marché de ces pays par les capitalistes du Centre qui effectuent ces nouveaux investissements, et à un blocage de leur industrialisation en fonction de leur développement. Par contre,

firme multinationale, la Reynolds Metals Co, dont une filiale, la Reynolds Haitian Mines Inc, exploite les mines de bauxite du pays, matières premières nécessaires à son industrie d'aluminium au Centre.

Puis nous poserons la question suivante à savoir que:

La Reynolds Haitian Mines Inc, représente-t-elle pour Haiti, un pôle de développement ou un pôle de stoppage? La réponse à cette question qui constitue une partie de la conclusion sera suivie d'une esquisse de perspectives de développement d'Haiti dans le cadre du système capitaliste avec la participation des entreprises privées et des firmes multinationales.

Dans cette étude nous employerons les meilleures données statistiques que nous puissions trouver, en vue de corroborer les faits concrets. Alors de la réponse que ces données statistiques et ces faits concrets nous permettront de trouver aux questions précédentes, découlera la confirmation ou l'infirmité de notre hypothèse de travail. Les données statistiques, nous les puiserons dans les publications de L'O.N.U., dans celles de la Banque Interaméricaine de Développement (BID); dans les bulletins de l'Institut Haitien de Statistiques (I.H.S.), dans les publications du CONADEP (Conseil Nationale de Développement et de Planification d'Haiti), et dans les statistiques fournies par le Service des Douanes de Miragoâne (Port de mer où se font les exportations des tonnes de bauxite exploitées par la compagnie). Nous étudierons également des données statistiques provenant du siège social de la Reynolds, qui se trouve à Richmond (Virginie) aux Etats-Unis. Mais avant d'aborder notre étude proprement dite considérons le contexte dans lequel agissent les firmes multinationales.

---

certaines bases structurelles peuvent, de cette façon, exister dans ces pays.

## CHAPITRE I

### Les firmes multinationales et la Périphérie

#### A. Mise en Place des Conditions Favorables, dans la PERIPHERIE

Le mode de production capitaliste suit perpétuellement un mouvement giratoire d'accumulation: on accumule pour investir, on investit pour réaliser des profits dont une fraction seulement est consommée par le capitaliste, alors que tout le reste est accumulé à nouveau en vue de l'investissement. Aussi définit-on, souvent, le capitalisme comme étant un système "essentiellement dynamique, toujours à la recherche de nouveaux débouchés".<sup>1</sup> Car la loi de l'accumulation du capital est qu'avant tout "il ne faut pas permettre à l'argent d'avoir des loisirs"<sup>2</sup>, et au Capital de rester inactif. De façon générale, "le Capital étant: tout bien, toute richesse ou tout argent (surtout) qui sont susceptibles, par des moyens variés et conjugués à d'autres facteurs (surtout au Travail), de produire de nouveaux biens ou d'accroître la richesse".<sup>3</sup>

Ainsi donc, de nos jours, plus que jamais, la bourgeoisie monopoliste trouve à sa disposition une pléthore de capitaux qui cherchent des champs d'investissements nouveaux. Car la tendance fondamentale du mode de production capitaliste est l'élargissement constant de sa base, condition indispensable à la fois pour la réalisation de la plus-value (donc des profits) et pour sa capitalisation.

Le problème pour le capitalisme, se présente donc de cette façon: à mesure que le capital s'accumule, le taux de profit baisse au centre à cause de l'augmentation de la composition organique du capital, de l'action syndicale qui revendique pour les ouvriers un salaire toujours plus élevé (que le capitaliste compense, bien entendu, par l'augmen-

1. Samir Amin, L'accumulation à l'échelle mondiale, Editions Anthropos, Paris 1971, p. 4.

2. Chen Huan-Chang, The Economic Principles of Confucius and his School, Columbia University Press, New York 1911, Vol. 1. p. 457

3. Alain Birou, Vocabulaire pratique des Sciences Sociales, les Editions ouvrières, Paris 1966, p. 49.

tation des prix); à cause également de l'élasticité de la demande solvable. Celle-ci ayant plutôt tendance à baisser, de nos jours, par suite du chômage provoqué par l'automatisation, d'où découle alors l'étroitesse du marché national eu égard à l'écoulement de toutes les marchandises produites.

Dans un tel contexte, le capitaliste se trouve devant le dilemme: ou bien procéder à une redistribution du revenu national (l'exemple classique étant le New-Deal de Roosevelt), qui élargirait le marché national et permettrait un investissement intérieur accru mais à un taux de profit encore plus bas, ce qui alors, n'est pas du tout dans son intérêt.

Ou bien encore pour sauver son taux de profit, le capitaliste essaiera de maintenir très bas le niveau de vie des masses. Mais alors, dans ce cas, le capital ne trouve pas d'investissements profitables à l'intérieur et n'a d'autre issue, pour éviter le blocage du système, que l'investissement extérieur. C'est donc ce second choix qu'adopte, presque toujours, le capitaliste du CENTRE.

Ainsi donc, l'exportation des capitaux constitue, presque toujours, une réaction du capital des monopoles contre la baisse du taux moyen de profit dans les pays métropolitains hautement industrialisés, et contre la réduction du champ d'investissements des capitaux profitables dans ces pays. Dans ce cas, ils sont toujours l'expression d'une caractéristique générale et fondamentale du mode de production capitaliste (M.P.C.), de sa croissance et de sa propagation: car les capitaux s'orientent, presque toujours, vers les sphères où le taux de profit escompté est supérieur à la moyenne. Or les conditions de sous-développement des forces productives et des moyens de production de la périphérie leur offrent justement cette occasion. Aussi envahissent-ils cette zone?

De fait, si l'on analyse la structure économique des pays de la périphérie, c'est surtout le sous-développement industriel qui est leur mal fondamental. Ce dernier a lui-même deux racines: d'abord le fait que le capitaliste étranger - à l'époque où la plupart de

ces pays étaient des colonies européennes - n' avait presque rien investi dans le développement de leur industrie manufacturière. Cette dernière fut même systématiquement détruite dans les pays qui, avant la colonisation, en possédaient une telle structure. L' exemple classique de cette destruction est, on le sait, celui de l' Inde.

En effet, au XVIII<sup>e</sup> siècle, l' Inde avait atteint un degré élevé de développement de la phase pré-industrielle. L' agriculture était suffisamment développée pour subvenir aux besoins d' un nombre relativement élevé de travailleurs non agricoles; il y avait des artisans hautement qualifiés pour le fer, l' acier, les textiles, la construction navale et le travail des métaux.

L' Inde produisait surtout des marchandises manufacturées non seulement pour sa propre consommation, mais encore pour l' exportation. Sa richesse économique avait été contrôlée depuis des siècles par des marchands - banquiers et des princes qui prélevèrent le surplus de la production par rapport à la consommation sous forme d' un trésor non employé d' or et d' argent, richesse suffisamment concentrée pour constituer une source potentielle de fonds d' investissements autonomes. Les ressources de l' Inde en charbon de bonne qualité et en fer étaient, d' autre part, localisées assez près les unes des autres.

Pourquoi donc alors cette combinaison de circonstances apparemment favorables n' a-t-elle pas produit un type de développement économique capable de créer un complexe industriel qui, sans nul doute, aurait, aujourd' hui, placé l' Inde au premier rang des pays hautement industrialisés? La réponse se trouve principalement dans la pénétration du capitalisme anglais en Inde. L' industrie existante de ce pays fut alors méthodiquement étouffée, dès lors que les usines de Manchester cherchèrent à écouler leurs marchandises dans le monde entier. L' Angleterre décida même de développer sur grande échelle en Inde, la production des matières premières agricoles, avant tout, les plantations de coton. Ainsi un peuple qui jadis exportait des cotonnades dans le monde entier, n' exportait plus que du

coton qui devait être réexporté ensuite en Inde sous forme de tissus. Triste situation qui porte Mandel à écrire que:

"Ce ne sont... pas les conditions ethnologiques, démographiques, géographiques ou religieuses (idéologiques) qui expliquent le sous-développement de l'Inde. Il résulte du fait que l'entrée du capitalisme dans ce pays s'est réalisée dans des conditions de domination impérialiste, transformant l'Inde d'un producteur de biens manufacturés, en producteur de matières agricoles." <sup>1</sup>

Il en fut de même de la Chine qui, avant la colonisation anglaise, avait elle aussi des siècles d'avance sur l'Europe dans le domaine du développement d'une série de techniques productives (en particulier celles de la soie et de la porcelaine).

L'Afrique Noire avait connu le même destin. Dans cette dernière, en effet, s'étaient déroulés - avant l'intrusion coloniale - des événements historiques importants. Et même en plusieurs endroits, surtout chez les Soudanais et au Dahomey, de vastes unités politiques et des empires s'étaient constitués.

Mais, l'élément le plus important qui retenait alors l'attention était le développement d'une technique qui lors, ne se rencontrait nulle part ailleurs, (à l'exception d'une zone très limitée dans les régions andines d'Amérique du Sud): La Métallurgie du fer.

Cette technique était si répandue en Afrique que les forgerons en venaient même à se constituer en caste. Au travail du fer, s'ajoutaient ceux du cuivre, de l'or, du bronze et de l'ivoire. Pour écouler toutes ces marchandises à travers le continent noir et à l'extérieur, tout un réseau commercial était organisé depuis des millénaires. Témoin

---

<sup>1</sup> Ernest Mandel; Traité d'Economie Marxiste, Editions 10-18, 1962, Tome III, p. 130.

l'exemple des Phéniciens et des Carthaginois qui furent les plus grands navigateurs et commerçants de l'Antiquité. En colonisant toutes ces régions (d'Asie, d'Afrique et d'Amérique) l'Europe du XVIII<sup>e</sup> siècle qui commençait alors à s'industrialiser elle-même, détruisit leur base infrastructurelle, freinant ainsi leur processus d'industrialisation.

De la sorte, l'industrie fut essentiellement située en Grande-Bretagne, en Belgique, en France, en Hollande et en Allemagne occidentale, tandis que le reste du monde constituait un immense marché pour l'écoulement des produits de cet atelier européen et le déversement des capitaux qui, par suite de l'accumulation constante du système, recherchaient, comme aujourd'hui, des occasions alléchantes d'investissements en vue de réaliser des profits toujours plus élevés.

De nos jours, le capitalisme continue encore ce blocage des forces productives de la périphérie. Il le fait parce que les investisseurs qui ont des intérêts multinationaux et produisent dans de nombreuses zones du globe, ne sont pas intéressés à exporter des produits manufacturés vers d'autres pays, directement à partir de leurs filiales de la périphérie, pour la raison bien simple qu'ils n'entendent pas entrer en concurrence avec eux-mêmes (c'est-à-dire avec leurs propres industries de transformation et manufacturière localisées au Centre).

Aussi, d'une manière générale, ne développent-ils pas, ce genre d'industrie à la périphérie<sup>1</sup>

---

<sup>1</sup> Sauf, bien entendu, quant la politique économique nationaliste d'import-substitution et de contrôle des changes d'un gouvernement d'un pays de cette zone, les contraint à le faire. Ces industries manufacturières "étrangères" établies dans un pays du Tiers-Monde ne produisent alors que pour satisfaire la demande interne. Elles constituent par ailleurs un goulot d'étranglement de plus pour ce pays; car elles contrôlent et dominent sa propre industrialisation nationale.

En effet, en 1914, plus de 85% des investissements britanniques à l'étranger étaient placés en chemins de fer, production de matières premières, minérales et végétales, et emprunts d'Etats. En 1951-52, du total des investissements publics français dans les travaux d'Outre-Mer, moins d'un pour cent seulement était placé dans l'industrie manufacturière. Du total des 16,3 milliards de dollars investis à l'étranger fin 1953, par des firmes américaines, seul 1 milliard, soit un peu plus de 6%, était investi dans l'industrie manufacturière en dehors du Canada et de l'Europe occidentale (et de cette somme, une part importante revenait à l'Australie et à la Nouvelle-Zélande, à Israël, à l'Afrique du Sud et à d'autres pays du même genre qui ne sont pas à proprement parler des pays sous-développés). Les capitaux en provenance des pays industrialisés ne sont pas, en général, investis dans l'industrie manufacturière de la périphérie à cause justement de cette clause du vieux "Pacte Colonial" mercantiliste qui stipulait que:

"Les colonies ne doivent pas avoir d'industries qui puissent faire concurrence aux industries métropolitaines".<sup>1</sup>

Cette clause fut donc la base de la division internationale du travail. Division du monde en pays industrialisés producteurs d'articles manufacturés aux prix exorbitants, et en pays fournisseurs de matières premières aux prix très bas.

Division que la déclaration d'un des Présidents de l'empire américain, Dwight D. Eisenhower, tend encore à consacrer.

En 1959, Eisenhower déclarait en effet que:

"...Certains pays ont surtout besoin de matières premières pour leurs industries, d'autres de produits manufacturés, pour leur consommation."<sup>2</sup>

1. Pierre de Vaissière, St-Domingue. La société et la vie créole, sous l'ancien régime (1629-1789), Editions Perrin, Paris 1909, p. 31.

2. Harry Magdoff, l'âge de l'impérialisme, Editions François Maspero, Paris 1970, p. 53.



Une telle division internationale du travail oblige forcément les classes dominantes autochtones de la périphérie à se lancer dans l'investissement en biens immobiliers, dans le commerce d'exportation de matières premières et dans l'usure, plutôt que dans le développement d'une industrie moderne. Les éléments de ces classes dominantes autochtones sont même quelquefois systématiquement opposés au développement de l'industrie manufacturière, car leurs intérêts coïncident avec ceux des importateurs de leurs matières premières qui résident au Centre. Les exportateurs des pays de la Périphérie, recherchent avant tout la possibilité de vendre sur les marchés du Centre. Ces débouchés ne sont alors possibles que si, en revanche, les importateurs du Centre, peuvent à leur tour écouler leurs produits manufacturés dans les économies d'exportations. De plus, les exportateurs au pouvoir cherchent à payer le minimum d'impôt. Ce qui oblige alors le gouvernement en place à faire appel aux crédits étrangers pour financer les déficits budgétaires.

D'où l'impossibilité dans lequel il se trouve de se procurer en quantité suffisante, les biens d'équipement dont il a besoin pour lancer une politique d'industrialisation adéquate. Ainsi donc à cause des contraintes que subit la politique économique des pays exportateurs, cette dernière devient forcément anti-industrialisante.

Sous l'action des éléments des classes dirigeantes de la Périphérie entièrement tournées vers l'extérieur, les barrières douanières sont abaissées. Ils portent aussi le pouvoir à favoriser les importations d'articles manufacturés finis aux dépens des matières premières et biens intermédiaires qui auraient pu servir à les produire sur place. Ainsi, si on devait parler de protectionnisme, on dirait qu'il est à l'envers, c'est-à-dire au bénéfice exclusif du CENTRE. On comprend qu'à la Périphérie les groupes industriels naissants, véritablement nationalistes, à la faveur des multiples crises extérieures soient exclus du pouvoir dans leur pays. Celui-ci est détenu par les groupes d'exportateurs (compradores) alliés aux latifundiaires (cas de l'Amérique Latine) et à la finance internationale, au bénéfice

entier des métropoles ( ou encore du Centre). Cette oligarchie est donc, dans les pays de la périphérie, un partenaire idéal pour l'impérialisme international. Elle porte le gouvernement à adopter un système fiscal très favorable aux investisseurs étrangers, et à donner également à ces derniers toutes sortes de garanties contre les pertes dues à la confiscation, aux guerres et incertitudes découlant de la convertibilité des monnaies, et aussi contre les revendications trop violentes des ouvriers rassemblés quelquefois en syndicat (qui, le plus souvent, est tout à fait interdit, ou même mis hors la loi). Une fois ces dispositions prises, les investisseurs signent des contrats qui leur donnent droit à des concessions immenses, et leur assurent la possibilité de réaliser des surprofits coloniaux.

#### B, Possibilité de Réalisation de Surprofits Coloniaux

L'une des caractéristiques essentielles des pays de la périphérie est constituée également par l'étroitesse de leur marché du travail. En système capitaliste, la force de travail est, en effet, une marchandise. Dissimulée sous l'expression courante de "marché du travail", ou aujourd'hui sous le vocable de "marché de l'emploi", il existe, effectivement, un marché de la force de travail. Mais dans la périphérie où le développement des moyens de production est bloqué, les forces productives sont, elles aussi, atrophiées. De sorte que, nombreux sont les ouvriers (qualifiés ou non) qui ne trouvent pas d'occasion de vendre leur force de travail en vue d'assurer leur subsistance et celle de leur famille (la valeur de la force de travail étant les frais de reconstitution de cette force de travail dans un cadre social déterminé, alimentation, habillement, logement, etc.) Ces ouvriers constituent ainsi "une armée de réserve" sur laquelle s'appuient fortement les tenants du système capitaliste et les classes dominantes des formations sociales périphériques pour maintenir à un niveau excessivement bas les salaires de ceux des ouvriers qui ont eu la chance de trouver du travail.

"Parce que, écrit Ernest Mandel, l'ouvrier ne peut vendre que sa force de travail pour acheter sa subsistance et celle de sa famille, et, du fait de la présence de l'Armée de réserve industrielle, les salaires oscillent autour d'un minimum vital ... lequel maintient l'ouvrier dans la condition de prolétaire." <sup>1</sup>

Et l'auteur d'expliquer le processus de fixation des salaires tel qu'il est apparu à travers toutes les étapes de l'évolution du système capitaliste, en s'appuyant sur une analyse du salaire que touchaient les petits artisans médiévaux, travaillant à façon pour les maîtres-marchands:

"Les travailleurs (pensent, en effet, les capitalistes de tous les siècles) ne doivent pas posséder de moyen économique d'améliorer leur situation. (Aussi) l'organisation industrielle est telle que, pour obtenir leur indépendance, l'argent leur serait indispensable. Comment se le procureraient-ils?... Quand (les) salaires que paie le drapier aux petits fabricants ... sont évidemment fixés et distribués en vue de permettre simplement à ceux qui les reçoivent de subvenir à leur existence, afin de pouvoir continuer à travailler dans l'exploitation de celui qui les paie et les fait vivre pour son profit personnel et exclusif, mais non de s'enrichir de façon à se libérer peu à peu de leurs anciens maîtres, à les égaler et à arriver finalement à entrer en concurrence avec eux." <sup>2</sup>

C'est la raison pour laquelle, la principale définition du capitalisme est la suivante:

"C'est un mode de production fondé sur la division de la société en deux classes essentielles: celle des propriétaires des moyens de production (terre, matières premières, machines et instruments de travail) - qu'ils soient des individus ou des sociétés - qui achètent la force de tra-

<sup>1</sup>  
Ernest Mandel, loc. cit. Tome 1, p. 177

<sup>2</sup>  
Georges Espinas, Les Origines du Capitalisme, Editions, Librairie Emile Raoust, Lille 1933 Tome 1, p. 165; cité par E. Mandel, loc. cit. p. 177

vail pour faire fonctionner leur entreprise; et celle des prolétaires, qui sont obligés de vendre leur force de travail, parce qu'ils n'ont ni accès direct aux moyens de production ou de subsistance, ni le capital qui leur permette de travailler pour leur propre compte... Et le mode de production capitaliste reproduit constamment ces conditions de sa propre existence." <sup>1</sup>

Compte tenu de la lutte des classes qui menace de renverser le système, le mouvement du capital détermine les conditions de l'embauche, les salaires, la durée et l'intensité du travail, le volume du chômage qui fait pression sur les salaires:

"La pression du chômage, l'armée industrielle de réserve, comme disait Marx, est utilisée par la bourgeoisie monopoliste comme moyen pour freiner les revendications des travailleurs occupés et comprimer leur salaire". <sup>2</sup>

Ainsi donc, le but du capitalisme étant de réaliser des profits toujours plus élevés, l'existence, à la périphérie, d'une armée considérable de réserve industrielle favorise énormément ses activités. Car, dans un tel contexte, même quand la productivité du travail s'améliore, elle ne donne pas lieu à des hausses de salaires, et, ainsi le profit par travailleur s'accroît d'autant. Il y a donc alors un énorme avantage pour les capitalistes du Centre à aller investir dans ces pays en raison de cette extension des profits rendue possible par l'écrasement des salaires ouvriers. Alors qu'au Centre la pression des luttes ouvrières organisées autour des centrales syndicales bien structurées, combinée avec l'exigence croissante des travailleurs hautement qualifiés, et aussi avec la hantise d'une Révolution qu'il convient à tout prix d'éviter, surtout depuis la révolution d'Octobre (en Russie), les crises mondiales et la constitution des fronts populaires, ont contraint le capitaliste à lâcher un peu de l'est, la surexploitation s'effectuant cependant, mais par d'au-

<sup>1</sup> Encyclopedia Universalis, France S.A. 1968, Article "Capitalisme" p. 91.

<sup>2</sup> Traité marxiste d'économie politique: Le Capitalisme Monopoliste d'Etat, Tome 1, Editions sociales, Paris 1971, p. 275.

tres voies que celle de la baisse ou la stagnation des salaires nominaux. Les pays sous-développés, pour leur part, ont été maintenus, en général, à l'écart, sinon de ces luttes du moins de leur succès par des méthodes de force, par l'interdiction des syndicats ou la répression sanglante des grèves, par l'apartheid et le travail forcé (ex. la Corvée en Haïti sous l'occupation américaine de 1915 à 1934); ailleurs par la dictature des "neveux" directement soutenue par "l'Oncle Sam", ou par les interventions militaires pures et simples.

C'est donc ce que les investisseurs étrangers appellent: "La mise en place de conditions favorables", à l'investissement et à la réalisation de surprofits coloniaux à la PERIPHERIE.

## CHAPITRE 11

### Mise en place, en Haïti, des conditions favorables aux firmes multinationales et aux entreprises privées étrangères.

En Haïti, la mise en place des conditions favorables aux investissements privés étrangers eut lieu aux environs de 1915-1922, durant l'occupation américaine de 1915-1934. Elle comportait des mesures militaires, juridiques, économiques, sociales et politiques.

#### A. Mesures militaires.

Profitant de la Première guerre mondiale qui mobilisait les puissances européennes, les Etats-Unis qui recherchaient des débouchés pour ses produits industrialisés, des marchés stables, des clients et des fournisseurs périphériques, après avoir soumis à leur domination divers pays d'Amérique Latine, débarquèrent en Haïti le 27 juillet 1915. Aussitôt l'amiral Caperton qui effectuait l'opération à la tête de 400 "marines" du Croiseur Washington, prit toute une série de mesures susceptibles de faire passer rapidement l'administration haïtienne sous le contrôle des Etats-Unis, et de là, à favoriser la pénétration définitive du capital américain en Haïti.

C'est ainsi que, conformément aux instructions reçues du Département d'Etat, il ordonna le 19 août de la même année, la saisie des douanes où les fonctionnaires haïtiens furent expulsés manu militari. Pour les remplacer, il nomma le capitaine Beach, conseiller financier et le lieutenant Conard receveur général des douanes.

Ayant accompli cet acte, il câbla à Washington:

"United States has now actually accomplished a  
military intervention in affairs of another nation"<sup>1</sup>

Contre cette violation de son territoire par les armées d'une puissance étrangère, le gouvernement haïtien souleva une vigoureuse protestation. A cela

<sup>1</sup>

l'amiral répondit par une proclamation du 3 septembre 1915, par laquelle il se disait

"investi du pouvoir et de la responsabilité du gouvernement, dans toutes ses fonctions et dans toutes ses branches, sur toute l'étendue du territoire d'Haiti occupée par les forces américaines" <sup>1</sup>

Puis il chargea le colonel Littleton W. T. Waller, de l'infanterie de la marine des Etats-Unis, de

"prendre les règlements et dispositions nécessaires, de nommer les officiers pour mettre en vigueur la loi martiale et lui donner son plein effet"

A la même date, le colonel Waller émit un ordre du jour nommant le capitaine Alexandre S. Williams grand-prévôt et instituant une cour prévotale pour juger

"tous les cas où les Etats-Unis d'Amérique ou un membre des forces américaines seraient impliqués et où les ordres du grand-prévôt seraient violés" <sup>2</sup>

On rendait ainsi justiciables de la cour prévotale tous les citoyens haïtiens qui oseraient protester, dans la presse ou dans les réunions publiques, contre la violation du territoire national et la mainmise de l'étranger sur le gouvernement et l'administration de leur pays.

Comme ces mesures militaires avaient pour but de porter le gouvernement haïtien à signer une convention qui, dans l'esprit de l'occupant, devait jeter les nouvelles bases structurelles du pays conformément aux intérêts américains dans les Caraïbes, à ce propos l'amiral Caperton télégraphia à Washington pour faire savoir que la situation était devenue meilleure:

"This has been effected by exercising military pressure at propitious moments in negotiations" <sup>3</sup>

<sup>1</sup> Dantes Bellegarde, La Résistance Haïtienne, Editions Beauchemin, Montréal 1937, p. 38

<sup>2</sup> Dantes Bellegarde, loc. cit. p. 38

<sup>3</sup> Idem, p. 39.

## B) Mesures Juridiques

### B1) La convention de 1915

Des modifications de forme destinées à ménager l'amour-propre national haïtien, ayant été apportées au texte initial de la convention, le 16 septembre 1915 cette dernière fut signée par Louis Borno, ministre des relations extérieures d'Haïti et Robert B. Davis Jr. représentant des États-Unis. Elle fut déposée quatre jours plus tard à la chambre des députés pour la ratification.

Craignant que le corps législatif haïtien ne mît trop de lenteur à donner son approbation, l'amiral Caperton, agissant d'après les instructions de Washington, fit saisir un lot de billets non signés du gouvernement et notifia aux autorités haïtiennes qu'il ne les leur remettrait qu'à la ratification du traité. D'autre part, les recettes douanières étant perçues par ses agents, il refusa toute avance pour les dépenses publiques. Le président Sudre Dartiguenave ayant protesté contre cette politique de famine, l'Amiral lui répondit que:

"funds would be immediately available upon ratification of the treaty"<sup>1</sup>

Alors le 6 octobre, la Chambre des députés approuva la convention. Par cette dernière les États-Unis déclaraient prêter leurs bons offices à Haïti pour l'aider dans le développement de ses ressources et dans l'établissement de ses finances sur des bases solides. Sur la désignation qui lui en était faite par le président des États-Unis, le président d'Haïti devait nommer 1) un receveur général et tels aides qui seraient jugés nécessaires pour "percevoir, recevoir et appliquer" tous les droits de douane, et 2) un conseiller financier chargé de présenter des recommandations au gouvernement

<sup>1</sup> . Dantès Bellegarde, loc. cit. p. 41



haitien pour l'amélioration des méthodes de perception et de distribution des recettes publiques. Les sommes perçues par le receveur général américain devait servir à payer

- 1) les dépenses du service du receveur général et du service du conseiller financier,
- 2) les annuités de la dette publique, 3) les dépenses d'une gendarmerie devenue la seule force armée de la République préposée au maintien de la paix intérieure. Cette gendarmerie était organisée et commandée par des officiers américains désignés par le Président des Etats-Unis. Ces derniers ne devaient être remplacés par des officiers haitiens que quand ceux-ci seraient suffisamment entraînés.

Le reste des recettes effectuées allait aux dépenses courantes du gouvernement haitien, à qui était laissée la libre disposition du produit des taxes intérieures. Les dépenses du receveur général et du conseiller financier ne devaient pas excéder 5% des recettes douanières réalisées. Par ailleurs, Haiti s'engageait à ne pas augmenter sa dette publique ni à réduire ses droits de douane sans le consentement des Etats-Unis. Elle ne devait aliéner ni louer aucune partie de son territoire et ne devait participer à aucun traité pouvant mettre en péril son indépendance. Enfin les Etats-Unis promettaient de prêter une aide efficace à Haiti pour la préservation de son indépendance et le maintien d'un gouvernement adéquat pour la protection des vies, des propriétés et des libertés individuelles.

Cette convention qui mettait Haiti sous la domination totale des Etats-Unis, devait rester en vigueur pendant dix ans. Si, d'autre part, pour des raisons spécifiques présentées par l'une ou l'autre des parties contractantes, son objet n'aurait pas été rempli complètement, à ce moment-là, elle pouvait être prolongée pour une autre période de dix ans. De fait, c'est ce qui allait se produire. L'Acte Additionnel du 28 mars 1917 devait renouveler pour une période de dix autres années la conven-

tion occupationnelle de 1916. Mais cet Acte ne fut jamais présenté au corps législatif haïtien ni d'ailleurs au Sénat américain. Et pourtant il liait encore une fois la destinée d'Haïti à celle des Etats-Unis. Connus seulement de ses signataires (à ce propos il convient de faire remarquer que Louis Borno, l'un des deux signataires de l'Acte, était un Français naturalisé Haïtien), l'Acte Additionnel resta secret jusqu'en juin 1922. A cette date les Haïtiens apprirent avec surprise qu'ils l'avaient voté en votant la constitution plébiscitaire de 1918. Alors dans une lettre en date du 18 juillet 1922, Sudre Dartiguenave, sous le gouvernement de qui fut votée cette constitution, contesta formellement que l'Acte Additionnel qui, pour lui, n'avait pas d'existence légale, eût été compris dans les actes de l'Occupation sanctionnés par le plébiscite du 12 juin 1918 qui ratifiait la constitution de 1918. Quant à cette constitution qui s'ajoutait à la convention de 1916, elle avait pour but de consolider encore davantage la domination américaine sur Haïti. Voyons, en effet, en quoi elle consistait.

## 82) La constitution de 1918

La résistance inattendue que les autorités américaines avaient rencontrée dans les chambres relativement à l'adoption du traité, leur avait donné la conviction que l'occupation militaire et civile d'Haïti serait continuellement contrariée et la domination américaine serait toujours contestée si le régime constitutionnel du pays restait le même. Il fut par conséquent décidé qu'une constitution nouvelle serait votée. Cette dernière, préparée aux Etats-Unis sur la base de l'ancienne constitution haïtienne, fut seulement soumise à la ratification du corps législatif d'Haïti. Elle fut rédigée par Franklin Delano Roosevelt, alors ministre de la Marine:

"Vous savez, [disait Roosevelt à ses amis], je joue un rôle non négligeable dans la vie politique de quelques petites républiques. J'ai moi-même rédigé la constitution d'Haïti et, si je le dis, c'est que je crois

avoir fait du bon travail."<sup>1</sup>

La constitution de 1918 différait de la précédente sur trois points particuliers:

1) elle ratifiait tous les actes de l'occupation américaine; 2) elle autorisait la suspension de la législature; 3) elle donnait aux étrangers le droit d'acquérir la propriété immobilière en Haïti et leur accordait la même protection qu'aux Haïtiens.

De tous ces points, le plus important pour les Américains était le troisième. Car il faisait disparaître la prohibition traditionnelle concernant l'acquisition des biens fonciers par l'étranger; prohibition que les Haïtiens avaient obstinément - de 1805 à 1918 - maintenue dans leurs nombreuses constitutions comme un moyen de sauvegarder la souveraineté de leur Nation et de préserver leur patrimoine en ne réservant la propriété du sol qu'aux autochtones.

L'article V de la constitution de 1918 stipulait maintenant que:

"Le droit de propriété immobilière est accordé à l'étranger résidant en Haïti et aux sociétés formées par des étrangers pour les besoins de leurs demeures, de leurs entreprises agricoles, commerciales, industrielles ou d'enseignement. Ce droit prendra fin dans une période de cinq ans après que l'étranger aura cessé de résider dans le pays ou qu'auront cessé les opérations de ces compagnies"<sup>2</sup>.

Bien que l'opposition haïtienne d'alors qualifiât ce texte de "SACRILEGE", cependant le gouvernement de Louis Borno (1922-1930) devait lui faciliter une pleine exécution en faisant voter la loi du 12 décembre 1922 sur les concessions.

<sup>1</sup> Raymond Sapène, Procès à Baby Doc, Editions S.E.A. Philippe Dandy, 1973, p. 229

<sup>2</sup> Paul Moral, Le Paysan Haïtien, Editions G.P. Maisonneuve et Larose, Paris 1963, p. 60

Cette loi, en donnant aux compagnies agricoles américaines, sous la forme de baux à très long terme, de vastes concessions de "terres vacantes" du Domaine National, constitua une sérieuse menace pour la paysannerie haïtienne qui fut alors dépossédée de ses propriétés par le gouvernement au profit de ces compagnies. D'où le drame que, dès lors, allait vivre cette classe paysanne.

### B3) Drame de la Classe Paysanne Haïtienne.

Pour protester contre ses expropriations et le travail forcé (la corvée), les paysans haïtiens se soulevèrent sous les ordres de Charlemagne Peralte et de Benoît Batraville. Cette révolte fut rigoureusement réprimée. Puis, pour pacifier définitivement les campagnes, ils furent désarmés par les forces de l'occupation, aidées de la gendarmerie haïtienne commandée, comme on l'a vu précédemment, par des officiers américains. Enfin, comme dernière mesure, on organise leur exode vers Cuba et la République Dominicaine.

Là cette force de travail expulsée de son cadre économique naturel, allait constituer la main-d'oeuvre à bon marché des entreprises américaines installées dans ces pays (grandes centrales sucrières cubaines et les plantations correspondantes.)

"En République Dominicaine: Centrales sucrières Romano et Barahona, au capital initial de dix millions de dollars".<sup>1</sup>

Une considérable armée industrielle de réserve fut aussi formée dans ces pays sus-mentionnés, de paysans haïtiens émigrés qui furent soumis à des conditions de vie infra-humaines. Dans la seule année de 1930, plus de trente mille haïtiens arrivèrent à la province cubaine de Camaguey. Le rythme de cette nouvelle "traite de Noirs", impulsée et organisée par "la UNITED FRUIT" et l'"ATLANTIC FRUIT" durant vingt ans,

<sup>1</sup> Gérard Pierre-Charles, L'économie haïtienne et sa voie de développement, Editions G.P. Maisonneuve et Larose, Paris 1968, p. 145.

se maintint à la moyenne de vingt mille par an.

" La plupart des Haïtiens victimes du massacre perpétré par Trujillo en 1937, en République Dominicaine, étaient des paysans du Nord qui, dépossédés de leur lopin, lors de la constitution des plantations Dauphin, ou fuyant la terreur "anticaco" organisée par la police de l'occupation américaine, émigrèrent vers la République Dominicaine" <sup>1</sup>

Considérant l'impact des mesures agraires prises par l'occupation américaine, eu égard à la destruction de la classe paysanne haïtienne, Paul Moral note que:

" L'occupation américaine n'a pas réussi à freiner l'émigration massive vers Cuba. On peut même se demander si elle ne l'a pas volontairement facilitée, comme "soupape de sécurité" pour les troubles agraires et comme moyen de fournir une main-d'oeuvre à bon marché aux ingenios cubains animés par des capitaux nord-américains.

En tout cas, poursuit Moral, l'exode des paysans haïtiens prend des proportions considérables à partir de 1915. Un véritable racolage se développe. Les entreprises sucrières cubaines délèguèrent même des représentants en Haïti et installèrent des bureaux de placement aux Cayes, à Port-au-Prince ou à Saint-Marc (trois villes haïtiennes).

Arrivés à Cuba les paysans haïtiens y trouvèrent des conditions très dures. On les montre, en effet, soumis à un travail épuisant, assujettis aux conditions draconiennes de l'employeur, en butte aux exactions de la police rurale, ne trouvant aucune protection auprès des représentants consulaires haïtiens eux-mêmes, subissant les basses intrigues des courtiers, vivant misérablement dans des baraquements sordides, des grosses fincos, perdant leurs maigres économies dans le jeu et la boisson, désertant parfois les plantations, et marronnant avant de venir échouer dans les faubourgs de Santiago" <sup>2</sup>

1

Gérard Pierre-Charles, loc. cit. p. 145

2

Paul Moral, Le Paysan Haïtien, Editions G. P. Maisonneuve et Larose, Paris 1963, p. 70

A noter que pour les attirer, les agents des bureaux de placement avaient fait miroiter devant eux, l'espoir de gagner beaucoup d'argent en recevant un très bon salaire comparativement aux revenus que leur rapportaient leurs anciennes productions agricoles. Mais arrivés sur les lieux mêmes de travail, ils ne tardèrent pas à se rendre compte du contraire, à s'apercevoir qu'ils ont été leurrés.

Ainsi donc, les exigences de l'économie capitaliste, en créant un dualisme de salaires, qui reflète une différenciation dans la productivité marginale du travail agricole et du travail industriel, détermine un processus cumulatif d'appauvrissement des localités agraires en les privant de ressources humaines actives susceptibles de servir efficacement au moment d'un développement rationnel de l'agriculture et de l'économie nationale dans son ensemble. Telles sont donc, en général, les principales conséquences d'une pénétration capitaliste au sein d'une économie de type agricole.

En Haïti, pays non encore industrialisé, dont l'économie repose à 70% sur l'agriculture réalisée par les paysans, lorsque la classe paysanne est, pour une raison ou pour une autre, désorganisée, l'agriculture est, ipso facto, négligée et, par conséquence directe, les effets se répercutent à l'ensemble de l'économie. Car immédiatement les revenus de l'Etat baissent. Puisque faute d'exportation massive de produits agricoles et d'importation de biens durables et de certains autres biens de consommation et d'équipement les sommes provenant de la vente de produits agricoles (susceptible de dégager un surplus de capitaux devant être investi dans la production industrielle), et des droits de douane à l'importation et à l'exportation, sont alors peu nombreuses. Obligé, par ailleurs, d'importer des produits alimentaires d'origine agricole pour la consommation de sa population, il résulte, pour le pays, un déficit très grave de sa balance commerciale (excès d'importations sur les exportations) qui épuise alors ses réserves de devises étrangères.

C'est en ce sens que certains écrivains haïtiens considérant l'importance de la classe paysanne dans l'économie de ce pays non encore industrialisé, déclarent que:

"L'on peut arriver à supporter toutes les fluctuations, à surmonter tous les coups du destin, lorsqu'il y a, dans la Nation, une classe paysanne saine et bien équilibrée. Aussi longtemps qu'un peuple peut chercher un refuge chez une forte classe paysanne, il pourra y puiser constamment des forces nouvelles".<sup>1</sup>

Par ailleurs, lors de l'occupation américaine, l'une des conséquences de cette pénétration du capitalisme étranger dans l'économie haïtienne, a été également: "La loi du 14 août 1928 qui, en créant un impôt exorbitant sur l'alcool, ruina les petits producteurs de sirop et d'alcool au grand bénéfice de la HASCO.

De 1928 à 1930, en effet, cent dix producteurs de la Plaine Centrale (Plaine du Cul-de-Sac) et quatre-vingt dix autres de la Vallée de l'Artibonite abandonnèrent le marché, incapables de s'opposer au monopole de fait établi au bénéfice de leur puissant compétiteur dant l'action se poursuit encore (de nos jours) en Haïti".<sup>2</sup>

Bref, le résultat escompté par l'occupation américaine en prenant toutes ces mesures juridiques, était de permettre aux firmes multinationales américaines de posséder en Haïti l'un des trois facteurs importants de production: la terre, source de matières premières et de richesses nécessaires aux industries du Centre. D'autre part, l'appropriation privée par les capitalistes américains de grandes propriétés foncières en Haïti, constituait également l'une des conditions préalables à l'établissement du mode de production capitaliste dans le pays.

<sup>1</sup> Lorimer Denis et Dr. François Duvalier, Le PROBLEME DES CLASSES A TRAVERS L'HISTOIRE D'HAÏTI, COLL: "Les Griots "Port-au-Prince, Haïti 1958, p. 63 et 64

<sup>2</sup> Gerard Pierre Charles, loc. cit p. 145

Quant au second facteur de production: le CAPITAL, l'emprunt de 1922 allait lui permettre de pénétrer définitivement en Haïti, et de dominer toute l'économie nationale de ce pays.

C) Mesures économiques

C1) Les préambules de l'emprunt de 1922

Jusqu'en 1915, au point de vue de ses obligations extérieures, Haïti n'était uniquement débitrice que de la France.

"Elle n'avait jamais voulu emprunter de l'argent des Etats-Unis parce que son gouvernement avait toujours eu peur de l'impérialisme du dollar."<sup>1</sup>

Aussi ses quatre emprunts extérieurs de : 1825, 1875, 1896 et 1910, avaient-ils été contractés en France, parce que la République d'Haïti ne redoutait pas beaucoup de ce pays très éloigné, un attentat contre son intégrité territoriale ou encore contre son indépendance politique et administrative, sous prétexte de revendications pécuniaires.

De 1916 à 1922, diverses tentatives furent faites par les autorités américaines pour décider le gouvernement haïtien à contracter un emprunt aux Etats-Unis. La première proposition dans ce sens fut présentée par le conseiller financier américain, Ruan dans un mémorandum du 30 septembre 1916, confirmé par une lettre du 15 février 1917 au ministre des finances haïtien, Edmond Héreaux. Le conseiller financier déclarait qu'il était urgent pour le gouvernement d'Haïti de contracter immédiatement un emprunt de 30 millions de dollars aux Etats-Unis, en prétendant que les capitalistes américains ne consentiraient à avancer de l'argent à Haïti qu'à la condition que le traité de 1915

<sup>1</sup>

Dantes Bellegarde, loc. cit. p. 116.



ratifié par le Congrès américain le 3 mai 1916, fût renouvelé pour une période de dix ans. En conséquence, Ruan exigea que le gouvernement d'Haiti exprimât son désir au gouvernement des États-Unis de faire cet emprunt et de renouveler le traité. Il menaça de suspendre tous les paiements budgétaires si le gouvernement n'obtempérait pas à sa demande.

Ce fut là l'origine de ce que nous avons appelé précédemment, l'Acte Additionnel qui fut signé le 28 mars 1917 par Louis Borno et Bailly Blanchard. Cet Acte Additionnel qui, comme nous l'avons vu, fut signé un an seulement après la ratification du traité, était en réalité une nouvelle convention dont l'objet principal était l'approbation de l'emprunt de 30 millions à contracter aux États-Unis. Aussi, muni de cet Acte, le conseiller financier, Ruan passa-t-il de longs mois aux États-Unis à la recherche de prêteurs. Il revint en octobre 1918, les mains vides. Cet insuccès prouva que les capitalistes américains n'avaient pas été consultés avant la rédaction de l'Acte. De plus comme cet Acte n'était pas ratifié par le Congrès Américain, les capitalistes ne voulaient pas exposer leurs capitaux sans l'appui préalable de leur gouvernement.

De ce fait, l'emprunt Ruan fut un échec.

Soucieuses cependant de faciliter l'investissement des capitaux américains en Haiti, plus de deux ans après - soit en octobre 1919 - les autorités américaines présentèrent au ministre des relations extérieures d'Haiti, Constantin Benoit, un nouveau protocole pour un emprunt de 40 millions de dollars, destiné disaient-elles, à donner au pays l'outillage indispensable pour son développement économique. Elles voyaient en effet, dans un grand emprunt aux États-Unis une conséquence naturelle de la promesse faite par le gouvernement américain, dans le préambule de la convention, d'aider à la prospérité d'Haiti.

Non seulement les autorités américaines voulaient imposer un emprunt à Haiti, mais la personne même du négociateur lui fut imposée. Dans une note de la Légation américaine du 6 janvier 1921 il est dit, en effet que:

"l'objection du gouvernement haitien au choix de M. Mc Ilhenny comme négociateur de l'emprunt a été reçue au Département d'Etat comme une preuve déplaisante de la mauvaise volonté du gouvernement d'Haiti à assister le Gouvernement des Etats-Unis dans ses efforts pour avancer les négociations en vue du lancement de l'emprunt désiré aux Etats-Unis ... Le Ministre américain est chargé en outre de déclarer que le Département d'Etat a toute confiance dans le jugement et l'intégrité de M. McIlhenny".<sup>1</sup>

Devant la persistance des autorités américaines à vouloir imposer à la République un emprunt aux Etats-Unis, le gouvernement haitien finit par prendre conscience du danger qu'il y avait pour l'indépendance d'Haiti à contracter de pareilles obligations pécuniaires. Il s'opposa alors à la conversion de la dette intérieure en dette extérieure. D'autant plus que pour maintenir le service de cette dette, tous les revenus de la République, impôts et autres devaient être donnés en gage. Car l'article 8 du protocole du 3 octobre 1919 qui réglementait l'emprunt de 40 millions de dollars, prévoyait que le paiement des intérêts et de l'amortissement de l'emprunt constituerait une première charge sur tous les revenus intérieurs d'Haiti et une seconde charge sur les revenus de ses douanes, et cela pendant trente ans. Le gouvernement de Sudre Dartiguenave qui dirigeait alors la République, estimait qu'il n'était pas possible qu'un tel sacrifice soit consenti pendant trente ans pour un emprunt extérieur. Aussi le gouvernement haitien cherchait-il, par toutes sortes de moyens dilatoires, à se dégager de l'emprise du Département d'Etat et du général John H. Russel, haut-commissaire et ambassadeur extraordinaire

<sup>1</sup> Dantès Bellegarde, *loc. cit.* p. 127

des Etats-Unis en Haiti, qui exercèrent de très fortes pressions pour le porter à accepter l'emprunt. Les discussions se poursuivaient entre les deux parties quand, le 10 avril 1922, un Conseil d'Etat formé par les autorités américaines en Haiti, élit M. Louis Borno président de la République en remplacement de M. Sudre Dartiguenave dont le mandat devait prendre fin le 15 mai 1922.

## C2) L'emprunt de 1922

Alors anxieux d'inaugurer une ère de "collaboration franche et joyeuse" avec l'occupant, Borno s'empressa, avant même l'inauguration de son mandat, d'apporter son adhésion enthousiaste au projet d'emprunt de 40 millions de dollars soumis à nouveau par le Département d'Etat au gouvernement haitien. En date du 26 avril 1922, il adressa au Brigadier Général Russel, la lettre suivante:

"Mon cher Général,

J'ai pris connaissance de votre note du 15 avril courant, note que vous aviez bien voulu me communiquer, adressée au Secrétaire d'Etat des Relations Extérieures, et relative à l'emprunt de quarante millions de dollars. Ainsi que j'ai eu l'honneur de vous le dire, au cours de notre conversation d'hier, je considère cet emprunt comme l'acte fondamental de la future prospérité d'Haiti parce qu'il doit fournir à ce pays l'outillage économique indispensable à son développement matériel et moral.

Je demeure donc d'accord avec votre gouvernement sur la note du quinze avril, persuadé d'ailleurs comme vous, que l'amélioration du marché de l'argent nous permettra de réaliser l'emprunt dans des conditions bien plus favorables que celles qui furent envisagées, il y a quelques mois.

Cordialement,

Louis Borno " 1

<sup>1</sup> Alain Turnier, *Les Etats-Unis et le Marché Haitien*, Washington 1955, p. 295 et 296

L'emprunt de 1922 fut émis par la National City Company de New-York, une filiale de la National City Bank, en trois séries amortissables en 30 ans et rapportant 6% d'intérêt

Série A .....	\$16,000,000.00
Série B .....	\$ 4,234,041.94
Série C .....	<u>\$ 2,660,000.00</u>
Total .....	\$22,894,041.94

De ce total la République d'Haiti ne reçut, en fin de compte, que \$14,755,253.00 dollars. Le produit net de l'emprunt contracté par la Banque Nationale de la République d'Haiti à 92.137% et lancé dans le public à 96.50% fut affecté:

1) au remboursement des emprunts français qui, de \$21,470,617.99 en 1915, ne représentaient plus que \$6,037,650 dollars en raison de la dépréciation considérable du franc, à cette époque;

2) au paiement des créances américaines que le gouvernement haïtien ne fut pas admis à discuter. Par exemple, \$2,160,857 dollars furent versés à la Compagnie Américaine des Chemins de fer d'Haiti comme intérêts arriérés des obligations de cette compagnie que l'Etat haïtien avait garanties. Compagnie dont le président, Roger ~~Farnham~~ était en même temps vice-président de la National City Bank et vice-président de la Banque Nationale de la République d'Haiti.

A propos de ce paiement, le professeur américain, Dr. Paul H. Douglas écrit que:

"Il aurait été possible pour le conseiller financier (M. McIlhenny) d'acheter sur le marché, au-dessous de 60, une quantité considérable de ces obligations et de sauver ainsi les intérêts à payer par le gouvernement haïtien. Quelques économies auraient permis d'effectuer ces achats, parce que la valeur de

toute l'émission était inférieure à 800,000 dollars. Le conseiller financier ne fit pas cette avantageuse opération: au contraire, il laissa les intérêts s'accumuler à partir de 1914 et paya plus de deux millions de dollars pour ces intérêts en souffrance."<sup>1</sup>

En outre l'emprunt devait servir à payer, d'une manière particulière, les obligations de la Compagnie Américaine des Chemins de fer du département du Nord, dont le Dr. Douglas disait encore:

"qu'elle était financièrement une faillite presque complète qui coûta à la fin au peuple haïtien au moins 8,330,000 dollars"<sup>2</sup>

3) L'emprunt servait au rachat de la dette intérieure;

4) Au règlement des diverses réclamations pécuniaires d'étrangers établis

dans le pays;

5) Enfin au versement d'une première tranche d'amortissement de \$300,000.

La balance, soit \$2,417,736.95 fut utilisée pour des constructions d'écoles, la réparation des routes stratégiques pour l'occupant, et des travaux divers. De 1922 à 1930, à la faveur d'excédents budgétaires répétés, les conseillers financiers nommés par Washington suivirent une politique d'amortissement anticipé de la dette qui absorba jusqu'à 28% des revenus publics. A cette fin, une réserve fut même constituée qui de \$1,399,000 dollars en 1923-1924, s'éleva d'année en année jusqu'à atteindre \$4,072,200 dollars en 1928-1929.

Sous prétexte de donner des garanties aux bailleurs de fonds nord-américains, cette réserve fut gardée dans les coffres de la National City Bank, au taux dérisoire de 2,5%. Ainsi, selon les propres paroles du Conseiller financier, W.W. Cumberland:

<sup>1</sup> Dr. Paul. H. Douglas, Occupied Haiti, cité par Dantès Bellegarde, loc.cit. p.129

<sup>2</sup> Dantès Bellegarde, loc. cit., p. 130

## " Haiti prêtait de l'argent à Wall Street"<sup>1</sup>

Ajoutons dans le même ordre d'idées, que dès leur débarquement, les autorités américaines avaient fait enlever du caveau de la Banque Nationale de la République d'Haiti et transporter sur le canonnière Mathias, 500,000 dollars appartenant à la République et qui furent mis à la disposition de la National City Bank pour être employés dans les affaires particulières de cet établissement financier. Par la suite, la National City Bank assura finalement le contrôle de la Banque Nationale d'Haiti, qui devint dès lors, l'une de ses succursales dans le monde, en achetant toutes les actions.

En octobre 1936, la série B de l'emprunt de 1922 fut complètement liquidée.

Au début de 1938, Haiti était en avance d'environ 7 millions de dollars sur les prévisions contractuelles d'amortissement. En 1947, les titres en circulation, des Séries A et C qui alors représentaient \$4,861,197.60 furent entièrement rachetés par le gouvernement nationaliste d'Estimé, avec les disponibilités du trésor, du compte d'assurances-sociales et le concours financier de la banque nationale, et à la faveur de l'emprunt intérieur de dix millions de dollars, emprunt de libération financière autorisé par la loi du 12 juillet 1947.

L'emprunt de 1922 fut généralement considéré en Haiti comme un véritable carcan et le symbole parfait de l'exploitation capitaliste dans un pays du Tiers-Monde. Il a permis à la National City Bank de réaliser un profit net de \$444,321.12. Il a servi, en outre, de prétexte à l'arrangement financier du 7août 1933 qui, malgré la désaméricanisation des services publics en Haiti, prolongea jusqu'au rachat complet de la dette, l'administration américaine des services de douane du pays. Si l'accord exécutif du 13 septem-

<sup>1</sup>

Suzy Castor, "l'occupation américaine d'Haiti" Revue, Nouvelle Optique, No 1, p. 34, cité par Raymond Sapène, loc. cit. p. 230.

bre 1941 mit fin aux fonctions du Représentant fiscal américain, fonctions qui furent alors transférées à la Banque Nationale, par contre l'hypothèque sur les revenus de l'Etat en garantie du service de l'emprunt fut maintenue, de même que l'interdiction d'augmenter la dette publique sans l'autorisation de Washington.

Par ailleurs, la politique d'amortissement anticipé et des réserves inactifs accumulés, constitua du point de vue économique un non-sens, une hérésie coupable, dans un pays où le standard de vie a toujours été à l'échelle le plus bas et qui, de ce fait, avait grand besoin de toutes ses ressources pour les travaux de développement économique. Si cette politique s'inspirait de la crainte d'une chute verticale des revenus publics, aléas d'une économie strictement agricole subissant l'influence des fluctuations des prix sur le marché international qui eut pu arrêter le service de la dette, le meilleur moyen de prévenir ces éventualités et même de renforcer la garantie de la dette devait être la diversification de l'économie à l'aide de ces fonds disponibles. Mais ces derniers, comme on l'a vu précédemment, ne furent pas utilisés à cette fin.

Bref, l'emprunt de 1922 fit déplacer de Paris à New-York, le centre auquel Haïti devait, dès lors, s'approvisionner pour ses besoins financiers. A partir de ce moment en effet, la France cessa d'être la Métropole économique et financière d'Haïti pour faire place aux Etats-Unis. Ainsi donc, à cause surtout de l'endettement qui la liait à ce dernier pays, Haïti devint un satellite des Etats-Unis d'Amérique du Nord.

Avec ce nouvel emprunt de 40 millions de dollars, ce pays devait s'enliser davantage dans le sous-développement. Car pour les pays satellites, débiteurs des centres financiers, les conditions mêmes qui provoquent la nécessité d'emprunter de l'argent sont constamment imposées par les pressions qui s'exercent pour le remboursement des prêts et le paiement de leurs intérêts. La capacité qu'ont des pays agricoles comme Haïti

producteurs de matières premières et de produits alimentaires destinés aux pays développés, de rembourser prêts et intérêts dans les délais limités imposés par les créanciers dépend alors de leur production continue de biens acceptables par le commerce mondial. Par ailleurs, les devises étrangères destinées au service de la dette ne peuvent être obtenues par ces mêmes exportations que dans le court terme. De plus une fraction importante du surplus créé qui pourrait être utilisée autrement afin de diversifier ces types d'économie et accroître leur productivité doit être consacrée au service de la dette aussi bien qu'au paiement des bénéfices de l'investissement étranger.

Bref, l'endettement pratiqué à l'endroit des pays sous-développés, et tout spécialement d'Haiti, constitue un blocage considérable pour le développement de ces derniers. Car il croît leur sujétion directe par rapport aux institutions de crédits internationaux des pays du centre. Et en même temps que les investissements étrangers augmentent, les pays emprunteurs dépendent davantage de décisions qui sont prises au sommet dans les Konzern ou cartels internationaux des pays industrialisés.

Telle est donc la dépendance économique et financière dans laquelle allait d'ores et déjà se trouver Haiti vis-à-vis les Etats-Unis.

Après avoir pris ces mesures économiques pour renforcer leur domination sur le pays, les autorités américaines devaient, au point de vue politique, imposer également à Haiti toute une série de gouvernements favorables au Département d'Etat. Pour cela elles favorisent la restauration de l'autorité, de l'influence et de la domination d'une classe sociale écartée du pouvoir politique depuis environ 1870. D'où l'alliances qu'elles nouèrent avec la classe dirigeant haïtienne.

D) Mesures politiques et sociales:  
alliance avec la classe dirigeante haïtienne.

Le sociologue américain, James J. Leyburn, dans son ouvrage, The Haitian



Peuple, déclare que:

" L'un des résultats les plus immédiatement observable ( de l'occupation américaine) fut la fin de la longue domination des noirs et le retour au pouvoir des hommes de couleur. Les quatre Présidents depuis 1915: Dartiguenave (1915-1922), Borno (1922-1930), Roy (1930) et Vincent (1930-1941) (il convient d'ajouter également Lescot: 1941-1946), ont été des mulâtres. Les forces américaines ont été mêlées à l'élection des deux premiers."

Nuançant ensuite son raisonnement, l'auteur poursuit, en faisant remarquer que:

" L'objectif américain n'a certainement pas visé à favoriser le retour au gouvernement des hommes de couleur, mais plutôt cherché à mettre à la tête de l'Administration des hommes dont le tempérament et l'éducation, ~~les~~ occupations civiles et naturellement la (souplesse) purent rendre leur politique agréable au Département d'Etat."

Ainsi donc, comme on vient de le voir, l'objectif politique américain en Haïti, était très clair. Il fallait " à la tête de l'Administration des hommes dont le tempérament, l'éducation (et surtout les intérêts), purent rendre leur politique agréable au Département d'Etat".

Or cette catégorie d'homme existait déjà depuis longtemps et était constitué par ce qu'on appelait alors, l'ELITE.

Pour comprendre cette dénomination, l'action de cette classe et aussi son alliance avec l'occupant, il importe de remonter le cours de l'histoire d'Haïti. Ceci dit, envisageons d'abord la dénomination.

1

Cité par Jean-Price Mars, in, De La Préhistoire d'Afrique à l'Histoire d'Haïti, Editions, Imprimerie de l'Etat Port-au-Prince, Haïti 1962, pp. 185 et 186.

D1) La dénomination d' une classe.

C'est après la révolution sociale du 6 janvier 1941 que les concepts de Bourgeois et de Proletaire firent leur apparition dans la littérature sociale et politique d' Haiti. Au paravant, pour désigner les classes sociales du pays, les hommes de sciences employaient d' autres concepts. C' est ainsi que de 1750 à 1804, les termes utilisés étaient ceux de colons ou maîtres, d' affranchis et d' esclaves. Ces concepts se référaient à une réalité sociale observable, qui tirait son origine de la structure économique de l' époque. Structure économique qui se reposait alors sur le système esclavagiste. Après l' indépendance d' Haiti, proclamée le 1er janvier 1804, ces termes sus-mentionnés ayant perdu leur valeur à cause du bouleversement des structures économiques et sociales qui venait de s' opérer dans le pays, alors pour différencier la nouvelle classe dirigeante du reste de la population, le terme Elite fut adopté par opposition à celui de Masses qui désignait les couches inférieures de la société.

Parvenus à cette phase de notre exposé, nous pouvons maintenant définir clairement le concept d' Elite.

D2) Définition du concept d' élite.

En Angleterre, selon l' Oxford English Dictionary, le terme élite est attesté pour la première fois en 1823 et s' applique alors à des groupes sociaux de rang élevé. Les théories des élites s' opposent en particulier aux doctrines socialistes en substituant à la notion d' une classe gouvernante par l' exercice du pouvoir économique et militaire, celle d' une élite gouvernante en vertu des qualités supérieures de ses membres. Comme dit Marie Kolabinska, "la notion principale du terme élite est celle de la supériorité." <sup>1</sup>

<sup>1</sup> Marie Kolabinska, La circulation des élites en France: Etude historique depuis la fin du XIe siècle jusqu' à la Grande Révolution, Lausanne, Imprimeries Réunies 1912, p. 5.

Notons que S. F. Nadd, dans son essai paru sous le titre "Le concept d'élite sociale" dans le Bulletin international des sciences sociales, VIII (3), 1956, voit également dans la "supériorité sociale" le trait distinctif de l'élite.

Pour Mosca et Pareto, l'élite représente "la classe dirigeante au sens étroit".<sup>1</sup> C'est donc une minorité qui gouverne le reste de la société.

Mosca explique la domination qu'exerce cette minorité sur la majorité par le fait que la première est organisée:

"Il est un fait inévitable qu'une minorité organisée, obéissant à une impulsion unique, domine la majorité non organisée. Aucun individu appartenant à la majorité ne saurait résister à la force de la minorité organisée. En même temps, on peut dire que c'est précisément parce qu'elle est une minorité qu'elle est organisée."<sup>2</sup>

Dans les temps modernes, l'élite n'est pas simplement une classe dirigeante, au sens étroit, élevée au-dessus de la société; elle reste intimement liée à la société à travers une sous-élite, groupe beaucoup plus vaste qui comprend toute la "nouvelle bourgeoisie" des fonctionnaires, des cadres, des hommes de bureau, des savants et des ingénieurs, des chercheurs et des intellectuels. Ce groupe ne se contente pas de fournir des recrues à l'élite, elle est elle-même un élément vital du gouvernement de la société.

Dans la théorie de Mosca "une élite ne fait pas que gouverner par la force et la fraude; elle représente en un certain sens les intérêts et les objectifs des groupes importants et influents de la société"<sup>3</sup>

<sup>1</sup> T. B. Bottomore, Elites et société, Editions Stock, 1964, p. 14

<sup>2</sup> Gaetano Mosca, Elementi di Scienza Politica, 5e édition, Bair Gius, Laterza, 1953, p. 83

<sup>3</sup> T. B. Bottomore, loc. cit. p. 13

Or, durant l'occupation américaine d'Haiti, les groupes importants et influents de la société étaient justement constitués par les autorités de l'occupation et à travers elles, les capitalistes et le Département d'Etat. D'où l'alliance normale de ces groupes influents et importants avec l'élite haïtienne et la restauration du pouvoir politique de cette dernière pour défendre et protéger les intérêts américains en Haïti. Ce que devaient confirmer, par la suite, les déclarations mêmes des deux alliés.

En effet, concernant la politique haïtienne par rapport aux Etats-Unis, l'un des chefs d'Etat du pays, M. Elie Lescot (1941 - 1946), déclarait que:

" Le sort d'Haïti est profondément lié à celui des Etats-Unis d'Amérique et sa politique internationale doit, de ce fait, refléter fidèlement et sincèrement la politique internationale de notre généreuse et puissante voisine" <sup>1</sup>

Voilà qui exprime une intégration totale, non seulement économique, mais aussi politique d'Haïti aux Etats-Unis.

De son côté, refutant les intentions de générosité que certains individus s'obstinaient à ~~prêter~~ à l'occupant, la Commission d'enquête Mc Cormich affirmait catégoriquement que:

" Il est absolument faux de prétendre que le but de notre présence en Haïti est de protéger les intérêts haïtiens. Nous sommes loin d'être de généreux bien-fauteurs et nous sommes bénéficiaires dans nos relations commerciales avec ce pays... L'occupation a été entreprise dans le but de sauvegarder les intérêts financiers des Etats-Unis en Haïti, aux dépens malheureusement de nos faibles voisins." <sup>2</sup>

<sup>1</sup> Research and Resources of Haiti, Editions Research Institute for the study of Man 1969, p. 463.

<sup>2</sup> Rapport de la Commission d'enquête Mc Cormich, 1920.

Ce texte dissipe toute équivoque et défie tous les arguments contraires qu'on pourrait à la rigueur lui opposer. Car il exprime clairement l'objectif que poursuivait, dès le début, l'occupation américaine en Haïti. Aussi Laurent Turin a-t-il raison de donner aux pays du Tiers-Monde le conseil, de ne pas demander à l'entreprise capitaliste - qui arrive toujours à la suite de l'occupation militaire d'un pays - d'avoir un but philanthropique.<sup>1</sup>

En résumé, c'est donc tout un ensemble de lois et mesures prises par le Département d'Etat américain, par l'entremise de l'occupation américaine (de 1915 à 1934) et des gouvernements haïtiens qui se sont succédés au pouvoir de 1915 à 1946, gouvernements qui presque tous, étaient désignés par Washington, et de ce fait, faisaient la politique de Washington, qui ont permis aux étrangers, en général, et aux capitalistes américains, en particulier, de s'établir systématiquement dans le pays.

Leur établissement a été également favorisé par la théorie économique libérale adoptée par ces gouvernements. Cette théorie veut en effet, qu'au point de départ du développement, les investissements étrangers viennent mettre en valeur les richesses naturelles du Tiers-Monde, nécessaires aux pays développés. Ces investissements ayant, selon les économistes libéraux, des effets de multiplication qui tendent à accroître les revenus.

"Par exemple - supposent, en effet, ces économistes - si un investissement étranger consiste à faire creuser, dans un pays, des canaux d'irrigation par une main-d'oeuvre qui a déjà ses outils, les sommes consacrées à ce projet se transformeraient totalement en revenus (salaires des ouvriers et profits des entrepreneurs). Ceux-ci alors seraient dépensés chez des commerçants qui verraient leurs revenus s'accroître. Les commerçants dépenseraient, à leur tour, les sommes reçues pour reconstituer leur stocks. Les entreprises agricoles, industrielles, et commerciales qui auraient bénéficié des achats des commerçants distribueraient

---

<sup>1</sup> LAURENT TURIN, Combat pour le développement, Editions Economie et Humanisme, Paris 1965, p. 192.

des revenus. De la sorte, on pourrait suivre les effets de l'investissement dans l'ensemble de l'économie." Cette théorie explicative de la croissance des pays aujourd'hui développés les tenants de l'économie libérale n'ont pas manqué de l'appliquer aux économies sous-développées et essaient toujours de persuader les hommes politiques de la PÉRIPHÉRIE de l'adopter dans leur politique de Développement. Adoptée, en effet, par les Gouvernements haïtiens, la théorie économique libérale a été l'un des facteurs qui ont considérablement facilité la pénétration du capital étranger dans le pays.

Mais ce dernier devait surtout contribuer à la réalisation, par les entreprises étrangères de surprofits coloniaux qui sont, presque intégralement, rapatriés au CENTRE. Ces surprofits coloniaux réalisés en Haïti pour contrebalancer en partie la tendance à la baisse du taux de profit du Centre, (ou péréquation du taux de profit) étant alors fonction d'une composition organique du capital plus basse et d'un taux de plus-value plus élevé que dans les pays métropolitains hautement industrialisés. La composition organique plus basse reflétant avant tout le très faible développement de l'industrie manufacturière, la prédominance des exploitations minières, des plantations et en général des productions exigeant relativement peu d'immobilisation.

Le taux de plus-value plus élevé reflète pour sa part, le très bas niveau des salaires à cause de la nombreuse armée industrielle de réserve, la longue journée de travail, l'absence ou la non application de la législation sociale, l'emploi répandu (autrefois) de travail forcé ou rétribué en nature, bref la persistance dans l'économie semi-coloniale haïtienne, de toutes les caractéristiques de surexploitation présentes dans l'économie européenne aux XVII<sup>e</sup> et XVIII<sup>e</sup> siècles, période par excellence de l'accumulation primitive du capital industriel.

Ces surprofits coloniaux sont enfin le résultat d'une législation extrêmement favorable aux investissements étrangers. Les entrepreneurs, en effet, n'ont pas à payer

d'impôts sur le matériel importé ou sur les biens qu'ils exportent. Il existe, en outre, une exemption complète d'impôt sur le revenu pour les premières cinq années d'opération et seulement une élimination graduelle de l'exemption au cours du second quinquennat.

D'où l'appel incessant qu'aujourd'hui encore, plus que jamais, les hommes politiques haïtiens lancent constamment aux capitalistes américains:

"Voulez-vous, leur disent-ils en effet, que votre capital vous rapporte dix fois plus d'intérêt? Aimeriez-vous payer dix fois moins de taxes? Alors placez votre argent dans un "business" à Haïti. Pas de restrictions de transfert des profits réalisés dans l'exploitation de l'entreprise installée en Haïti. Les lois haïtiennes protègent et garantissent l'entreprise privée."<sup>1</sup>

Ce sont donc, toutes ces conditions qui ont favorisé en Haïti, l'établissement des compagnies américaines telles que:

- "- La Haytian Products Company (1915)
- La United West Indies Corporation (1918)
- La Société Commerciale d'Haïti (1918)
- La North Haytian Sugar Company (1922)
- La Haytian Pine-Apple Company (1923)
- La Haytian American Development Corporation (1926)
- La Haytian Agricultural Corporation (1927)
- La Plantation Dauphin
- La Sedren
- La Compagnie d'éclairage électrique
- La Haytian American Sugar Company " (1915) (2)

1

<sup>2</sup> Comité d'études des Investissements étrangers en Haïti, cité par Raymond Sapène, p. 124.  
 Paul Moral, LE PAYSAN HAÏTIEN, Editions, G. P. Maisonneuve et Larose, Paris, 1961, p. 83.

- Les Compagnies d'assurance etc.

Et c'est également en tenant compte de ces conditions que le 8 février 1944, la firme multinationale américaine: LA REYNOLDS METALS CO., signa avec le Gouvernement haïtien, un contrat pour l'exploitation des mines de bauxite du pays, sources de matières premières très importantes pour son industrie d'Aluminium aux Etats-Unis.

De toutes les entreprises privées américaines installées en Haïti, dont nous avons mentionné les noms précédemment, nous n'analyserons en détail dans cette étude, que le fonctionnement de la Reynolds, car cette entreprise est de loin, la plus importante de celles qui opèrent dans le pays. La politique qu'elle adopte en Haïti, est à peu près celle que suivent toutes les autres. D'où l'importance qu'il y a de bien la connaître afin d'avoir une idée générale du comportement des autres entreprises américaines, en regard au développement économique et social du pays.

Ainsi donc, nous partirons d'abord de la maison-mère, la REYNOLDS METALS CO. Puis nous analyserons le mode de fonctionnement de la REYNOLDS HAITIAN MINES INC, sa filiale en Haïti. Ensuite nous montrerons comment l'établissement de cette dernière dans la section rurale de ROCHELOIS a provoqué, dans une des localités, hier encore rurales, PAILLANT, un phénomène d'urbanisation. Enfin nous ferons ressortir l'impact économique et social de cette firme, d'une part, sur les structures sociales traditionnelles des régions où se fait l'exploitation de la bauxite, d'autre part sur les structures économiques de la Nation haïtienne, prise dans son ensemble.

Tel sera donc l'essentiel de notre sujet.

Ceci dit, abordons maintenant la Reynolds Metals Co, aux Etats-Unis, avant d'envisager l'action de sa filiale la Reynolds Haitian Mines Inc, en Haïti.



### CHAPITRE III

#### Un exemple de firme multinationale opérant en Haïti: La Reynolds Aluminium

#### PREMIERE PARTIE

##### 1. La Reynolds Metals Co., aux Etats-Unis.

Cette compagnie fut fondée pour fournir des feuilles d'aluminium à l'industrie du tabac. Durant la Deuxième Guerre mondiale, elle fut financée par des prêts et des contrats gouvernementaux. Par la suite, elle a pris une telle extension qu'elle est parvenue à occuper une place très importante dans l'industrie mondiale de l'aluminium où elle n'est surpassée que par l'Aluminium company of America (Alcoa) et par l'Alcan Aluminium Limited of Canada. Cette compagnie a été fondée, en 1919 par Richard S. Reynolds, un neveu du "tycoon" du tabac, Richard J. Reynolds. Actuellement les 4 fils de Richard occupent d'importantes positions au sein de la compagnie. En effet, Richard Samuel Reynolds Jr. est le Président Directeur Général (P.D.G.) de la Compagnie. Il est âgé de 64 ans. Son frère David âgé, lui, de 57 ans, en est le vice-Président exécutif et manager général. Il occupe également les fonctions de Chef du Bureau des opérations et dirige les services de marketing de la compagnie. Quant à J. Louis Reynolds (62 ans) il est le Directeur de la Reynolds International Inc., tandis que son frère William G. (Billy) Reynolds, âgé de 59 ans est, de son côté, Vice-Président exécutif du Service des Recherches et de Développement. A ce staff s'ajoutent d'autres personnalités qui ne font pas partie de la famille, mais qui pourtant occupent, elles aussi, des postes-clés au sein du comité de Direction. Citons, par exemple George M. Walters: le nouveau Vice-Président du Service financier de la compagnie. Il convient de mentionner également M. John E. Blomquist qui entra, à la Reynolds en 1940 et fut nommé au Comité exécutif en 1969.

Auparavant, la compagnie avait un manager professionnel pour Président et chef du Bureau administratif. Ce fut Mr. Joseph H. Mc Connel qui occupa ces postes durant huit années. Il était au prime abord, le Président de la Colgate-Palmolive Company et du National Broadcasting Company. Il fut également le Vice-Président exécutif de la Radio Corporation of America. Malgré ses aptitudes de management, sa haute compétence et sa forte personnalité il se retira pourtant, il y a de cela une année. Et c'est alors qu'il fut remplacé par Richard Samuel Reynolds Jr. qui en quelque sorte, réassuma à nouveau le titre de P.D.G. de la compagnie. Plusieurs jeunes Reynolds travaillent aussi pour la firme. Cependant on considère qu'ils ne sont pas suffisamment mûrs ou encore qu'ils n'ont pas acquis suffisamment d'expérience pour jouer efficacement un rôle important au sommet de direction. Entre eux les membres de la famille Reynolds possèdent plus de 2,5 millions d'actions du stock commun de la compagnie. Ces actions valent plus de 10 millions de dollars aux prix du marché courant. Au cours de l'année 1971, Richard a gagné 129.666 dollars de la Reynolds; revenus auxquels s'ajoute une somme de 32.900 dollars provenant du Robert Shaw Controls dont il est également le Directeur. De son côté, son frère J. Louis a eu un revenu de 143.238 dollars au cours de la même année. Tandis que William a gagné 99.351 dollars et David 99.060 dollars <sup>1</sup>.

Le Quartier-Général de la Compagnie se trouve à Richmond (Virginie), ville située au sud des Etats-Unis. Désigné par les appellations de SKIDMORE, OWINGS & MERRILL, il se trouve à l'un des lieux touristiques de cette ville du sud.

Au point de vue politique, les Reynolds sont des supporters du Parti Démocrate qu'ils appuient à la fois comme contributeurs et activistes. Louis Reynolds occupait même, autrefois, le poste de Directeur d'un Comité d'hommes d'affaires favorables à la politique

---

<sup>1</sup>

The New-York Times, livraison du dimanche 10 septembre 1972, p.6.

de Franklin Delano Roosevelt. L'un des fils de Richard S. Reynolds: F. Sargeant était épris de politique. En 1969 il fut nommé Lieutenant-Gouverneur de la Virginie. N'était-ce sa mort survenue en 1971, à l'âge de 34 ans, il aurait probablement été élu Gouverneur démocrate de la Virginie, pensent tous les Reynolds. Notons, par ailleurs, que Sargeant était très lié aux Kennedy. D'autre part l'on rapporte que l'un des plus grands actionnaires de la compagnie fut Lyndon B. Johnson: successeur de John Fitzgerald Kennedy à la Présidence des Etats-Unis. Enfin durant les dernières élections présidentielles américaines, quoique démocrates les Reynolds n'ont pas appuyé la candidature du Sénateur McGovern. De fait, écrit le New-York Times:

"Pour la première fois depuis trois ou quatre générations le candidat à la Présidence du Parti Démocrate n'a pas obtenu le support des Reynolds. 'Je suis contre McGovern' disait en effet, M. Richard S. Reynolds, 'bien que, continue-t-il, je dois supporter un sénateur démocrate et d'autres démocrates en Virginie et ailleurs'. Et Mr. Reynolds de conclure que malgré son manque d'enthousiasme pour le sénateur McGovern, il n'était pas également un grand supporteur du Président Nixon, mais qu'il entendait néanmoins donner quelques contributions pour appuyer sa campagne électorale." <sup>1</sup>

Durant les années 20, la compagnie a adopté une politique de diversification de sa production. C'est ainsi qu'en 1926, elle commença à fabriquer des feuilles d'aluminium, en 1929 une usine de production de poudre d'aluminium fut fondée. En 1940, la Reynolds reçut un prêt de 15 millions de dollars de l'Entreprise Fédérale de Reconstruction financière (Federal Reconstruction Finance Corporation).

Cette somme lui permit alors de se lancer dans la production des articles primaires en aluminium. Après la seconde guerre mondiale, la Reynolds Metals Co. a acheté du Gouvernement Américain six usines provenant de surplus de guerre pour la somme de 84 millions

---

<sup>1</sup>

The New York Times, Dimanche 10 Septembre 1972, p. 6.

de dollars, représentant le tiers de ce qu'elles avaient coûté au Gouvernement. La croissance continue de cette compagnie après la seconde guerre mondiale, fut couronnée par un succès éclatant en 1959. De fait, au cours de cette année, la Reynolds parvint à évincer sa principale rivale l'Acoa et la plupart des établissements financiers de Londres, en obtenant un contrat qui, normalement, devait revenir de droit au British Aluminium Company Ltd. D'après le P.D.G. Mr Richard Samuel Reynolds Jr, l'année 1966 marqua l'apogée de la compagnie. De fait, au cours de cette année, les ventes et les profits réalisés par la Reynolds Metals Co, dépassaient de loin toutes les expérances. Depuis lors, une situation économique non-favorable due à la surproduction de l'aluminium sur le marché international, causa la baisse dans la valeur des actions qui passa, en effet, de \$3.61 en 1966, à \$2.61 en 1967 et à \$1.55 en 1968. Cette valeur a augmenté en 1969 pour atteindre la somme de \$3.09, mais elle ne tarda pas à diminuer de nouveau pour tomber à \$2.59 en 1970 et enfin à \$0.14 en 1971. Aussi pour parer à cet inconvénient, le Conseil d'Administration de la Reynolds s'est-il empressé d'adopter des procédés à coûts de production très faibles. C'est ce que nous révèle en effet, les revues économiques et la presse américaines qui ont mis l'accent sur le procédé soviétique que la Reynolds Metals Co, a adopté au cours du mois d'Août 1972.

De fait, actuellement les producteurs américains d'aluminium comptent sur la technique soviétique pour abaisser certains de leurs coûts de production. La société Reynolds Metals, au cours du mois d'août de l'année 1972, a annoncé qu'une machine soviétique pour le coulage des lingots par un procédé électro-magnétique était en route pour être installée dans son usine de SHEFFIELD, en Alabama. Selon le président de son conseil d'administration, M. Louis Reynolds, l'application générale du procédé pourrait entraîner de substantielles économies pour Reynolds Metals. Le procédé électro-magnétique permet, en effet, d'éviter de gratter et débarber le lingot d'aluminium avant son laminage.

M. Reynolds avait révélé l'achat de ce brevet par sa société, à l'issue d'un entretien qu'il eut lors avec M. Boris Kurakin, directeur de Licensintorg: l'organisme soviétique chargé de la vente des brevets soviétiques à l'étranger. Il a, par ailleurs, précisé que d'autres possibilités d'utilisation de techniques soviétiques avaient également été discutées, y compris celle d'un procédé pour la production de l'aluminium à partir de l'argile, procédé déjà utilisé commercialement en U.R.S.S.

A part cette mesure qui concernait directement le capital constant<sup>1</sup>, d'autres ont également été prises touchant, cette fois, le capital variable<sup>2</sup>. Le Conseil d'Administration devait en effet, procéder à une réduction importante du personnel de la firme. C'est ainsi qu'en 1971, une première déduction de 3.100 employés, suivie d'une seconde de 2.000, dues toutes les deux à la mise en application d'un programme d'augmentation de profits; enfin, une dernière de 1,000 employés résultant d'une diminution nette des niveaux de production, furent opérées au sein de la main-d'oeuvre.

De ce nombre une centaine seulement fut réengagée depuis, à la suite d'une augmentation modérée de la production. Lors de cette crise, le Département des Relations Publiques de la compagnie ferma quatre de ses bureaux (y compris un établi à New York) et réduisit également son personnel de 40 à 26 membres. Pour empêcher à ce que la chute de son taux de profit au Centre ne devienne trop alarmante, la Reynolds Metals Co, au cours de cette période de crise, réduisit également ses dépenses par des procédés d'opération plus efficaces et rejeta presque tous les projets ou programmes de priorité mineure.

1

Le Capital Constant, c'est l'ensemble des biens de production durables (capital fixe) et non durables (capital circulant).

2

Le Capital Variable, représente les salaires distribués par une entreprise.

Par ailleurs, pour réaliser la péréquation de son taux de profit<sup>1</sup> annuel, cette MAISON-MERE exprima à ses filiales opérant à la Périphérie, son désir d'obtenir d'elles des surprofits coloniaux extraordinaires. Ceci se justifiait aux yeux de sa technocratie (ou encore de son Brain-Trust), par le lourd fardeau de dettes que porte la Reynolds Metals Co. depuis 1966 environ. De fait, entre 1966 et 1969, la compagnie eut à dépenser \$600 millions de dollars pour son expansion, l'amélioration de sa production et la distribution de ses marchandises. Une analyse faite par Wall Street laisse supposer que:

" la compagnie peut avoir à faire un remboursement de dettes de l'ordre de \$64 millions de dollars en 1973 et serait obligée de dépenser également une somme additionnelle de \$80 millions de dollars pour les contrôles de la pollution et autres. Cela totaliserait donc une somme de \$144 millions de dollars. De plus, la compagnie a subi une dépréciation de crédits de l'ordre de \$73 millions de dollars ce qui signifie, conclue l'analyse de Wall Street, que ses revenus doivent précisément augmenter, ou bien qu'elle réajuste ses dettes ou même encore qu'elle liquide quelques unes de ses filiales".<sup>2</sup>

La Reynolds, alors déclare qu'elle a déjà remboursé \$14 millions de dollars de dettes et que de ce fait, il ne lui reste plus que \$50 millions de dollars à payer l'année prochaine.

### 1. Péréquation du Taux de Profit:

C'est un mouvement de nivellement du taux de profit, par un reflux constant des capitaux qui quittent les branches où le taux de profit tombe en-dessous de la moyenne sociale et affluent vers les branches où il est supérieur à cette moyenne. Notons, toutefois qu'une péréquation absolue des taux de profit ne se réalise jamais en régime capitaliste. Le pourquoi est qu'il y a toujours des branches en expansion, dont la production est encore inférieure à la demande sociale solvable, qui jouissent donc en permanence d'un surprofit monopolistique, d'une sorte de "rente de monopole"; et d'autres en déclin, dont la production est généralement supérieure à la demande sociale solvable et dont le taux de profit est en permanence en déclin. Il y a aussi à l'intérieur d'une même branche des entreprises jouissant de monopoles de productivité, qui réalisent des surprofits et des entreprises vieillies qui ne réalisent pas le profit moyen.

2. The New-York Times, livraison du dimanche 10 septembre 1972, p. 6.

D'autre part ses dépenses totales se chiffrent à \$125 millions de dollars, et de cette somme prévue, \$20 millions de dollars ont déjà été dépensés.

Tout comme les autres entreprises géantes qui forment le système industriel des États-Unis, la Reynolds doit, elle aussi, contribuer à la lutte contre la pollution et de ce fait, supporter des charges additionnelles qui augmentent ses dépenses. La compagnie déclare, en effet, que durant les cinq dernières années, elle a dépensé entre 8 à 10 millions de dollars par an pour le contrôle de l'environnement, et qu'elle se proposait de porter ce chiffre à 20 ou 30 millions de dollars par an de 1972 à 1976, pour se conformer aux règlements prescrits par la loi. Un autre problème majeur auquel la Reynolds Metals Co. est déjà confrontée est la croissance galopante du coût de l'énergie électrique. De fait, d'énormes quantités d'énergie électrique sont nécessaires pour produire de l'aluminium. Ainsi, l'on estime que le coût de la puissance en énergie électrique utilisée actuellement dans la production de l'aluminium équivaut à 10% du total des ventes de ce produit et est cinq fois plus élevé que chacune des autres dépenses de l'industrie.

Aussi M. Richard S. Reynolds Jr. déclare-t-il que:

"Dans le cas où le prix de l'énergie électrique continuerait encore à monter, la compagnie alors éluderait le problème en recourant à l'énergie charbonnière. Car la Reynolds Metal Co. est assise, en Wyoming, sur une réserve de plus de 2 billions de tonnes de charbon" <sup>1</sup>

Autant de problèmes auxquels est confrontée, depuis 1966 environ, cette entreprise multinationale qu'est la Reynolds Metals Co. Problèmes qui, pour être résolus, exigent que les filiales établies à travers le monde produisent et fournissent à la Maison-Mère le plus de profits possibles. Au cours des six mois terminés le 30 juin 1972, le bilan de la Reynolds Metals Company a été le suivant:

---

1.

The New-York Times Livraison du dimanche 10 Septembre 1972, p. 6.

- 55 -

Tableau 1

## Bilan de la Reynolds Metals Company au 30 juin 1972

Six mois terminés le 30 juin	1972	1971
Ventes	\$ 575.147	\$ 574.969
Gain net (perte)	(3.191)	\$ 11.546
Gain par action	-----	57c
Actions communes non distribuées	17.314.672	17.222.896

(Source: The New-York Times, livraison du dimanche 10 septembre 1972, p. 6.)

Actuellement la compagnie possède des actifs valant plus de \$1.9 billion de dollars. Elle a 44.633 actionnaires et 35,900 employés de par le monde. Aux Etats-Unis sa production industrielle va au-delà de 20% de la production nationale d'Aluminium, soit à peu près 1 million de tonnes en lingots.

Les usines de la Reynolds Metals Co. sont établies à:

Lister-Hill (Alabama), Arkadelphia et Jones Mills (Arkansas), Longview (Washington), Massena (New-York), San Patricio (Texas) et Troutdale (Oregon). Par ailleurs, cette entreprise multinationale possède des filiales opérant dans 23 pays du monde, savoir: Belgique, Canada, Colombie, France, Ghana, Guinée, Guyane, Inde, Iran, Irlande, Italie, Japon, Jamaïque, Mexique, Pays-Bas, Norvège, Philippines, Espagne, Surinam, Royaume-Uni, Venezuela, Allemagne de l'Ouest et Haïti.

C'est donc une filiale de cette puissance entreprise multinationale: La Reynolds Haitian Mines Inc, laquelle relève directement de la Reynolds international Inc., qui, depuis 1956, exploite le minerai d'aluminium du Plateau de Rochelois (en Haïti), à la



suite d' une concession très avantageuse .

DEUXIEME PARTIE11. La Reynolds Haitian Mines Inc, en Haiti. Structure et fonctionnement de cette dernièreA. La Bauxite Haitienne

C'est sur le Plateau de Rochelois, sixième section rurale de la commune de Miragoâne, celle-ci située dans le Département du Sud de la République d' Haiti (pays localisé dans le bassin des Caraïbes en face du Golfe du Mexique), que la Reynolds Haitian Mines Inc. (une filiale de la Reynolds Metals Co) exploite une mine de bauxite. De fait, c'est aux environs de 1942-43 qu' eurent lieu les prospections minières du Plateau de Rochelois par les experts américains. Ces derniers y ayant découvert alors une riche mine d' aluminium, la Reynolds, qui les avait financés, s' empressa de signer, le 8 février 1944 avec le gouvernement de Lescot, un contrat en vue de son exploitation.

Outre le minerai du Plateau de Rochelois et un autre presque aussi important localisé à la Savane Terre-Rouge des Gonaïves (ville haïtienne du Département de l' Artibonite), les gisements des régions des Platons (Pestel), de Formon, des Palmes (Montagnes de la Hotte), de la Plaine des Mapoux (île de Gônaïve), du Plateau de Séguin, d' Oriani (Morne de la Selle), de Poste Terre-Rouge (Chaîne des Matheux), du Pic du Trou d' Eau, de Cornichon (Montagne du Trou d' Eau), du Morne Deux Pales et de Pérodin (Montagnes Noires), mériteraient eux aussi d' être prospectés en vue de l' évaluation de leur teneur en aluminium. La Reynolds, nous le pensons bien, ne manquera pas de le faire, avant même que ne prenne fin son exploitation du minerai du Plateau de Rochelois, car il y va de ses intérêts à cause de la concession monopolistique qu' elle possède en Haiti.

B. La concession de la Reynolds, en Haiti,

L' article 17 du contrat signé le 8 février 1944 entre l' Etat Haïtien et la Reynolds Mining Corporation donne du concept "Concessionnaire" la désignation suivante: Il est

convenu, stipule-t-il, en effet, que le mot "concessionnaire" tel qu'il est employé désigne non seulement le concessionnaire lui-même (la Reynolds Mining Corporation), mais aussi éventuellement ses héritières, successeurs, cessionnaires et successeurs en titre relativement à l'ensemble du contrat ou à toute parcelle d'exploitation <sup>1</sup>

Ceci dit, il importe maintenant, de relater certains articles - clés et aussi de faire certains commentaires.

Par exemple, l'article 2, accorde au concessionnaire un droit illimité d'exploitation de la bauxite haïtienne. Ce droit s'étend sur toutes les régions bauxistes d'Haïti: Ile de la Tortue, Région de Cornillon, Région de St-Marc et la Presqu'Ile du Sud dans son entièreté. D'après cet article la Reynolds détenait le monopole exclusif de l'exploitation de toutes les bauxites haïtiennes, soit près de 150.000 ha. pour une durée de 60 ans fixée par l'article 5 du même contrat. Mais pour se faire, il fallait de toute façon considérer le cas des propriétaires des terrains miniers. L'article 10 considérant l'indemnisation qu'on devait leur payer stipule:

"Les propriétaires qui, par suite de l'exercice des droits accordés au concessionnaire sont privés en tout ou en partie de la jouissance de leur propriété auront droit à une indemnité conformément aux stipulations des articles 80, 81 et 82 de la loi Minière"<sup>2</sup>

En consultant la loi minière du 23 décembre 1943, aux articles indiqués, nous avons extrait ce qui suit:

#### ARTICLE 80

"Si les travaux entrepris soit par les explorateurs, soit par les concessionnaires ne sont pas passagers, ne durent plus d'un an, et que le sol après la restriction soit susceptible de culture, comme il était auparavant, l'indemnité sera réglée suivant la nature et la va-

1. Le Journal Officiel de la République d'Haïti, Le Moniteur: livraison du jeudi 24 février 1944.  
2. Le Moniteur, loc. cit.

leur des cultures qui auront été détruites".

#### ARTICLE 81

Lorsque l'occupation pour la recherche et les travaux des mines et carrières aura privé le propriétaire du sol d'en jouir au-delà d'une année ou lorsqu'après les travaux les terrains ne sont plus propres à la culture, le propriétaire pourra exiger un dédommagement. En cas de désaccord, il sera procédé comme il est prévu au 2<sup>ième</sup> alinéa de l'article 27 qui lui-même stipule:

En cas de désaccord sur l'évaluation des dédommagements, les services compétents du Département des Travaux Publics feront l'expertise pour en fixer le montant.

Quant à l'Article 82, il déclare:

"Le Bureau des Mines pourra toujours être requis soit par le concessionnaire, soit par le propriétaire superficiaire de donner une opinion motivée".

De son côté, l'Article 9, du contrat: "Redevances Proportionnelles aux Propriétaires de la Surface", demande que:

"Les propriétaires des terrains sur lesquels l'exploitation a lieu, reçoivent du concessionnaire, en plus des dédommagements et indemnités auxquels ils ont droit selon la loi du 23 décembre 1943 sur les mines, une compensation équivalente à 5% de la valeur de la redevance revenant à l'Etat et calculée en proportion de la quantité du minerai extraite de leurs terres".

Tous ces articles, comme on peut s'en rendre compte, cherchent, en apparence, à protéger les propriétaires. Par ailleurs, l'article 3 déclare que:

"Avant l'expiration d'une période de deux ans à partir de la date à laquelle la présente concession entrera en vigueur, le concessionnaire choisira, dans les limites fixées à l'article 2, les parcelles précises sur lesquelles il a l'intention de concentrer son exploitation".

Une durée de deux ans était donc ainsi fixée pour le choix des parcelles précises à exploiter par le concessionnaire. Or, le contrat ayant été signé le 8 février 1944 et deux ans après une révolution sociale ayant éclaté le 6 janvier 1946, emportant ainsi le Gouvernement d'Elie Lescot qui l'avait signé, jusqu'en 1949, les choses restèrent donc au point

où elles étaient au départ. Cependant le concessionnaire désirait avant tout commencer l'exploitation de la bauxite. Ainsi espérant bénéficier encore de tous les privilèges que l'ancien gouvernement lui avait accordés, la Reynolds Mining Corporation revint à la charge sous le gouvernement de Dumarsais Estimé. Ce dernier, le 6 juin 1949, prit une loi modifiant sur certains points essentiels celle du 11 février 1944 sanctionnant le contrat du 8 février 1944. De fait, le contrat signé le 5 mars 1949 entre l'Etat Haïtien représenté par Monsieur NOE C. FOURCAND FILS, Secrétaire d'Etat des Travaux Publics, d'une part et la REYNOLDS MINING CORPORATION représentée par Monsieur Georges N. Leger, d'autre part, ajoutait un article supplémentaire au contrat de concession déjà signé par les deux partis plus haut cités, le 8 février 1944. Cet article supplémentaire fut modifié comme suit par la loi du 6 juin 1949:

L'Etat Haïtien convient que le contrat de concession sus-dit restera en vigueur, sans pouvoir excéder 60 ans, avec tous les droits qu'il confère au concessionnaire qui s'engage à payer à l'Etat des redevances annuelles aux taux prévus à l'article 8 du contrat de concession sur la base de 100.000 tonnes de bauxite par an. Cette redevance sera une et exigible d'avance pour chaque année, et le montant en sera déterminé pour l'année en cours en prenant pour base le prix moyen de l'aluminium vierge non raffiné sur le marché des Etats-Unis pendant l'année précédente et selon le pourcentage prévu à l'article 8 du contrat de concession. Le premier paiement sera effectué dès ratification du présent accord.

Lorsque le concessionnaire commencera d'exporter d'une manière commerciale la bauxite haïtienne, le concessionnaire sera toujours tenu de payer d'avance les redevances annuelles sur la base de 100.000 tonnes de bauxite par an. Au cas où pendant l'année, l'exportation dépasse 100.000 tonnes de bauxite, le concessionnaire sera tenu de payer

-61-

à la fin de l'année la redevance sur l'excès des 100.000 tonnes exportées. Pour le calcul de tous suppléments éventuels du minerai on prendra pour base le prix moyen de l'aluminium vierge pendant l'année en cours. Le paiement par le concessionnaire des redevances en sera, pour les fins du présent Contrat, considéré comme équivalent à l'exploitation active du contrat de concession. "De son côté le concessionnaire renonce par les présentes à tous les droits qu'il détenait sur les parcelles de Savanne Zombi, Beaumont, Pestel et Savane Terre-Rouge et ne conserve ses droits que sur la parcelle de Sainte Croix".

Après que son contrat de concession ait subi les modifications sus-mentionnées, obéissant alors à la logique même du système capitaliste dont l'une des caractéristiques, est constituée par l'appropriation privée des moyens de production, la Reynolds entreprit l'achat des terrains miniers du plateau de Rochelois pour l'exploitation de la bauxite.

### C. Les achats de terrains.

Le 10 Mai 1950, un coup d'Etat Militaire emporta le gouvernement progressiste de DUMARSAIS ESTIME. Deux ans après, en 1952, la Reynolds commença ses achats de terrains. Les paysans de Rochelois ayant, au prime abord, refusé de se laisser départir de leur seule source de revenu, leur principal facteur de production, la terre, la Reynolds alors fit courir une propagande selon laquelle, ayant acheté 45 carreaux de terre sans mine de Masson Laforet, propriétaire demeurant sur l'habitation Masson, elle envisageait de construire une grande cité en vue de loger tous ceux qui accepteraient de vendre à la compagnie. Par ailleurs, on leur donnait également l'assurance qu'ils seraient employés à la Reynolds comme main-d'oeuvre et cela pour un temps illimité. Espérant ainsi trouver de l'argent en vue de faire l'acquisition d'autres terrains susceptibles de leur permettre de continuer leurs activités agricoles, encouragés par les notables de l'endroit, quelques paysans résolurent de vendre. Cependant la grande majorité refusa catégoriquement de se laisser convaincre. Sur ces entrefaites le concessionnaire s'adressa au Gouvernement

d' alors qui lui délégua une commission de six membres. Cette dernière séjourna durant six jours à Mussotte qui était alors le lieu de résidence des membres du personnel de la Reynolds. La commission déclara aux paysans qu' auparavant, les terres de la campagne étaient des terres sans valeur qui se vendaient aux environs de 30 à 40 dollars le Carreau.<sup>1</sup> Se rappelant sans doute, qu' en comptabilité il n' y a que le "Land" (la terre) qui ne subit pas de dépréciation, qu' au contraire, à mesure que les années passent, sa valeur marchande augmente, elle fixa à 300 dollars (1.500 gourdes)<sup>2</sup>, la vente d' un carreau de terre sans maisons, sans arbres fruitiers, sans cultures etc. Cependant les paysans, sachant qu' en vendant leurs terres, ils seraient peut-être dépossédés à jamais, abandonnés sans aucun moyen de subsistance, s' obstinèrent dans leur refus. Pour briser toute résistance de leur part, on résolut d' exercer sur eux des pressions. Le Gouvernement d' alors envoya le Sous-Secrétaire d' Etat de l' Intérieur, l' Officier ROLAND LATAYADE, l' homme fort du régime. Ce ministre qui était un militaire, vivant sous un régime militaire dont il était d' ailleurs l' un des représentants authentiques, entendait agir envers les paysans de Roche-lois manu militari. Méprisant dédaigneusement ces individus, il allait même jusqu' à leur méconnaître tout besoin, tout intérêt à sauvegarder. Pour lui, leur seul devoir était d' obéir aux injonctions de la Compagnie et cela aveuglément, quitte à périr plus tard de famine. Aidé du Chef de Section de l' endroit il fit un meeting devant l' Eglise de St-Paul à Sainte-Croix. Il mit les paysans en garde contre toute opposition dans la vente des terrains miniers à la Reynolds. Il leur déclara péremptoirement que si jamais certains d' entre eux,

1. 1 Carreau = 1ha 1/3

2. La Gourde est l' unité monétaire haïtienne. Elle représente le cinquième du dollar américain, lequel circule également dans le pays.

jouant à l'important, refusaient encore de vendre, ils auraient affaire directement au Gouvernement. A ce moment, le plus obstiné d'entre eux, Henri Rigueur, le leader de la région, fut arrêté et emmené à la Police de Miragoâne. Il fut enfermé pendant trois jours. A la fin, il fit venir ses enfants et ses conseillers en vue d'envisager avec eux de la ligne de conduite à suivre en la circonstance. Ils résolurent alors de vendre. Après ce coup de force, tout le monde prit peur et s'empressa d'obéir aux injonctions supérieures. Depuis lors, la compagnie achète jusqu'à ce jour. Cependant la Reynolds ne fait plus l'acquisition que de terrains miniers ayant plusieurs mètres de profondeur. Et ceci provient du fait que la compagnie possède déjà près de 600 carreaux de terres minières et est solidement établie dans la région.

Avant de continuer il nous importe de poser une question à propos des faits que nous venons de relater. Pourquoi, au lieu de recourir à un tribunal civil pour résoudre le conflit qui opposait la Reynolds aux paysans de Rochelois, le gouvernement haïtien a-t-il exercé contre ces derniers la pression militaire? C'est d'abord parce que depuis le code rural de 1826, élaboré par le gouvernement de Jean-Pierre Boyer pour défendre les intérêts de la bourgeoisie terrienne, une législation spéciale a été établie pour les paysans haïtiens. Outre les charges additionnelles qui leur sont imposées et que ne connaissent pas les citoyens des villes, les paysans sont assujettis à une domination militaire alors que les citoyens ressortent d'une juridiction civile. En outre, en Haïti, de 1806 à 1957, presque tous les cadres supérieurs de l'armée appartenaient à la classe aristocratique bourgeoise du pays. D'autre part comme les 4/5 de la population haïtienne sont paysannes et que presque tous les gouvernements d'Haïti ont été, depuis l'Indépendance du pays, des dictatures militaires, il en résulte que cette législation avait pour but de permettre à ces gouvernements de maintenir un contrôle direct sur la majorité de la population. Ce contrôle leur



- 64 -

permettait d'assurer sur toute l'étendue du territoire, "l'ordre établi" lequel, on le sait, favorise avant tout les intérêts de la bourgeoisie "nationale". Cette dernière est profondément liée à la bourgeoisie internationale dont les firmes d'exploitation agricoles et minières sont localisées dans les campagnes haïtiennes. D'où l'aide militaire fournie régulièrement par cette bourgeoisie internationale aux gouvernements du pays pour défendre les intérêts des deux bourgeoisies associées, en maintenant "l'ordre établi", surtout dans les campagnes.

Ainsi, après que le gouvernement militaire de Paul Magloire ait rétabli l'ordre au Plateau de Rochelois au profit de la Reynolds, cette dernière procéda alors à la construction de ses établissements.

#### D. La Construction des Etablissements

L'article 13 du Contrat du 8 février déclare:

"Conformément à l'article 76 de la Loi du 23 décembre 1943 le concessionnaire aura le droit de construire et d'établir dans les limites des parcelles d'exploitation ou hors de ces limites: des routes, des chemins de fer, des aqueducs, des stations pompes, des usines, des entrepôts travaux de ports, quai, débarcadères, des installations électriques pour lumière et force motrice, des installations téléphoniques, télégraphiques ou radiophoniques à relier au poste le plus proche du Gouvernement pour usage privé et en général de faire toutes les installations qu'il pourra considérer comme nécessaires ou utiles pour la production, l'extraction, la préparation, la vente et l'exploitation des minerais bruts ou des produits finis, au cas où le concessionnaire déciderait d'établir une usine en Haïti".

En vertu de cet article, en 1954 la Reynolds fit venir une compagnie de construction, la FREDERIC SNER, dont une bonne partie du personnel était composée de cubains, en vue de bâtir à Déronceray l'usine et ses dépendances. La FREDERIC SNER construisit en outre

- 65 -

le DRYER pour le chauffage de la bauxite, le Wharf privé de la compagnie en vue de l'embarquement du minerai qui se fait du Dryer au Wharf à l'aide de courrois de 24 pouces passant dans un tunnel sous-terrain. En même temps, la Reynolds donna à une compagnie Américaine la LANGTON SEIGLE MAHOFER, celle-là même qui avait construit les cités ouvrières de St. Martin (à Port-au-Prince), un contrat pour la construction des cités de Paillant (destinée à devenir le nouveau quartier de résidence de son staff) et celle de Déronceray, en vue de loger certains employés. C'est dans la même période 1954-56 que fut construite une fort belle route longue de 12kms reliant Déronceray à la Mine en passant par Paillant. Jusqu'à présent elle est fort bien entretenue. Elle est, en fait, l'une des meilleures routes de la République. Il faut noter également l'installation électrique, le Power Plant de Déronceray équipé de trois moteurs, travaille 24 heures sur 24 et fournit au total 1,800 Watts. A part le Power Plant, il existe trois autres petites Dynamos: l'une à Paillant de 75 Watts, les 2 autres de 25 à 30 Watts chacune, se trouvent à Mont-Joly et à la mine (Obéissant).

LA REYNOLDS a donné gratuitement l'électricité à la ville de Miragoâne qui est la plus proche de son installation. Cependant l'Administration communale de cette ville exige des particuliers le paiement des bordereaux. La répartition électrique de la Reynolds se fait suivant 4 zones:

- |            |                                                                  |
|------------|------------------------------------------------------------------|
| 1ère Zone  | Une bonne partie de Paillant et la cité des Américains (Le Camp) |
| 2ième Zone | L'autre partie de Paillant, les pompes et les réservoirs         |
| 3ième Zone | L'usine et la Cité de Déronceray                                 |
| 4ième Zone | Miragoâne                                                        |

Pour ses besoins personnels et pour celui des employés et de la communauté en général, la Reynolds a creusé deux puits principaux: l'un à Paillant et l'autre à Desmarais. Elle avait creusé d'autres à Déronceray. Mais cette habitation étant attenante à la mer, l'eau puisée est saumâtre et de ce fait impropre aux usages domestiques.

Le puits de Paillant, 875 pieds de profondeur, fournit à l'aide d'une pompe électrique: 80 gallons d'eau à la minute, soit  $80 \times 60 = 1.800$  gallons à l'heure. Celui de Desmarais, 700 pieds de profondeur, donne 75 gallons à la minute, soit  $75 \times 60 = 1.500$  gallons à l'heure. Les deux puits alimentent une grosse citerne de 100.000 gallons. De cette citerne, en vue de la purification, cette eau passe à un filtre et de là est déversée à une autre citerne de 50.000 gallons. C'est de cette dernière que la distribution se fait à travers Paillant, Berquin, Déronceray et l'usine. Pour ce faire, on se sert de tuyaux de 4 pouces, 2pouces  $\frac{1}{2}$ , 2 pouces, 1 pouce  $\frac{1}{2}$ , 1 pouce,  $\frac{3}{4}$  et  $\frac{1}{2}$  pouce. On procède de cette façon en vue de diminuer la pression de l'eau. A noter qu'il existe à Déronceray deux autres citernes de 50.000 gallons chacune, mais toujours alimentées par les puits de Paillant et de Desmarais. En 1955, la Reynolds construisit à Paillant, pour l'utilité des gens de la localité une fontaine publique à deux robinets. C'était là le plus grand bien qu'elle pouvait faire à ces gens qui, de tout temps, souffraient péniblement de la pénurie d'eau et étaient, de ce fait, obligés d'aller en chercher à une distance très éloignée, soit à Lebrun, ou à la Vallée (2km de Paillant).

La distribution de cette eau se fait, elle aussi, suivant 4 zones:

1. La zone de Paillant - Berquin
2. La zone de la Cité des Américains (Le Camp)
3. La zone de Déronceray
4. Celle de l'Usine

- 67 -

Durant cette période de construction, outre les ouvriers qualifiés, la compagnie employait beaucoup de main-d'oeuvre dont le nombre était alors fixé à 800 environ. A ce premier stade, le personnel et la main-d'oeuvre de la compagnie pouvaient être représentés sous le rapport des niveaux intellectuels requis, par une pyramide très aplatie.



On avait besoin dans les bureaux d'un petit nombre d'hommes diversément qualifiés: administrateurs, ingénieurs, comptables, surveillants, employés aux écritures (ou teneurs de livres) qui formaient le sommet. La base très large, représentait alors les besoins très étendus en main-d'oeuvre affectée à des travaux répétés pour lesquels savoir lire était presque un luxe. Aujourd'hui le nombre des employés de la Reynolds se chiffre à près de 300 ouvriers (y compris le personnel administratif). Ainsi donc:

"ces travaux qui expliquent l'importance relativement très grande des industries de construction en pays sous-développés, nécessitent toujours le recrutement d'une main-d'oeuvre nombreuse qui se trouve sans travail à l'achèvement des chantiers, après avoir été détachée de son milieu rural" <sup>1</sup>

Ces dispositions une fois prises en 1956, la compagnie commença l'exploitation active de la bauxite du Plateau de Rochelois.

---

1.

Yves Lacoste, Les Pays sous-développés, coll. Que Sais-je? P.U.F. 1963

E. L'EXPLOITATION DE LA BAUXITE HAITIENNEE1. L'organisation du travail à l'usine

Le staff de la Reynolds Haitian Mines Inc. comprend:

- |                           |                   |
|---------------------------|-------------------|
| 1. Le manager             | M.A.G. Butherford |
| 2. Le Comptable en Chef   | M. Lynn           |
| 3. Le Chef de Garage      | M. Clements       |
| 4. Le Chef des Opérations | M. Hippard        |

Tous quatre, Américains venant de différentes parties des Etats-Unis. Ensuite, il convient de citer:

## 5. Le Super-Intendant

    Chef du Personnel

    Mr. Ricot Prosper qui travaille à la compagnie

depuis près de 18 ans.

- |                                                           |                                                     |
|-----------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------|
| 6. Le Sous-Chef du Garage                                 | Mr. Serge Jean-Bart                                 |
| 7. L'Assistant-Chef comptable                             | Mr. Lamarre Dodard                                  |
| 8. Le Chirurgien                                          | chef de l'Hôpital de Paillant, le Dr. Carlile Louis |
| 9. Enfin le responsable en chef de la production minière, | l'Ingénieur Wiener Aubourg,                         |

qui remplace, à ce poste, un Américain.

E2. Les Différents Départements de l'Usine

Ce sont:

1. L'Electrical Département

Ce service englobe tout ce qui a trait à l'électricité, au téléphone, à l'air conditionné, à la réparation des lignes électriques etc.

2. Le Carpenter Shop, où l'on s'occupe des travaux de réparation des bâtiments.

-69-

3. Le Garage, pour la mécanique, gressage, réparation de caoutchoucs, soudures, etc.

4. Le Warehouse, dépôt pour les pièces neuves. (C'est, en fait, un magasin de fournitures)

5. Le Belt Département, dépôt pour courrois

6. Le Bureau du Personnel

7. L'ingénering, pour tout ce qui a trait aux plans à élaborer

8. L'opération, pour le matériel

9. Et la Production Département, où l'on calcule le tonnage et le pourcentage de la bauxite par jour, par semaine, par mois, et par an.

### E3. La Production

Aux dires du responsable de ce Département, la Reynolds exploite en moyenne 50.000 tonnes de bauxite par mois totalisant une quantité de près de 450 à 500.000 tonnes l'an.

Le transport de ce minéral de son lieu d'extraction au Dryer se fait à l'aide de gros camions, les Darts et les Carterpilars, véhicules spécialement construits pour ces genres de travaux. Chacun d'eux, coûte près de quarante deux mille dollars (\$42,000.00), nous a-t-on déclaré, et transporte en moyenne 25 tonnes de bauxite. Ils travaillent 16 heures par jour et réalisent 13 chargements.

Les conducteurs de ces véhicules qui sont des employés de 3e classe, gagnent \$1.26 l'heure, totalisant \$60.48 par semaine. Ils fournissent 8 heures de travail par jour et cela en 6 jours consécutifs. Ils se divisent en deux équipes de relève, la première travaille de 5 heures a.m. à 10h30 a.m. (du matin), prend 1h $\frac{1}{2}$  de repos. Elle recommence à travailler à 9h. p.m. (du soir) pour s'arrêter à Minuit. Et ainsi de suite, chaque jour. Grâce à ce travail intensif les quantités suivantes de bauxite ont été produites au cours

des douze dernières années;

Tableau 11

Production de minerai d'aluminium  
Années 1959 à 1970 ( en tonnes métriques)

Période	Tonnes
1959	417.709
1960	451.329
1961	519.395
1962	457.655
1963	427.799
1964(a)	318.406
1965	428.000
1966	412.000
1967	370.000
1968	430.000
1969	749.000
1970(b)	673.000

Sources: a(de 1959 à 1964), Service des douanes de Miragoâne  
b(de 1965 à 1970), Guide Economique de la République d' Haiti, Presses Nationales d' Haiti 1971, p. 98

Mais pour réaliser ces productions de minerai dont les usines métallurgiques du Centre en ont grand besoin, la Reynolds Haitian Mines Inc a du d'abord produire un impact socio-économique considérable sur les structures traditionnelles de la section rurale de Rochelois où se fait actuellement son exploitation de bauxite.

## CHAPITRE IV

### Impact de la Reynolds sur les structures sociales traditionnelles de la section rurale de Rochelois et sur l'économie haïtienne.

#### A. Dislocation de la société traditionnelle de Rochelois.

Nombre d'auteurs ont souligné les caractéristiques de la société traditionnelle et les obstacles qu'elle offre au développement: l'attachement de la population aux valeurs traditionnelles, leur refus du "modernisme", la limitation psychologique des besoins, de l'idée de profit, d'épargne, l'absence d'émancipation de l'individu encore intégré au sein de la famille de type patriarcal, le parasitisme familial, etc. Toute cette structure demeure, jusqu'au jour où une grande entreprise industrielle, une firme internationale vient éclater le cadre traditionnel en introduisant une conception nouvelle, un genre de vie nouveau.

Cet éclatement de l'organisation traditionnelle se traduit en effet, par la ruine de l'artisanat local, la réduction des cultures vivrières ou leur remplacement par des cultures commercialisables, la disparition des protections de la solidarité coutumière, la dislocation des formes collectives de production, la commercialisation des services collectifs assurés autrefois gratuitement à titre de devoir social ou religieux, le développement considérable de l'usure qui, jointe au désir des compagnies d'exploitation d'obtenir des latifundia entraînent, de ce fait, l'expropriation de nombreux paysans. Témoin, pour corroborer nos dires, la Reynolds qui est établie dans la zone de Rochelois sur près de 600 carreaux de terres (800 hectares) qui appartenaient auparavant aux paysans cultivateurs, individus refoulés actuellement au nombre de 900 près, dans un endroit de Rochelois appelé "Lan Calon", sorte de bidonville située à Berquin, à quelques mètres de Paillant.

La désorientation de la population, est provoquée encore par l'implantation de mécanismes nouveaux et mal connus. En effet, telle technique, tel comportement utile dans le cadre des solidarités traditionnelles se révèle néfaste dès que le contexte social ou



économique change.

Cependant, cette désorganisation de la société et de l'économie traditionnelles ne procède pas seulement des facteurs externes, mais aussi de l'action d'agents autochtones: le propriétaire d'un droit simplement fiscal sur une région profitera du nouveau régime pour se faire reconnaître la propriété pleine et entière de ces terres, transformant ainsi les contribuables en métayers.

Pour le cas qui nous préoccupe, nous en avons pour preuve, l'attitude de certains miragoânaïses qui, par une action de mauvais aloi, se réclament de la possession de certains terrains du plateau de Rochelois, terrains qu'ils n'ont ni achetés, ni hérités légalement, par le passé. Dans de telles conditions, la structure sociale traditionnelle, relativement égalitaire, fait place aux pouvoirs aggravés d'une minorité s'arrogeant le monopole d'usages et la propriété du sol. "Le fondement de l'expropriation que subit la grande masse de la population ne se trouve pas toujours dans une violence extra-économique, mais dans l'application brutale de formes juridiques capitalistes à des sociétés plus ou moins arriérées".<sup>1</sup>

La décomposition de l'organisation traditionnelle s'accroît encore lorsque, résultat des progrès médicaux, l'excédent de la population devient tel que le surpeuplement rural atteint un niveau encore inconnu jusqu'alors. Cette dislocation est provoquée enfin par l'action de la radio, principalement des radios à transistors répandues dans toutes les campagnes et aussi du cinéma, qui apprennent aux populations déshéritées qu'il existe d'autres genres de vie que le leur. Par exemple, lors de nos enquêtes, nous avons recensé du côté de Paillant 120 radios et 14 appareils de télévision.

---

1

Yves Lacoste, Les pays sous-développés, collection que sais-je, page 63.

-73-

Toutefois, cette dislocation des cadres communautaires, souvent oppressants serait une libération, si l'homme désormais livré à lui-même pouvait s'intégrer à ce monde économique nouveau où il lui serait possible, salarié, de vivre de son propre travail. Le drame est que ces hommes autour de qui s'effondrent les solidarités anciennes ne peuvent trouver l'emploi qui seul donnerait un sens à leur nouvel individualisme. La pauvreté ou l'individu vivait sans inquiétude dans l'accomplissement régulier des rituels et sous la protection de la collectivité fait place à la misère de l'homme brutalement seul livré à toutes les aventures, dans un monde en changement. Aucune valeur ne lui paraît plus authentique, ni celles du monde ancien dont il prend conscience des insuffisances et de l'effritement, ni celles du monde nouveau qui lui reste fermé. D'où le sentiment légitime d'une double frustration, celle de la perte des valeurs ancestrales et ce permanent supplice de Tantale qui consiste à exhiber, ou à magnifier par la publicité les richesses d'un monde à la fois si proche et inaccessible.

Dans les régions de Déronceray, Paillant, Berquin, Obéissant, Masson, Mussotte, et Ste-Croix, toutes localités du Plateau de Rochelois, où la Reynolds Haitian Mines exploite la bauxite, les paysans sans patrimoine suffisant, les artisans ruinés par l'établissement de la compagnie, sont devenus des prolétaires, ne disposant pour vivre que de la vente de leur force de travail.

Mais ces populations qui vivaient auparavant dans le cadre d'une économie traditionnelle qui leur offrait des avantages sous forme de biens et services gratuits ou presque, n'ont pas pu, après la dislocation de cette économie traditionnelle, trouver place effectivement dans les rangs du prolétariat urbain et rural. Elles constituent donc alors ce qu'il convient d'appeler un sous-prolétariat.

101 - 74 -

N'ayant pratiquement plus la possibilité de vivre désormais en économie de subsistance, à cause de la monétarisation instaurée par le capitalisme dans ces régions autrefois presque repliées sur elles-mêmes; d'autre part, obligé de payer les taxes et des impôts au gouvernement; ne pouvant, pas ailleurs, trouver le moyen de gagner un salaire régulier à la Reynolds ou dans une autre entreprise, ce sous-prolétariat se compose alors d'une masse de travailleurs sans emploi régulier, en d'autres termes, d'une armée de réserve qui vit de salaires occasionnels, de produits d'un lopin exigü, d'activités plus ou moins légales dans la ville de Miragoâne (petits commerces de bétail, colporteurs, travailleurs de camions, dockers, cuisinières, femmes de maisons, bonnes d'enfants, etc). Ces gens reçoivent également l'aide de parents cultivateurs plus aisés qui vivent dans d'autres sections rurales et qui leur envoient des provisions alimentaires presque à chaque récolte, et de petits chèques mensuels provenant de ceux qui travaillent à l'étranger. Ainsi donc, depuis l'implantation de la Reynolds au plateau de Rochelois et la dépossession, par cette dernière, des paysans de leurs propriétés, et la ruine des artisans de cette région, les trois quarts de la population vivent dans un cadre qui n'est plus celui d'une économie de subsistance, ni celui d'une économie capitaliste normale (puisque il n'y a pas d'industrialisation proprement dite se substituant à la destruction agricole). De ce fait, les circuits monétaires y ayant été atrophiés et les revenus réguliers, exceptionnels, le sous-prolétariat qui en résulte, est pour une grande part rural: paysans sans terre, journaliers agricoles; mais aussi urbain, paysans déracinés venus d'entasser dans les "bidonvilles" de Miragoâne et de Paillant, artisans ruinés (dont quelques-uns cherchent à retourner à la terre, processus d'agrarisation, dans une autre section rurale), ou bien encore, s'orientent, à la ville, dans les activités dites tertiaires.

Cependant, le plus souvent, cette armée de travailleurs potentiels ne trouvent malheureusement pas à vendre ses forces de travail pour subvenir à ses besoins et à ceux de

sa famille.

Or, à cause de l'implantation de la Reynolds dans cette région, il s'est créé chez les habitants toute une gamme de nouveaux besoins. Par exemple, le besoin d'être bien habillé pour aller à Paillant chez Madame X ou Monsieur Y; et surtout le besoin d'avoir plus souvent de l'argent (tout s'étant monétarisé) afin de se procurer les biens de consommation et les services nécessaires.

Ces nouveaux besoins créés chez la population de Rochelois à partir de l'installation de la firme dans la section rurale s'expliquent en fonction de la logique même du système capitaliste. Car la stabilité de ce système dont la règle principale est le profit, repose sur l'incitation à satisfaire des besoins nouveaux toujours plus nombreux. Besoins imposés à tous les consommateurs potentiels et qui viennent accroître les déséquilibres dans des régions où les besoins primaires individuels et collectifs sont loin, aujourd'hui encore, d'être totalement satisfaits.

Et ce qui est encore plus grave, c'est qu'une publicité commerciale effrénée entreprise au moyen de mass-média, pousse la civilisation dite "civilisation de consommation" jusque dans les sociétés qui, comme celle des paysans du Plateau de Rochelois, sont encore incapables de loger, de nourrir et d'éduquer une grande partie de leur population. Ce qui fait grandir sans cesse le sentiment d'indifférence des riches face au Tiers-Monde incapable, dans son ensemble, de se payer, sur une grand'échelle les luxes des sociétés de consommation. Sociétés dans lesquelles l'économie du gaspillage, l'industrie de l'inutile dépense, chaque année, des milliards de dollars pour lancer des repas diététiques pour chiens et chats, des crèmes de beauté au lait, aux oeufs, au placenta, des manteaux de vision pour poupées qui mouillent leur lit, des cure-dents en or à pointe de diamant, des voitures toujours plus puissantes pour des routes toujours plus encombrées etc.,

-76-

Aussi Baran et Sweezy ont-ils raison de souligner que:

"Une partie de plus en plus grande du produit de la société de capitalisme monopoliste (par exemple) est, d'après des critères fondés sur les véritables besoins humains, inutile, superflue ou bien franchement destructive.

L'illustration la plus frappante de ceci, poursuivent-ils en considérant la production d'armements comme étant la principale valeur d'échange du capitalisme monopoliste actuel, se trouve dans le fait que des dizaines de milliards de dollars de biens et services sont engloutis tous les ans par l'appareil militaire dont le seul but est d'empêcher les peuples du monde de résoudre leurs problèmes . . ." <sup>1</sup>

Problèmes que le CENTRE, en bloquant le développement des forces productives et des moyens de production de la PERIPHERIE, entend être le seul capable, de nos jours encore, de résoudre.

Aussi, dans le but d'écouler tous les produits de son industrie, invite-t-il les populations de la PERIPHERIE, même ceux qui vivent encore dans les structures les plus archaïques à adopter le mode de vie des sociétés de consommation, (le way of life américain, par exemple). De ce fait, l'on a fait remarquer que la demande des pays sous-développés en biens manufacturés, compte tenu de l'absence d'industries préexistantes, donc de demande intermédiaire, est essentiellement conditionnée par l'effet de démonstration du mode de vie des peuples plus développés, et porte par conséquent elle aussi (la loi de l'imitation exerçant son influence) sur des consommations de luxe émanant des classes bourgeoises à très hauts revenus, tels, autos de sport, appareils ménagers de dernier cri, téléviseurs en couleur, radios stéréo, horlogeries très raffinées etc. Alors que les catégories à bas revenus ne peuvent, dans l'ensemble, se payer de tels luxes.

<sup>1</sup>  
Paul A. Baran et Paul M. Sweezy, LE CAPITALISME MONOPOLISTE, Editions François Maspero, Paris 1970, page 30.

-77-

Ainsi donc, la conclusion logique à tirer de ces remarques est que l'économie capitaliste du "gaspillage" progresse continuellement au détriment des besoins essentiels des peuples démunis et des classes sociales à faible pouvoir d'achat.

Cette économie ne tend donc qu'à maintenir les inégalités qui existent entre le CENTRE (industrialisé) et la PERIPHERIE (sous-développé), et, au sein même de ces deux formations sociales, entre les classes dominantes (privilégiées) et le prolétariat urbain et rural (misérable).

Une telle économie ne fait donc que reproduire une fois de plus les rapports de classes du Mode de Production Capitaliste.

Maintenant, en dehors de ces constatations générales qui ont trait à la section rurale prise dans son ensemble, il convient de retenir à l'actif de la Reynolds, en Haïti, le "coup de pouce", ou encore l'impulsion initiale qui, aux environs de 1956, a provoqué le développement relatif de Paillant chef-lieu de toutes les localités du Plateau de Rochelois.

#### B. Le développement relatif de Paillant

Les sociologues admettent généralement que l'urbanisation est presque toujours un phénomène lié à l'industrialisation. En ce sens Paillant en est un exemple typique.

En moins de douze ans, en effet, ce petit bourg, situé à neuf kilomètres de l'usine de Déronceray, et qui était tout à fait rural avant l'arrivée de la Reynolds, a atteint un tel rayonnement, qu'il est devenu, aujourd'hui, un véritable quartier résidentiel de luxe, tant pour les Américains qui habitent une cité de la région, construite exclusivement pour eux, et à laquelle on donne la dénomination de "Camp", que pour les employés de la Reynolds, en général, qui demeurent dans cette localité.

Charmante petite ville en plein coeur de la campagne, Paillant possède une population de 680 individus environ. Cette population forme une petite société répartie en classes; classes qui se caractérisent, comme partout ailleurs, par le degré d'instruction,

- 78 -

les salaires, les revenus, les professions et occupations des gens et aussi par leurs lieux de résidence, le confort de leurs habitations et la possession de biens intermédiaires et durables dont ils peuvent se disposer, ainsi que des services dont ils peuvent se payer. Ceux (Américains et employés supérieurs de la Reynolds) qui possèdent la totalité ou la quasi-totalité de ces éléments appartiennent, bien sûr, à la classe dominante de la région (ou encore forment la bourgeoisie de la région). D'où ils défendent des intérêts et ~~son~~ <sup>sont</sup> associés tant à la bourgeoisie du pays, dans son ensemble, qu'à la bourgeoisie internationale et tout spécialement américaine.

Tandis que les autres qui ne possèdent rien et qui, pour vivre, ne disposent que de leur force de travail (encore ne trouvent-ils pas, comme nous l'avons fait remarquer précédemment, à l'employer souvent), ceux-là forment la classe des prolétaires de la société de Paillant. Il est à remarquer qu'il existe également un lumpen-prolétariat formé de paysans totalement ruinés et de pauvres gens provenant de plusieurs autres sections rurales et même des villes avoisinantes. Les conditions économiques et sociales de ce dernier groupe sont des plus critiques.

Par ailleurs, au point de vue logement, Paillant, possède près de 189 unités d'habitation. La cité des Américains en possède une dizaine, tandis que les 179 autres forment les différents quartiers de la ville. Celle-ci a, en effet, une ravissante banlieue où résident les Américains, le Médecin en chef du dispensaire - hôpital et le Super-Intendant, chef du personnel des employés de la compagnie; un centre où vit ce que les sociologues américains appellent, la classe moyenne (et Marx, petite bourgeoisie), et des bidonvilles environnantes où habitent le prolétariat proprement dit (ou masses paysannes et ouvrières) et le lumpen-prolétariat (ce dernier étant refoulé principalement à "Lan Calon", à quelques lieues de Paillant).

La ville, entre autre, est éclairée à l'électricité, elle possède un dispensaire - hôpital bien équipé, des égouts, des fontaines publiques, des lieux de récréation (clubs, salle de cinéma, salles de danse, gaguère ou lieu où se font les combats de coqs très appréciés des paysans et des Haïtiens en général), des terrains et salles de jeux (tennis, football, ping-pong, volley-ball, cartes, dominos etc). Elle possède également des écoles, des églises (car sa population est, pour l'ensemble, encore au stade du sacré) et même des bordels (où les courtisanes vendent une marchandise spéciale pour pouvoir faire face aux multiples obligations de la vie moderne).

Elle possède enfin des moyens de transport (voitures privées, camions publics etc), et de communication de masse (radio, surtout des appareils à transistors qui sont répandus dans presque tous les coins de la campagne; cinéma, télévision, etc.).

Bref, d'une végétation luxuriante, possédant un climat agréable (mi-tropical, mi-tempéré,) et une température des plus merveilleuses, Paillant, de l'avis même de tous ceux qui l'habitent (et tout spécialement des étrangers venus dans cette localité et qui ont réussi à bien faire marcher leurs petites entreprises), est un véritable paradis, un lieu où vraiment il fait bon de vivre (surtout lorsqu'on peut se payer certains biens et services qui rendent une vie agréable).

Ainsi donc, Paillant, il faut en convenir, est un exemple d'évolution, de progrès rendu possible par la présence et l'action d'étrangers (Américains et aussi Haïtiens étrangers à la localité) dans un milieu rural donné, le Plateau de Rochelois.

Cependant, quand on considère la situation économique et sociale des populations des milieux environnants, on ne peut le considérer toutefois que comme une Oasis au milieu d'un désert (comme c'est d'ailleurs le cas, le plus souvent, pour tous les lieux de résidence du personnel des compagnies étrangères opérant en pays sous-développés).



Cette oasis a été, en effet, aménagée spécialement pour assurer le confort et le bien-être des Américains qui habitent la région afin que l'industrie d'extraction minière qu'ils dirigent soit très rentable. Mais alors il convient de se demander pour qui, au juste, doit-elle être rentable, pour la firme multinationale elle-même, ou pour Haïti? Par cette question nous abordons la seconde partie de ce chapitre, l'impact de la Reynolds sur l'économie haïtienne, prise dans son ensemble.

### C) L'impact de la Reynolds sur l'économie haïtienne.

Comme Haïti ne possède aucune usine de raffinage de la bauxite, d'abord, il est évident que tout le produit de l'exploitation de ses mines vont alimenter les raffineries et les industries métallurgiques du Centre. Donc les productions de minerai d'aluminium réalisées par la Reynolds Haitian Mines Inc dans son exploitation de Rochelois sont toutes vendues sur le marché international et tout spécialement américain. La firme obéit de la sorte à la loi principale du mode de production capitaliste qui veut que toute production de biens ou de marchandises soit écoulee sur un marché quelconque en vue de la réalisation de profits susceptibles de permettre une accumulation constante de capital. D'où les profits réalisés par la Reynolds en Haïti.

C1 Les surprofits coloniaux réalisés, en Haïti, par la Reynolds et les taxes perçues par l'Etat haïtien.

C1 Les surprofits coloniaux de la Reynolds et des autres compagnies étrangères en Haïti.

D'une manière générale on évalue à près de 10 millions de dollars jusqu'à sa phase d'exploitation, les investissements de la Reynolds. Il est très difficile de préciser le montant exact de ses bénéfices, mais il n'y a pas de doute que le monopole reste toujours le grand profiteur de cette pénétration capitaliste au sein d'une économie sous-développée.

De fait, le Service de Géologie et des Mines du Département de l'Agriculture,

-81-

des Ressources Naturelles et du Développement Rural d'Haiti, nous a fourni les renseignements suivants concernant l'évolution de l'exploitation de la bauxite par la Reynolds Mining Corporation (ancienne appellation de l'actuelle Reynolds Haitian Mines Inc), dans la part générale du P. N. B.: 1,930,000. dollars de profit en 1957; 2,550,000 en 1958; 2,142,000 en 1959; 3,200,000 en 1960, enfin 2,702,000 en 1961.

Par ailleurs suivant un tableau comparatif fourni par l'Institut haitien de statistique on a les chiffres suivants pour les années qui vont de 1962 à 1967:

TABLEAU III

## MINES

: ANNEES :	MONTANTS EN DOLLARS (U.S.A.) :	POURCENTAGES DU PIB :
: 1962 :	6,906.657,00 :	16,9% :
: 1963 :	7.477.793,80 :	17,4% :
: 1964 :	6,974.804,60 :	18,4% :
: 1965 :	5.890.977,20 :	15,6% :
: 1966 :	5.596.600,00 :	14,8% :
: 1967 :	4.014.400,00 :	12,5% <sup>1</sup> :

<sup>1</sup> Source: Institut Haitien de Statistique. Données consignées dans l'ouvrage: PLAN d'Action Economique et Sociale 1968-1969, Tableau 8, page 128.

Il est vrai que la rubrique, mines qu'englobe ce tableau concerne à la fois la Reynolds et la Sedren (industrie de cuivre), les deux seules industries extractives du pays. Mais " si la situation pour le cuivre reste indécise, par contre pour l'aluminium la production de minerai ne fait qu'augmenter " <sup>1</sup> depuis environ 1960. D'où la plus grande partie

1

République d'Haiti, CONADEP, Plan d'Action Economique et Social, 1970-1971, p.29.

des montants et des pourcentages relatés dans le tableau précédent appartiennent à la Reynolds dont nous allons essayer de déterminer le profit annuel moyen par un calcul approximatif.

Des 800 hectares de terres minières (600 carreaux) que possède la Reynolds dans les parages de Rochelois, seulement 266 ha (200 carreaux) sont exploités jusqu'ici. Par ailleurs d'après les chiffres fournis par les statistiques officielles, la compagnie, aux environs de 1968, avait déjà exporté près de 4.728.177 tonnes de bauxite vers son usine de raffinage établie à la Jamaïque. Or, "le prix de la bauxite sur le marché international varie entre 8 et 11 dollars la tonne".

Pour nous rapprocher le plus possible de la vérité prenons la moyenne: 9.5 de ces deux chiffres.

Avec ce prix moyen, on obtient alors la somme suivante:

$4.728.177 \times 9.5 = 44.917.681,5$ dollars. Cette somme représente donc approximativement, la vente de la bauxite haïtienne par la Reynolds Haitian Mines Inc., pendant 12 ans (soit de 1956 à 1968) sur le marché international.

Donc partant de là, supposons que, durant ces douze années, (1956-1968) la Reynolds ait payé 6,240,000 dollars à ses employés. (Ce chiffre nous ne l'avons pas choisi au hasard. En effet, un des comptables de la Compagnie nous a déclaré que chaque 15 jours la Reynolds paie en moyenne \$20,000. à ses employés compte tenu des ajustements de salaires réalisés au cours de cette période. Or, dans une année de travail, il y a 26 quinzaines, et nos études s'échelonnant sur une période de 12 ans, le calcul nous a donc donné la somme sus-mentionnée). Il en est de même du chiffre de \$7,481,536.00 dollars, fourni par les bureaux des contributions de Miragoâne et de Port-au-Prince, chiffre qui représente la somme versée par la Reynolds à l'Etat sous forme de patentes, impôts divers, taxes proportionnelles etc.

-83-

Admettons, par ailleurs, qu'elle ait dépensé \$5,000,000.00 pour les assurances diverses, les achats de médicaments destinés au dispensaire hôpital de Paillant éminement bien équipé, le remplacement de vieux matériels par des neufs etc. Ces sommes: \$18,721,536. dollars jointes au \$10,000,000.00 de dollars d'investissement initial, totalisent un montant de \$28,721,536.00 dollars. Dans ces conditions, les bénéficiaires de la compagnie, jusqu'à la fin de 1968, seraient, en Haïti, de \$44,917,681.50 - \$28,721,536. = \$16,196,145.50. Soit en divisant ce dernier chiffre par 12, on obtient: \$1,349,678.70 en moyenne par an. Retenons-le bien, cette étude n'est qu'approximative. Car, tout porte à croire que les profits réalisés par la Reynolds Haitian Mines Inc., se chiffrent de préférence à plusieurs millions de dollars par année.

Déjà si l'on compare le \$1,349,678,70 avec la moyenne des montants fournis précédemment par les statistiques officielles du pays, on se rend compte que le profit moyen de la Reynolds en Haïti se chiffrerait entre 1 à 3 millions de dollars par année. Notons que ces profits réalisés par cette seule filiale dans ce pays du Tiers-Monde sont énormes quand on les compare, par exemple, aux "\$5,375,000. dollars de profits nets" fournis par les filiales et autres compagnies associées à la Maison-Mère, la Reynolds Metals Co. en 1971. D'autre part, outre les autres richesses que la Reynolds a peut-être trouvées dans le sous-sol de Rochelois au cours de l'exploitation de la mine de bauxite de cette région, richesses sur lesquelles l'Etat Haïtien n'a absolument aucun contrôle, si l'on considère maintenant le prix du produit fini, c'est-à-dire de l'aluminium qui, aux environs de 1967-68, coûtait dans les 450 à 500 dollars la tonne (200 à 300 dollars en 1971 - 1972) sur le marché international. Si on tient compte également du fait que le Manager de la Reynolds Haitian Mines mène, depuis un certain temps, une politique qui consiste à réduire au maximum le nombre des employés, et à faire exécuter par les ouvriers qui sont déjà sur place les travaux de ceux qui, pour une raison ou une autre, ont laissé la compagnie, en consi-

dérant ces réductions du capital variable et autres on se fait alors une idée du profit net ("Net Gain" pour employer une expression comptable) que réalise cette firme d'exploitation en Haïti.

Outre la Reynolds Haitian Mines Inc., on suppose que d'autres compagnies américaines, telles que: la Hasco, la Sedren, la Compagnie électrique, la Plantation Dauphin, la Hampco, etc, réalisent, elles aussi, des surprofits coloniaux extraordinaires en Haïti. Aussi, si on pouvait obtenir des chiffres précis de ces profits, on pourrait dresser un tableau exact de la situation. Malheureusement, nous ne disposons pas, pour l'instant de ces données statistiques. Toutefois l'institut Haïtien de Statistiques (I.H.S.) semble confirmer notre hypothèse en fournissant les chiffres suivants concernant, par exemple, les succursales des compagnies américaines d'assurances établies dans le pays.

Pour ces succursales, on a, en effet, le tableau suivant représentant, pour une période de onze années, le bilan des profits annuels:

TABLEAU IV

BALANCE (PROFIT ET PERTES) DES COMPAGNIES D'ASSURANCES  
ETABLIES EN HAÏTI (ANNEES 1957 à 1967)

Années	Balance (en dollars U.S.A.)
1957	257.732.84
1958	331.278.92
1959	198.444.00
1960	180.117.64
1961	69.645.94
1962	122.417.84
1963	191.539.33
1964	45.789.49
1965	34.667.38
1966	124.823.60
1967	177.203.81

Source: Aspects chiffres de certains problèmes du Travail, (Institut Haïtien de Statistique)

Avant de commenter ces faits, considérons brièvement la situation économique d'Haïti durant la même période.

#### D) Situation économique d'Haïti

Pays agricole dont toute la richesse consiste à exporter des produits alimentaires, sucre, cacao, sisal et surtout le café, Haïti dépend complètement des fluctuations des coûts sur le marché international. C'est ainsi que de \$1,16 dollar en 1957, le Kilo de café est tombé à \$0.72 dollar et \$0,64 dollar en 1963. En même temps le volume de café vendu à l'étranger a été respectivement de 17.500, 28.000 et 26.387 tonnes. Il en est de même du prix du cacao qui, de 1964 à 1965, est passé de \$0,38 à \$0,17 dollar, alors qu'au cours de cette période le volume exporté a plus que triplé, soit 477 tonnes en 1964, 1727 tonnes en 1965.

Alors que les prix des produits agricoles d'exportation diminuent progressivement, ceux des produits industrialisés provenant des pays développés augmentent considérablement chaque année en fonction principalement de la conjoncture inflationniste que connaît le système capitaliste depuis un certain temps. Le résultat en est que les prix des marchandises importées par Haïti augmentent beaucoup plus vite que ceux de ses produits d'exportation. C'est là l'une des manifestations de ce qu'Anghiri Emmanuel appelle, "l'échange inégal" au sens large. L'accroissement de l'écart entre ces deux séries de prix occasionne à Haïti des pertes énormes de valeurs nationales produites et exportées, par rapport aux faibles valeurs importées pour des prix exorbitants. Haïti réalise donc un transfert, vers les centres industrialisés, de plus de valeurs contre moins de valeurs provenant de ces derniers. De cette transaction négative, résulte pour le pays des balances commerciales déficitaires que signale le tableau suivant:

-86-

## TABLEAU V

## BALANCE COMMERCIALE D'HAÏTI

Valeurs moyennes des importations et des exportations, années 1954-55 à 1968-69

IMPORTATIONS		EXPORTATIONS		BALANCE
Année Fiscale	Valeur totale en milliers de gourdes a)	Valeur totale en milliers de gourdes b)	Balance en milliers de gourdes c)	Balance en milliers de dollars U.S. d)
1954-55	195,980.560	174,320.044	-21.660.516	-4,332.103,2
55-56	231,517.924	232,638.483	1.120.559	224.111,8
56-57	191,489.957	164,662.401	-26.827.556	-5,365.511,2
57-58	226,963.834	210,568.870	-16.394.964	-3,278.992,8
58-59	169,357.559	129,820.319	-39.537.240	-7,907.448,0
59-60	201,995.748	190,565.242	-11.430.506	-2,286.101,2
60-61	164,375.198	151,740.020	-12.635.178	-2,527.035,6
61-62	185,853.208	204,162.446	18.309.238	3,661.841,6
62-63	130,070.792	216,059.176	35.988.384	7,197.676,8
63-64	179,504.263	189,808.506	10.304.243	2,060.848,6
64-65	185,573.943	188,846.651	3.272.708	654.541,6
65-66	180,003.982	191,831.061	11.827.079	2,365.415,8
66-67	189,551.387	161,649.511	-27.901.876	-5,580.375,2
67-68	183,030.088	178,737.528	-4.292.560	-858.512
68-69	217,959.647	185,397.735	-32.561.912	-6,512.382,4

Source:

Remarque: Les colonnes a et b sont tirées du Guide économique de la République d'Haïti, Presses Nationales d'Haïti, 1971, pp. 184 et 224. Les calculs effectués dans les colonnes c et d ont été réalisés par l'auteur.

Ainsi donc, exception faite de quelques années et de certaines périodes de conjoncture favorable, booms de la figue-banane, du caoutchouc, du coton, du sisal pendant la Seconde Guerre Mondiale, les balances commerciales d'Haïti ont presque toujours été déficitaires.

D'autre part, il est évident que quand la balance commerciale est déficitaire, la balance de paiements, le plus souvent, l'est également, surtout dans les pays sous-développés. A ce sujet Haïti offre une belle illustration de ce principe économique qui régit les pays du Tiers-Monde.

En effet, de 1965 à 1969, par exemple, les balances de paiements de la République ont été les suivantes:

TABLEAU VI  
BALANCE DE PAIEMENTS

(milliers de gourdes: année fiscale terminée le 30 septembre).

	<u>1965</u>	<u>1966</u>	<u>1967</u>	<u>1968</u>	<u>1969</u>
Compte courant (net)	-68.6	-31.2	-3.5	4.4	1.5
Balance commerciale (fob)	-24.2	-45.2	-40.6	-19.1	22.0
voyage	-21.0	-16.4	- 6.0	4.5	8.0
Intérêts et dividendes	-25.8	-18.4	-14.6	-15.6	-16.5
Aides gouvernementales	20.3	20.4	19.6	19.1	24.5
Paiements de fonds privés	----	64.6	66.7	44.7	54.0
Autres services	-17.9	-54.6	-42.6	-29.2	-90.5
Compte capital (net)	58.8	30.2	6.2	20.5	4.0
Investissement privé	24.3	- 7.0	- 6.7	15.9	8.5
Prêt du gouvernement	4.6	- 4.2	- 5.1	- 1.2	-2.0
Banques et autres institutions financières	4.1	- 1.4	0.2	5.2	-6.5
Erreurs et omissions	25.8	42.8	5.4	0.6	4.0
Réserves de change					
(- indique augmentation)	9.8	1.0	-2.7	-24.9	-5.5

Source: Fonds Monétaire International, livre de la balance des paiements; rapporté par Quarterly Economic Review, Annual supplement 1972, p. 30.



Que dire maintenant du budget national ?

Suivant le Quarterly Economic Review, les budgets d'Haïti sont les plus faibles que possède n'importe quel autre Etat de l'Amérique Latine. C'est ainsi que sur une base comparative du per capita des deux nations, en 1965-66 le budget de Porto-Rico était 33 fois plus élevé que celui d'Haïti.<sup>1</sup>

Non seulement les budgets d'Haïti sont faibles mais encore ils sont eux aussi, presque toujours déficitaires. Pour le prouver on n'a qu'à consulter le tableau suivant:

TABLEAU VII

Estimations Budgétaires  
(en milliers de gourdes, 1g = 1/5 du dollar U.S.)

Rubriques	Années Fiscales		
	1965	1966	1967
Revenus	160.7	161.3	155.5
Dépenses	172.3	151.0	174.5
Balance	- 11.6	10.3	- 19.0

Jusqu'en 1962, le gouvernement haïtien comptait beaucoup sur l'aide économique américaine pour équilibrer ses budgets et ses balances commerciales et de paiements. De fait de 1945 à 1961 le gouvernement haïtien reçut un total de 57 millions de dollars d'aide directe de la part des Etats-Unis.<sup>3</sup>

La suspension de l'aide américaine en 1963, devait accélérer la décadence de l'économie haïtienne. Malgré les "mesures" prises par le gouvernement qui chaque année, de 1958 à 1968, proclamait régulièrement un nouveau programme économique:

Année 1958 - 59, année de la bataille économique à gagner.

Année 1959 - 60, année du salut économique national,

<sup>1</sup> Quarterly Economic Review, Annual supplement 1972, p. 28

<sup>2</sup>

ibid

<sup>3</sup>

Raymond Sapène, loc. cit. p. 70.

Année 1963, année du démarrage.

Et à partir de 1968, décennie du développement économique.

Malgré la mise en cours des Certificats et de la Loterie de Libération Economique dont l'acquisition fut déclarée obligatoire pour les fonctionnaires de l'Etat, les employés civils, les entreprises commerciales privées (étrangères et nationales) ainsi que par les compagnies d'assurances. Malgré le prélèvement d'une taxe de 25% sur les revenus de tous les employés et fonctionnaires de l'Etat. Bien que vers la fin de 1962 le Fonds Monétaire International (F.M.I.) concédât au gouvernement haïtien un accord de stand-by, l'autorisant à opérer, dans les douze mois à suivre, des tirages totalisant 6 millions de dollars, pour promouvoir la stabilité financière de la République.

Malgré tout, au lieu de démarrer, l'économie haïtienne régressa davantage et Haïti devint le seul pays du monde à avoir un taux de croissance du produit per capita négatif.

En effet, l'Alliance Pour le Progrès signale qu'il n'y a eu aucune amélioration dans le taux de croissance per capita d'Haïti depuis environ 1950. Durant la période de 1950 à 1955, le taux annuel courant était de - 0,4%; en 1955 - 1960 il est passé à 0,1%; en 1961 - 65 il était nul, tandis qu'en 1965 il fut de - 2,3%. De 1966 à 1968 on a enregistré un taux de croissance annuel d'environ 1.3% .<sup>1</sup>

On se trouve donc, en Haïti, en présence d'une illustration de ce qu'André Gunder Frank appelle, le développement du sous-développement.

Par ailleurs, on constate, durant la même période, une baisse du produit intérieur brut (PIB) de 15% entre 1962 et 1965; de 3.4% en 1966 et de 2.2% en 1967; une chute du taux d'investissement de 8% en 1955 à 6% en 1961-62; une chute de la consom-

<sup>1</sup>

Quarterly Economic Review, Annual Supplement 1972, p. 25

mation par habitant de 67 dollars en 1964 à 62 dollars en 1967; enfin un recul du revenu national per capita de 77 dollars environ en 1967, alors que le coût de la vie (année de base 1943 = 100) passa de 119 en 1964 à 135.2 en 1967. <sup>1</sup>

Joint à cela, un taux de chômage très élevé. Puisque l'on estime que seulement 25% de la population active totale d'Haiti sont actuellement employés. Ce qui porta un expert des Nations Unis pour l'organisation des Communautés à évaluer, qu'il existait en Haiti un potentiel inutilisé de près de 120,000,000 de jours de travail par an. <sup>2</sup>

Autant d'indices qui montrent la gravité de la crise économique haitienne. Crise sur laquelle, en 1959, le chef du gouvernement haitien lui-même eut à mettre l'accent:

"En ce moment où je vous parle, la dépression économique de notre pays est si profonde, le chômage et l'appauvrissement ont atteint un tel maximum que, si mon Gouvernement n'était pas né de la révolution, si le peuple et moi n'étions pas la révolution elle-même, nous serions tentés de nous laisser aller au découragement, à l'apathie, en face du spectre et du danger réel, de vous voir perdre la foi et l'espoir dans quelque action gouvernementale pour changer un tel état de choses". <sup>3</sup>

Tel a été le cri de désespoir poussé par le chef d'Etat haitien lui-même devant l'insolubilité de la crise économique du pays qu'il gouverne. Aussi nous convient-il maintenant de faire des commentaires sur les quantités de profit réalisées dans ce même pays par la Reynolds et d'autres entreprises étrangères.

1

Leslie Manigat, "Statu quo à Haiti", Le Monde diplomatique, Juin 1971. Cité par Raymond Sapène, loc. cit. pp. 99 et 100.

2

CEPAL, Etude économique de l'Amérique Latine, Cité par Raymond Sapène, loc. cit. p. 72

3

Le Quotidien haitien, Le Nouveau Monde, livraison du 22 octobre 1959.

E) Commentaires

Quand on pense que tous ces profits sont rapatriés au CENTRE et de ce fait, ne constituent pas des épargnes nationales susceptibles d'être réinvestis dans les différentes branches de la production agricole et industrielle en vue de la création de nombreux emplois pour la population active d'Haiti et le développement du pays. Quand on songe par ailleurs aux lourdes dettes extérieures contractées par l'Etat Haitien sur le marché international avec un taux d'intérêt très élevé. Quand on considère également les emprunts extérieurs que ce même Etat est obligé de faire presque chaque année, pour équilibrer ses balances de paiements déficitaires. Quand on pense enfin au marasme et à la crise économique et financière qui sévissent dans le pays depuis des décennies, on réalise alors l'ampleur du processus de paupérisation de la population et d'exploitation de la force de travail des ouvriers et paysans qui s'opèrent en Haiti depuis 1922 environ, par les capitalistes internationaux et tout spécialement américains, grâce à l'alliance de la classe dominante nationale et au manque d'intervention économique de l'Etat.

De fait l'Etat Haitien, formé le plus souvent des éléments de l'élite privilégiée ou classe dominante, joue le rôle d'un pur Etat libéral qui assume uniquement le bon fonctionnement du marché en fonction des besoins de l'extérieur, maintient l'ordre public, le respect des lois et surtout des contrats passés avec les firmes internationales et la survie de la société par la défense nationale. En laissant l'économie haïtienne fonctionner suivant l'organisation qu'ont bien voulu lui donner la bourgeoisie commerçante autochtone et comprador et les entreprises étrangères établies dans le pays, l'Etat Haitien favorise donc ces groupes sociaux, puisqu'il n'intervient pas ou presque pas d'une manière systématique en vue de changer le statut quo, en bouleversant les structures économiques existantes.

Un tel Etat ne connaît donc pas encore, on peut dire, le système interventionniste inauguré dans presque tous les pays capitalistes du monde, à la suite de la parution, en février 1936, de l'ouvrage de John Maynard Keynes:

"Théorie Générale de l'Emploi, de l'Intérêt et de la Monnaie"<sup>1</sup>

Système interventionniste de l'Etat dans les affaires économiques, instauré aux Etats-Unis par Franklin Delano Roosevelt à travers son New Deal durant la crise économique de 1929 - 1939.

On voit donc par là, qu'au point de vue de développement du système capitaliste, Haïti est très en retard sur la réalité, ce qui explique, une fois de plus, son sous-développement et les énormes surprofits coloniaux qu'elle permet alors aux capitalistes étrangers de réaliser chez elle, à travers les entreprises privées et les firmes multinationales, presque sans compensation de leur part. Car les impôts et taxes générales que ces dernières payent et qui constituent, en fait, leur principale contribution économique au pays (puisque la quantité de salaires qu'elles distribuent et d'emplois qu'elles créent sont assez faibles), sont minimes comparativement aux profits qu'elles réalisent. Et comme exemple, nous prenons encore le cas de la Reynolds.

F) Les taxes payées par la Reynolds en Haïti.

En effet, vu les franchises douanières et certaines exemptions d'impôts dont bénéficie cette firme, les taxes qu'elle paie peuvent être considérées comme étant assez faibles. Pour le démontrer on n'a qu'à considérer, par exemple, les taxes proportionnelles.

Selon l'information fournie par le directeur du département de production de la

1

John Maynard Keynes, Théorie Générale de l'Emploi, de l'Intérêt et de la Monnaie, Editions Payot, Paris 1971.

-93-

compagnie, l'Etat haïtien gagne \$1.00 (dollar) par tonne de bauxite exporté jusqu'à concurrence de 500,000 tonnes, et \$2,00 (dollars) sur tout surplus. De son côté, le décret du 15 mars 1963 sanctionnant, pour sortir son plein et entier effet, le contrat intervenu le 7 mars 1963 entre l'Etat Haïtien et la Reynolds Mining Corporation, stipulait que:

a) Le Concessionnaire paiera les TAXES proportionnelles calculées comme suit:

pour chaque période de douze (12) mois commençant le 1er janvier et finissant le 31 décembre de chaque année:

Sur les premiers 100.000 tonnes longues de minerai sec exporté .....\$0.30 par tonne longue ou l'équivalence en gourdes.

Sur tout excédant de 100.000 jusqu'à 200.000 tonnes longues .....\$0.20 par tonne longue ou l'équivalence en gourdes.

Sur tout excédant de 200.000 tonnes longues .....\$0.15 par tonne longue ou l'équivalence en gourdes.

b) Les Taxes Proportionnelles seront payées chaque mois, au plus tard le dernier jour du mois, suivant celui pendant lequel l'exportation aura lieu.

c) Au cas où au 31 décembre d'une année quelconque le montant global des droits proportionnels pour l'année serait inférieur à la somme de soixante-cinq mille dollars (\$65,000.00), le concessionnaire versera à l'Etat comme taxes proportionnelles la différence entre la valeur versée et celle de \$65,000.00 (dollars).

Maintenant il importe de faire remarquer que comparativement aux Taxes proportionnelles payées par la Reynolds au Gouvernement Jamaïcain, cette compagnie jouit, en Haïti, d'une situation tout à fait privilégiée. En effet, alors qu'en Haïti, s'il faut se reposer sur les informations fournies par le responsable de la production minière de la compagnie, la Reynolds ne paie à l'Etat que \$1.00 (dollar) seulement par tonne de bauxite exportée jusqu'à concurrence de 500.000 tonnes et \$2.00 dollars sur tout surplus, jusqu'en

-94-

1960, cette firme payait au gouvernement jamaïcain des "royalties" à raison de \$3.00 dollars par tonne de bauxite expédiée à l'extérieur. Cette redevance fut portée par la suite à \$3.85 dollars et il était même question à certain moment de la durée de la fixer à \$5.00. En retenant seulement le chiffre de \$3.85, le décalage reste quand même énorme entre les compensations laissées pour compte à la République d'Haiti et celles encaissées par le Gouvernement de la Jamaïque. D'autre part, si l'on ajoute le fait que la compagnie est également exonérée de tous droits de douane et d'accise pour la gazoline et les pièces de rechange qu'elle importe, il est alors évident que l'Etat haïtien ne reçoit pas beaucoup de taxes de la Reynolds.

Déjà de 1957 à 1961 sur un total de "profit brut de 12,924,000 dollars en cinq ans, l'Etat haïtien avait reçu en concept d'impôts quelque cent mille dollars seulement." <sup>1</sup> Et on l'a vu précédemment que pour une période de 12 années (1956-1968), alors que la Reynolds réalisait un profit moyen total de \$16,196,145.50 dollars le fisc haïtien, de son côté, ne recevait que \$7,481,536.00 de taxes, de patentes et d'impôts divers de cette compagnie. D'où une différence de \$8,715,609.50 au profit de cette dernière. Notons que déjà les \$16,196,145.50 de profit représentent comme son nom l'indique, ce qui reste à la compagnie après que le capital ait été amorti et que toutes les taxes et autres dépenses aient été faites. D'où la différence que nous avons calculée précédemment et qui nous a donné le chiffre de \$8,715,609.50 dollars n'était qu'une comparaison faite entre les taxes et les profits. Encore que ces derniers n'aient été calculés qu'avec le chiffre moyen annuel de \$1,349,678.70 dollars que nous avons nous-mêmes déterminé au cours de nos opérations précédentes et non celui qui est supposé être approximativement de près de 3 millions de dollars de profit moyen annuel. Si on avait fait le calcul avec ce

<sup>1</sup> Gérard Pierre-Charles, L'Economie haïtienne et sa voie de développement, Editions G. P. Maisonneuve et Larose, Paris 1968, p. 39.

dernier chiffre on obtiendrait bien sûr, une différence comparative encore plus grande entre les profits et les taxes payées par la Reynolds en Haiti.

Devant une telle constatation on est alors amené à se demander pour quelles raisons Haiti, pays pauvre, mais "en voie de développement" qui a tellement besoin de capitaux pour constituer une épargne nationale importante susceptible d'être investie dans son développement, a-t-elle accordé de si énormes avantages à la filiale d'une firme multinationale étrangère exclusivement tournée vers l'extérieur? Filiale qui ne paie au fisc haitien que \$623,461.33 dollars de taxes annuelles générales, alors qu'elle réalise, comme on l'a vu précédemment, des profits se chiffrant dans l'ordre de 1 à 3 millions de dollars en moyenne chaque année.

La réponse à cette question ne doit pas être cherchée très loin. Elle résulte du fait que, très souvent ceux qui, dans les pays sous-développés, touchent les royalties et, par ailleurs, reçoivent des pots-de-vin, sont très peu soucieux des intérêts nationaux vitaux de ces pays et de leur développement véritable. Alors pour encourager les capitalistes étrangers à investir dans ces contrées, puisqu'ils ne le font pas eux-mêmes, ils leur accordent des avantages économiques et fiscaux énormes qui font, qu'en fin de compte, les investissements étrangers ne profitent que très peu à ces pays du tiers-monde, d'où Haiti tout spécialement.

Toutefois notons que dans une dernière révision du contrat liant la Reynolds à l'Etat haitien, il est désormais prévu que, vu les quantités considérables de profit que réalise cette compagnie en Haiti, une perception annuelle d'un minimum de neuf cent milles dollars (\$900,000) sera collectée au titre de l'impôt sur le revenu.<sup>1</sup>

---

1

Le quotidien haitien, Le Nouveau Monde, livraison du Jeudi 13 Juillet 1972, p. 7.



-96-

Cet ajustement s'avérerait, à la longue nécessaire à cause du désir manifesté depuis un certain temps par Haïti de sortir définitivement de sa situation séculaire de sous-développement. D'où l'importance des capitaux publics et privés dont il lui faut disposer pour mener à bien ce programme. Or comme les revenus dont dispose un gouvernement et qui constituent la principale partie des capitaux publics lui viennent en particulier des impôts et des taxes diverses, l'Etat haïtien a donc été obligé finalement de faire cet ajustement afin de pouvoir établir un budget de développement.

Dans cet ordre d'idées il nous importe enfin de nous demander quel rôle, au juste, joue la Reynolds dans le processus de développement du pays? C'est, en effet, ce que nous allons essayer de déterminer dans notre conclusion.

## CONCLUSION

Arrivés à la phase finale de notre étude, il nous importe, en manière de conclusion, de poser encore une double question:

La Reynolds, telle que nous avons décrit plus haut son action en Haïti, est-elle, dans un tel contexte, un pôle de développement à effets d'entraînement, ou bien encore un pôle de sous-développement à effets de stoppage, pour les régions environnantes et pour le pays tout entier?

Paillant, dont nous avons envisagé l'évolution, constitue-t-il, de son côté, un centre régional de croissance pour la section rurale de Rochelois?

Pour répondre à cette double question, il nous faudra d'abord analyser théoriquement les effets des deux pôles: pôles d'entraînement et pôles de stoppage.

### A. Effets d'Entraînement, ou Pôles d'Entraînement

Les effets d'entraînement diffusent la mentalité dynamique de progrès économique à l'ensemble de la nation. Les régions névralgiques de croissance sont alors qualifiées de "Pôles de Développement" ou de "Foyers de Rayonnement", dans la mesure où elles s'intègrent à l'activité économique nationale et ne constituent pas des postes d'avant-garde des pays développés, des enclaves opérant au service de l'étranger.

Le rayonnement opère suivant deux formes: le rayonnement par absorption et le rayonnement par création. Les effets d'entraînement par absorption sont les plus connus. Les industries en essor dans les centres de croissance absorbent des matières premières ou des produits agricoles en provenance de régions moins développées. Ce qui favorise indirectement la création de marchés dans les zones moins favorisées, et inversement l'écoulement de leur production agricole.

L'expansion, pourtant, ne s'arrête pas à cette phase. A travers les mécanismes de multiplication et d'accélération, elle engendre, en territoire défavorisé, une poussée

-98-

d'industrialisation et de fabrication de biens de consommation, en vue de satisfaire la demande supplémentaire en produits finis.

Dans les régions peu évoluées, on voit alors apparaître des centres secondaires de croissance dont la fonction essentielle est de servir de relais entre les pôles de développement et les zones difficilement accessibles. Cependant, l'effet d'absorption reste subordonné à la disponibilité en ressources naturelles des régions en retard.

Le rayonnement par création suit, pour sa part, un processus inverse. Qualifié à juste titre "D'EFFETS DE POLARISATION", il montre comment une industrie dans un centre déterminé de développement engendre de nouvelles activités, grâce aux produits supplémentaires qu'elle fournit.

A titre d'illustration, on recherche dans quelle mesure une industrie sidérurgique, par exemple, productrice d'acier dans la zone en essor, suscite l'installation d'une fabrique de produits laminés.

Il va de soi que le rayonnement de l'effet-création est fonction de la distance qui sépare les installations de l'industrie motrice de celles de l'industrie dérivée, compte tenu des coûts de transports des matières premières.

Passons maintenant aux effets de stoppage.

## B. LES EFFETS DE STOPPAGE

Les économistes en donnent le schéma suivant:

Les centres régionaux de croissance économique, soutiennent-ils en effet, affectent les zones moins développées principalement par déplacement des facteurs de production des régions en retard vers les régions où se localisent les pôles de développement. Les mouvements migratoires deviennent alors sensibles.

La population se déplace vers les régions favorisées. L'espérance d'y trouver un niveau de salaires plus élevé, des facilités et le confort de la vie urbaine, des débouchés

plus vastes et plus diversifiés, sont autant de raisons qui poussent les travailleurs à délaisser leurs villages agricoles où l'économie de subsistance et de maigre salaire prédomine, pour s'installer près des points de croissance, qu'il s'agisse d'exploitation minière (bauxite ou cuivre d'Haïti par exemple), ou de centres d'exploitation (sisal de la Plantation Dauphin dans le Nord du pays, ou autrefois bananes de la United Fruit, ou encore caoutchouc de la SHADA, dans le Sud d'Haïti).

L'émigration de population s'accompagne aussi de transfert de capitaux vers les centres d'essor. L'épargne des régions dominées par la préférence pour les activités primaires ou artisanales s'oriente en effet vers les régions plus riches et en voie de progression. Dans ces conditions, il ne s'agit pas d'un déplacement naturel, comme dans le cas du travail, mais d'une émigration orientée par les banques. En effet, le capital est normalement plus cher, dans les zones non développées où l'accès aux banques est difficile, les charges d'intérêt plus élevées et les biens d'équipement obtenus en détail et non par importation directe.

Cependant, malgré la modicité de l'épargne dans les régions à faible revenus, la demande de capital est insuffisante au point qu'elle détermine les banques à transférer l'épargne des régions pauvres vers celles qui sont en voie d'expansion.

Alors, les organisations de crédit, loin d'aider à un développement simultané de toutes les régions, renforcent leur inégalité de croissance. A défaut de contrôle, les banques, loin d'être un facteur dynamique dans le processus de développement, fonctionnent, au contraire, comme un instrument de distribution régressive, appauvrissent encore davantage les régions déjà pauvres, (cas, jusqu'à présent, des banques haïtiennes, en général, et surtout de la Banque Nationale de la République d'Haïti qui est en fait, une succursale de la National City Bank de New-York et non une banque d'investissement).

Enfin, les courants commerciaux provoquent un processus cumulatif au détriment des zones en retard. De fait, les industries, en s'établissant près des centres régionaux de croissance, bénéficient de marchés plus vastes. Elles concurrencent les activités artisanales ou à domicile, établies dans les secteurs les moins développés. Elles vont à la conquête de ces marchés pauvres à moins qu'elles ne soient contraintes de les laisser s'organiser dans leur propre cadre régional. Les activités artisanales qui fournissaient, jusque là, à la consommation, des chefs-d'oeuvre d'art, s'effacent alors devant la vague des produits manufacturés fabriqués en série. Les jeunes les plus dynamiques, doués d'esprit d'entreprise, et à la recherche d'innovations quittent les régions les plus attardées, si désireux qu'ils soient de créer pourtant des pôles de développement sur leur sol natal.

"Ainsi, l'extension des marchés et de l'économie monétaire est un facteur décisif: elle creuse le fossé entre les régions développées qu'elle enrichit et les zones en retard qu'elle appauvrit".<sup>1</sup>

Dans ces conditions, quelle est l'importance des économies externes dans le développement économique d'une région ou d'un pays?

Là où ne passent ni routes, ni chemins de fer; là où les services de santé et d'hygiène sont rudimentaires, il est difficile de concevoir une poussée expansionniste. A l'inverse, là où les centres d'essor existent, les services d'utilité publique se développent à un rythme accéléré et donc suscitent de nouvelles vagues d'investissement. Il n'y a là, en effet, qu'une application particulière du processus de causation circulaire, dont les effets cumulatifs interviennent entre tous les éléments énumérés plus haut. Les facteurs de population, de capital, d'état de marché, d'économies externes, déterminent, en réagissant les uns sur les autres, des effets cumulatifs d'appauvrissement des régions déjà en retard par rapport à celles qui sont en voie d'expansion.

---

<sup>1</sup> Elias Gannagé, Economie du Développement, P.U.F., Paris 1962, p. 66. et 67.

### C. CONSEQUENCES DES DEUX CATEGORIES D'EFFETS

L'expansion de la croissance économique, à partir des points de développement à l'ensemble du territoire dépend, en général, de la force des effets d'entraînement relativement à celle des effets de stoppage.

Le décalage entre régions avancées et régions en retard se résorbe ou persiste longtemps suivant que des courants commerciaux peuvent ou non s'établir entre elles.

Supposons, par exemple, que les zones industrialisées comptent sur les régions à économie rudimentaire pour obtenir leurs besoins en matières premières et agricoles. En raison de leur offre relativement inélastique, une forte demande pour ces produits primaires détermine alors la hausse de leurs coûts. A moins d'arrêter leur expansion, les industries localisées près des foyers de croissance vont, grâce à la prédominance des effets d'entraînement, créer des centres secondaires de développement dans les régions agraires. Ce qui fait diminuer les décalages de niveau de développement entre les zones avancées et les zones en retard ou supprimer tout écart existant. De ce fait, il émerge un processus cumulatif de développement qui opère la transformation des facteurs de stoppage en facteurs d'enrichissement pour la région peu évoluée. Les mouvements migratoires et les transferts de capitaux n'ont plus lieu ou s'effectuent en sens inverse au profit des zones dont l'essor va commencer. Qu'arrive-t-il, au contraire, si les zones évoluées importent de l'étranger leurs matières premières ou sont largement pourvues de produits agricoles?

Les courants d'échange entre les deux zones développées et insuffisamment développée étant rompus ou réduits au minimum, les effets d'entraînement ne sauraient alors opérer. La coupure persistera longtemps, avec tout ce qu'elle comporte d'appauvrissement pour la région désertée, du fait de la prédominance des effets de stoppage. Les goulots d'étranglement qui empêchent les points de croissance de rayonner sont: l'insuffisance des moyens de transport et de communication, et l'absence de toute éducation dans les

nouvelles régions à mettre en oeuvre. Non point que ces régions soient destinées à demeurer toujours repliées sur elles-mêmes. Car à long terme, les effets d'entraînement prédomineront, lorsque l'expansion des régions industrialisées sera limitée par l'étroitesse des marchés ou que les difficultés de balance de paiement obligeront les industries motrices à trouver des ressources sur place afin d'épargner des devises étrangères. Il reste que dans l'immédiat les principaux moyens de résorber cette coupure et de surmonter ce dualisme territorial sont l'installation d'un réseau adéquat de communication et la diffusion de l'enseignement technique et professionnel. Ceci dit, quelle est la position de la Reynolds et de Paillant par rapport à ces deux effets?

Toutes les informations que nous avons données précédemment montrent que Paillant ne constitue nullement un centre régional de croissance pour les localités environnantes, parce qu'il n'a pas déclenché un effet cumulatif d'investissement dans les autres régions. Il est vrai que cela provient en premier lieu, du manque d'esprit d'initiative des gens de la localité et des localités environnantes; de leur découragement en face de problèmes économiques dont ils ne savent vraiment pas comment les résoudre, parce que personne ne leur a jamais donné l'enseignement qu'il faut, ni les moyens nécessaires. Alors leur absence totale de goût du risque et de la propension à investir leur font adopter une attitude tout à fait conservatrice. D'où Paillant demeure un îlot développé au milieu du sous-développement environnant. Et quelle est la position de la Reynolds par rapport au développement d'Haiti?

#### D. La Reynolds et le développement d'Haiti.

Maintenant quant à la Reynolds qui, à la rigueur, pourrait éminemment jouer le rôle de pôle de développement à effets d'entraînement, il aurait fallu, pour se faire, qu'elle construisît d'abord, à proximité des lieux où elle exploite la bauxite des usines de raffinage et de transformation des matières premières en produits finis susceptibles d'être écoulés sur le marché intérieur pour la consommation de la population.

-103-

Mais alors, vu le fait que la REYNOLDS HAITIAN MINES n' est qu' une filiale d' une énorme entreprise multinationale dont le centre de décision se trouve ailleurs; étant donné aussi que la division du travail, à l' intérieur de cette firme multinationale qu' est la REYNOLDS METALS CO. des Etats-Unis, est déjà établie et ne subirait alors de modification que si une action gouvernementale la contraint à le faire. Or, considérant, par ailleurs que, vue la position du Gouvernement haïtien par rapport à celui des Etats-Unis. Gouvernement haïtien qui, depuis environ 1922, joue le rôle d' un véritable Appareil Représentatif d' Etat (ARE) aux mains du Département d' Etat, pour la sauvegarde des intérêts américains en Haïti, (1) il découle de ce fait que ce Gouvernement est encore loin d' être disposé à faire adopter par la REYNOLDS et toutes les autres compagnies américaines qui opèrent en Haïti, un programme économique conforme aux intérêts de la Nation haïtienne.

Qui plus est, il n' y a même pas encore, d' une manière générale et a proprement parler, un programme haïtien gouvernemental de développement national du pays, basé sur une mise en valeur rationnelle des ressources en matières premières et en capital monétaire et surtout humain, pour le bien-être général de la population. Bien qu' on parle beaucoup de développement, surtout depuis un certain temps.

De ce fait, ces usines de raffinage de la bauxite et de transformation de l' aluminium en produits finis qui contribueraient au développement d' Haïti, ne se feront pas pour demain. Aussi un tel objectif prendra-t-il encore du temps avant d' être concrétisé dans la réalité économique du pays et cela, à cause des intérêts politiques en jeu qui bloquent le démarrage économique du pays. Car, comme on le sait, la politique peut favoriser ou

---

1 Car, les Etats des pays hautement industrialisés, et tout spécialement les Etats-Unis, "exercent leur pouvoir dans des desseins économiques, pour gagner et aider leur nationaux à gagner. C' est, écrit François Perroux, l' attitude du Prince Marchand" (Indépendance de la Nation, Aubier Montaigne, Paris 1967, p. 290.)



-104-

bloquer tout le développement économique et social d' un pays.

De ce fait, les compagnies étrangères opérant en Haiti et tout spécialement, la REYNOLDS, ont encore beau jeu.

N' étant pas insérées dans une politique nationaliste de développement du pays; toutes les facilités douanières, les exemptions de taxes et d' impôts leur ayant été accordées, la possibilité de rapatrier les bénéfices réalisés dans le pays, leur ayant été reconnue par la classe dominante et par l' Etat; le contrôle des changes n' existant pas; le nombre d' emplois qu' elles créent étant très réduit; les salaires qu' elles distribuent étant très faibles; la désorganisation de la société traditionnelle et de l' économie des régions où elles s' implantent étant considérable et cela, sans qu' il y ait, toutefois, de compensation adéquate; leur impact sur le genre de vie des habitants du pays étant énorme, car elles créent de nouveaux besoins qui restent insatisfaits, d' où la frustration des individus; de ce fait ces compagnies étrangères jouent, en Haiti, un rôle de stoppage, eu égard au développement rationnel du pays, avec toutes les conséquences que cela entraîne.

Aussi affichent-elles une indifférence presque totale aux graves problèmes auxquels les habitants des régions où elles se trouvent, sont confrontés.

Et nous en avons pour preuve, le cas de la population de la localité de PAILLANT et des autres régions où la REYNOLDS exploite la bauxite.

Cette population étant au prise avec des problèmes économiques énormes, la religion, de ce fait, occupe dans sa vie, une place de choix. Or, durant la construction de l' église de PAILLANT, détruite en 1963, par le cyclone Flora, la REYNOLDS, pour toute contribution monétaire, n' a donné que cinquante dollars seulement lors d' une campagne de souscriptions organisée par les gens de la localité. Il est vrai qu' elle a mis certains camions à la disposition des constructeurs et même qu' elle a également fourni certains matériaux tels que pierres, sable, etc.

- 105 -

Toutefois, pour une firme si riche et qui réalise de si gros profits dans son exploitation de la bauxite, l'apport a été minime.

D'autre part, interrogé sur la raison pour laquelle la compagnie ne donne pas de l'électricité à toutes les maisons de Paillant, le responsable de ce Département nous a répondu que la Reynolds estime qu'elle n'a pas suffisamment d'énergie électrique pour pourvoir au besoin de tout le monde.

Inutile de vous dire que nous n'avons pas du tout été satisfaits de cette réponse, formulée strictement dans le but d'écarter le problème.

Par ailleurs, le Super-Intendant chef du personnel, un jour, au cours d'une interview, nous déclara que: "lorsqu'il y a un choix d'employés à faire, les gens de la zone sont d'abord nommés de préférence à tous autres candidats". Or nos enquêtes nous ont pertinemment révélé que c'est plutôt le contraire qui est vrai. En effet, en mettant de côté les enfants (220), les étrangers (68) et les vieillards (27), nous avons vu que, sur le nombre restant 365 qui constitue la population autochtone active de Paillant, seulement 12 individus sont employés dans la compagnie (qui d'ailleurs au point de vue national n'a créé en Haïti que seulement 3% d'emplois). Le "Code du Travail François Duvalier" de 1961, contient les dispositions suivantes:

Article 92: Il est fait obligation à toute entreprise d'exploitation de mine, carrière et industrie extractive de toute nature, sous peine de retrait pur et simple de la licence, de faire fonctionner des écoles d'apprentissage et d'éducation professionnelle ayant pour but de former les meilleurs éléments pour les diriger vers les écoles supérieures en vue de constituer les cadres: contre-maîtres, techniciens, ingénieurs etc.

Article 93

Les frais de fonctionnement de ces écoles seront exclusivement assurés par l'entreprise et les cours dispensés gratuitement.

Article 94

Les plans de travail des écoles d'apprentissage, devront être approuvés par le Département du Travail et du Bien-Être Social (actuellement Département des Affaires Sociales tout court) et leur surveillance assurée conjointement par les délégués des syndicats et les représentants du Département des Affaires Sociales.

Article 95

Des bourses d'études dont le nombre doit être déterminé conjointement par le Département des Affaires Sociales et l'entreprise, devraient être accordées aux éléments les plus qualifiés des écoles d'apprentissage, compte tenu des possibilités financières de l'exploitation.<sup>1</sup>

Quant à ces dispositions du Code du Travail, la Reynolds, installée dans la section rurale de Rochelois, n'en a tenu aucun compte. Le pourquoi en est que, le problème décisif de cette compagnie n'est pas, estime-t-elle, celui de préparer les cadres, ni celui de satisfaire des besoins sociaux ou des besoins du consommateur haïtien, mais plutôt celui d'établir des contrôles stricts et définitifs sur les sources de matières premières qu'elle exploite, afin de permettre à sa Maison-Mère de diriger la production et les prix de vente du produit pour pouvoir réaliser le plus de profit possible.

Aussi la seule chose que cette compagnie a fait pour l'Ecole Rurale de Paillant, c'est de lui avoir donné gratuitement de l'électricité.

Pour encourager le mouvement éducatif de la zone, elle aurait pu aider le personnel de cet établissement scolaire à résoudre quelques uns de ses problèmes, tels par exemple: l'achat de certains matériels, l'établissement d'une cantine publique et d'un fonds

---

1.

Code du Travail François Duvalier, Imprimerie de l'Etat, Port-au-Prince, Haïti, 1961, pages 24 et 25.

-107-

d'entr'aide en vue de venir au secours des enfants nécessiteux de ces régions pauvres; la formation d'une bibliothèque devant servir aux élèves de l'école, en vue du relèvement du niveau de leurs études théoriques. Rien de tout cela n'a été fait.

Quant aux habitants autochtones de PAILLANT, les quelques rares satisfactions qu'ils éprouvent sont:

1. celle d'avoir enfin de l'eau potable à leur portée.
2. de bénéficier gratuitement de certains soins de l'hôpital.
3. celle surtout morale, d'avoir vu évoluer, en un temps record, leur localité, alors qu'auparavant c'était Lebrun (3e section rurale de Miragoâne) qui, dans une certaine mesure, jouissait de cet avantage, et que maintenant PAILLANT est devenu une véritable ville même plus moderne, à plusieurs points de vue que Miragoâne elle-même. (Car à Miragoâne la plupart des familles, hier encore plus ou moins aisées, telles que: les Arce-lin, les Elias, les Arnousse, les Gousse, les Faucher, les Etienne, etc. sont aujourd'hui ruinées.

Leurs membres ont alors abandonné la ville pour se réfugier, soit à Port-au-Prince, ou encore aux États-Unis où ils espèrent trouver une vie meilleure. Aussi, la ville de Miragoâne a-t-elle perdue sa splendeur d'autrefois, et cela, malgré l'établissement de la Reynolds, dans ses environs et bien qu'elle soit, au point de vue commercial, la seconde ville portuaire de la République). A part cette satisfaction morale qu'éprouve la population de PAILLANT, elle n'a, dans l'ensemble, presque rien bénéficié de la compagnie. Maintenant, quant aux Haïtiens employés à la Reynolds et qui proviennent de différentes régions de la République, ils gagnent relativement un bon salaire, comparativement aux ouvriers de beaucoup d'autres entreprises établies en Haïti.

Par contre, comme nous l'avons souligné précédemment, ils sont presque tous

- 108 -

étrangers à la localité, ils ne se sentent ~~pas~~ <sup>donc</sup> pas solidaires des habitants de Rochelois et, de ce fait, ils affichent, à l'instar de la Reynolds, un désintéressement quasi total eu égard à l'amélioration du standard de vie économique et social de la population autochtone.

Aussi ne sont-ils intéressés uniquement qu'à sauvegarder leur emploi et de ce fait, ne servent-ils que les intérêts de la compagnie.

Enfin pour ce qui a trait aux paysans de la section rurale de ROCHELOIS, prise dans son ensemble, la dislocation de leur société traditionnelle, comme nous l'avons analysée précédemment fut, pour eux, un très rude coup. Le coup fut d'autant plus dur que cette dislocation ne fut pas compensée par le développement de secteurs d'emplois, susceptibles d'absorber les masses de main-d'oeuvre agricole jetées sur le marché du travail (ou encore le marché de l'emploi), par l'altération de l'économie traditionnelle. Masses gonflées par l'excédent démographique, déclenché par les améliorations sanitaires réalisées par l'action du SNEM, cette dernière étant alors combinée à celle du dispensaire-hôpital de PAILLANT.

La destruction brutale de cette société traditionnelle, phénomène en lui-même historiquement positif, quand il y a parallèlement, comme nous le disions un instant, investissements massifs, en vue du développement des secteurs d'emploi, devient donc pour les paysans de ROCHELOIS, un processus catastrophique, en raison de cette absence de développement compensateur d'économie moderne.

Ainsi donc, comme les faits viennent de nous le démontrer, les investissements étrangers et tout spécialement américains, réalisés en Haïti depuis aux environs de 1915 à travers des entreprises privées et la firme multinationale qu'est la Reynolds Haitian Mines Inc, ne constituent pas encore un facteur positif de développement pour ce pays sous-développé du Tiers-Monde américain. Parce que leurs exploitations agricoles et minières, particulièrement celle du minerai de bauxite de Rochelois, n'ont pas entraîné une élévation de la

-109-

productivité et de la richesse des autres secteurs de l'économie. En dépit de l'appropriation des revenus supérieurs par un petit groupe de privilégiés qui, le plus souvent, produisent ce qu'il convient d'appeler "une hémorragie des capitaux" en exportant les devises du pays, l'on ne voit nulle part apparaître une épargne importante et encore moins une véritable industrialisation d'Haiti.

Or, le problème de la croissance de l'épargne est le problème - clé du développement. La propension à épargner revêt une importance capitale pour le développement, car la condition essentielle d'une progression vers une croissance autonome accélérée est justement la formation d'une épargne suffisante.

Donc, puisque, jusqu'à présent, Haiti ne dispose que d'une épargne nationale très faible, pour soutenir l'effort du progrès économique et de promotion sociale dans le futur, elle se verra forcément obligée, comme par le passé, de recourir encore une fois à des prêts (internes et surtout externes. A moins, bien entendu, qu'elle n'adopte certaines mesures fiscales et autres, susceptibles de lui fournir les capitaux nécessaires).

La raison principale pour laquelle, les entreprises étrangères opérant en Haiti ne constituent pas encore un facteur de développement pour ce pays (et aussi pour presque tous les autres pays sous-développés dans lesquels elles se trouvent) est que ces entreprises qui investissent en Haiti en vue d'exploiter ses richesses naturelles et aussi en vue de réaliser des profits maxima, ne sont pas encore intégrées à l'ensemble de l'économie nationale de ce pays.

Aussi le saignent-elles, en exportant, tout comme les groupes privilégiés, des devises considérables et ses matières premières. D'où il est évident que, dans un plan de développement général du pays, on devra prendre des mesures pour empêcher que les entreprises privées étrangères et tout spécialement les firmes multinationales qui investissent et/ou

investiront en Haïti, ne deviennent plus un "goulot d'étranglement" susceptible de bloquer tout démarrage économique du pays. Car nous savons qu'elles peuvent très bien le faire.

En effet, parlant précisément des investissements privés américains en Amérique Latine,

Guy Willy Schmeltz, cité par Pierre Jalée, écrit:

"Les secteurs où se manifestent les initiatives privées sont choisis en fonction d'une rentabilité immédiate et ne sont guère essentiels, quand leur développement n'est pas nuisible au progrès économique de la nation sous-développée. Car, ce qui intéresse avant tout les capitaux américains, dans le tiers-monde, c'est essentiellement le pétrole, les matières premières et en premier lieu les minerais. Or, les usines édifiées constituent des îlots développés étanches, au milieu du sous-développement environnant.

Evoquant ailleurs, le problème d'ensemble de l'industrialisation du Tiers-Monde avec le concours de capitaux étrangers, il pose la question:

" Au reste, pourquoi une firme se priverait-elle à terme de ses ressources en matières premières, et de ses débouchés de produits finis, en édifiant, dans un état prolétaire, l'industrie de transformation consommatrice des premières et productrice des secondes?" <sup>1</sup>

Retenons, écrit de son côté Laurent Turin, que le principe de la rentabilité dans son secteur particulier rend l'entreprise capitaliste incapable, bien souvent, de jouer un rôle important dans le développement.

#### E. Perspectives de développement d'Haïti.

Pour que les capitaux privés étrangers puissent véritablement contribuer au développement d'Haïti, il faudrait qu'ils soient investis en priorité dans l'industrie manufacturière. Qu'ils développent de ce fait, l'industrie légère, l'industrie de transformation et surtout l'industrie lourde. Qu'ils permettent un transfert massif de main-d'oeuvre du secteur primaire, jusqu'ici excessivement gonflé (près de 80% de la population active du pays), vers le secteur secondaire. Lequel offrirait alors aux ouvriers haïtiens un salaire leur permettant d'avoir un pouvoir d'achat répondant à l'augmentation croissante du coût de la vie moderne.

<sup>1</sup>

Ce salaire distribué à travers un vaste réseau d'emplois industriels pourrait augmenter au fur et à mesure, sous l'action revendicatrice de centrales syndicales bien structurées, bien organisées et bien administrées. Centrales syndicales qui recevraient, bien entendu l'approbation de l'Etat. Centrales qui auraient pour objectif principal, celui d'établir avec des syndicats patronaux, eux aussi structurés et reconnus à la fois par les partis adverses et par l'Etat, des conventions collectives de travail dont tous les partis se chargeraient alors d'en respecter les clauses.

De cette façon la situation économique et les conditions sociales des ouvriers haïtiens pourraient s'améliorer graduellement.

D'autre part, au fur et à mesure que les différentes branches de l'industrie, se développeraient une fraction importante de la population active employée dans ce secteur, pourrait, à son tour, être également dégagée pour oeuvrer au niveau des services dans la partie du tertiaire directement reliée ou secondaire (publicité, commercialisation, etc).

Et tous ceux qui seraient alors occupés dans cette branche du tertiaire, gagneraient des revenus encore supérieurs à ceux qui travaillent dans le secondaire.

Avec ces revenus dégagés dans les différents secteurs de l'économie haïtienne, la consommation de BIENS et de SERVICES pourrait considérablement augmenter et, partant de là, la production de ces biens et de ces services pourrait elle aussi se faire à l'intérieur même du pays, en fonction d'abord du marché interne, et externe ensuite. Et pour que les coins les plus reculés du pays, puissent bénéficier de cette croissance accélérée de l'économie nationale, il faudrait également que l'on développe sur une grande échelle les moyens de transport et de communication. Il faudrait enfin que le management, l'enseignement technique, administratif et professionnel, et toutes les sources d'énergie (charbonneuse, solaire, électrique, pétrolière, atomique et même nucléaire, susceptibles de faciliter la production), soient également développées.



-112-

Mais pour que ce processus multiplicateur se produise, il faudrait que l'Etat haïtien rejette le principe économique libéral du "LAISSEZ FAIRE", "LAISSEZ PASSER", adopté en faveur des entreprises privées étrangères, pour devenir franchement interventionniste.

Alors, il mettrait sur pied une stratégie industrielle, définissant clairement des priorités, des normes, des objectifs, et des secteurs-clés de l'économie.

Or pour qu'un tel plan soit solvable, il faudrait, avant tout, que le gouvernement, pour ce qui a trait surtout aux entreprises multinationales, exerce des pressions à la source même de leur pouvoir, soit au siège social central des firmes et au besoin, forcer les firmes multinationales à établir au pays même un siège social représentatif où siègeront des administrateurs responsables et non pas de simples exécuteurs d'ordres venus de l'extérieur. Il faudrait surtout que l'Etat haïtien prenne part aux décisions de ces entreprises, en plaçant des représentants dans leurs conseil d'administration, et qu'il exige également que les transformations des matières premières du pays en produits finis se fassent sur place dans des usines construites à ce sujet.

D'où il faudrait alors que l'Etat haïtien élève également de fortes barrières douanières susceptibles de protéger l'industrie nationale contre l'envahissement du marché intérieur par les produits manufacturés étrangers pouvant être réalisés en Haïti. L'Etat haïtien devrait également établir un contrôle très strict des changes, des impôts sur le revenu et un système fiscal progressif susceptibles de décapiter les revenus trop élevés et les fortunes trop scandaleuses.

De cette façon, il pourrait trouver à l'intérieur même du pays, les capitaux dont il aurait besoin pour les investissements dans le secteur public et même exécuter certains programmes sociaux susceptibles d'améliorer le standard de vie de la population (tel un programme de construction de logements à prix modique, d'amélioration du transport en commun, d'allocations familiales, d'assurance-vieillesse, d'assurance-maladie, etc).

-113-

Le jour où un tel plan sera mis en exécution, ce jour là, l'on pourrait dire vraiment que les entreprises privées étrangères établies en Haiti, vont pouvoir effectivement contribuer au développement du pays suivant le schéma capitaliste.

## BIBLIOGRAPHIE

- Alfred Knopf, Technologie et Développement économique, Editions Nouveaux Horizons, 1966.
- Althusser Louis, Idéologie et Appareil idéologique d'Etat, (Notes pour une recherche), s.d.
- Amin Samir, L'Accumulation à l'échelle mondiale, Editions, Anthropos, 2e édition, Paris 1971.
- Bailly Jean, Vers une nouvelle stratégie de l'Impérialisme, in revue Critique de L'Economie Politique No.3 (La formation du Sous-Développement) Avril - juin 1971, Editions Maspero.
- Baran Paul A et Sweezy Paul M, Le Capitalisme monopoliste, Editions Maspero, Paris 1970.
- Bellegarde Dantès, L'occupation américaine d'Haiti, ses conséquences morales et économiques. Imprimerie Chéraquit - Port-au-Prince, 1929.
- Benot Yves, Qu'est-ce que le développement, Petite collection Maspero, Paris 1973
- Bettelheim Charles, Planification et croissance accélérée, Editions Maspero, Paris 1967.
- Bhagwati Jagdish, L'économie des pays sous-développés, Editions Hachette, Paris 1965.
- Birou Alain, Vocabulaire pratique des Sciences Sociales, Editions ouvrières, Paris 1966.
- Boudeville J. R., Contribution à l'étude des pôles de croissance brésilienne, cahiers de l'I.S.E.A. Série F. No 10 s.d.
- Brochier Hubert, Le miracle économique japonais (1950-1970). Editions Calmann-Lévy, Paris 1970.
- Butterlin Jacques, Géologie de la République d'Haiti, Mémoires de l'Institut Français d'Haiti, No. 1, 1954.
- Castro Josué de, Géopolitique de la faim, Editions Ouvrières, Paris 1952.
- Chang.Chen-Huan, The economic principles of conficius and his school, Columbia University Press, New-York 1910, vol. 1.
- Chatelain Eugène, Où mène la thèse de l'échange inégal, in Revue. Critique de l'économie politique No. 3. Editions Maspero, Avril - Juin 1971.
- Chevalier Jean, Doctrines économiques. Editions Perspectives, Paris 1947.
- Cipolla Carlo M., Histoire économique de la population mondiale, Coll. Idées, Editions Gallimard, Paris 1965.

- 115 -

Delilez J. P., Les Monopoles, Editions Sociales, Paris 1972.

Derburg H. J., Prospect of long term foreign investment in "Harvard Business Review"  
July 1950

Durand Rony, Regard sur la croissance économique d'Haïti, tome 1, Imprimerie des Antilles Port-au-Prince 1965

Emmanuel Arghiri, L'échange inégal, Editions Maspéro, Paris 1972.

Encyclopedia Universalis, France, S.A. Paris 1968

Espinas Georges, Les origines du Capitalisme, Editions Librairie Emile Raoust, tome 1, Lille 1933.

Francisque Edouard, Perspectives de développement économique d'Haïti, Editions Henry Deschamps - Port-au-Prince, 1968.

Galbraith John Kenneth, Le Nouvel Etat Industriel, Editions Gallimard, Paris 1968.

Gannage Elias, L'économie du Développement, Editions P.U.F., Paris 1962.

Guillain Robert, Le Japon: troisième grand, Editions du Seuil, Paris 1969.

Guitard Odette, Bandoeng et le Réveil des peuples colonisés, coll. Que Sais-je, No. 910.

- HAITI -

Le DEMARRAGE, Editions Technique, Port-au-Prince, Août 1963.

Possibilité d'Irrigation de la République d'Haïti, Department des Travaux Publics, Port-au-Prince.

Plan d'Action économique et sociale 1968- 1969, CONADEP, Port-au-Prince 1968.

Code du Travail François Duvalier, Imprimerie de l'Etat, Port-au-Prince 1961.

Code Rural, Dr. François Duvalier, Imprimerie de l'Etat, Port-au-Prince 1963.

Pratique de petites industries dans les écoles, Department de l'Instruction Publique et de l'Agriculture, s.d.

International Development Advisory Board in, Partness in Progress - Washington D.C.  
mars 1951

Jalée Pierre, Le pillage du Tiers-Monde, Editions Maspéro, Petite collection, Paris 1967.

Jalée Pierre, Le Tiers-Monde dans l'économie mondiale, Editions Maspéro, Paris 1968.

Janvier Louis-Joseph, Les Constitutions d'Haiti, s.c. Paris 1885.

Kindleberg Charles B., European Economic integration and the development of a single financial Center for long-term Capital - Editions Well Wirts - Chantleches, Archiv, B.d. 90, Heft 2, 1963.

Lacoste Yves, Les pays sous-développés, Collection Que Sais-je P.U.F. 1963

Lacoste Yves, Géographie du sous-développement, Collection Magellan P.U.F., Paris 1965.

Laurent Mentor, Erreurs et Vérités dans l'Histoire d'Haiti, tome 1, Editions Bibliothèque Haitienne, Port-au-Prince, Haiti 1945.

Layton Christofer, Transatlantic investment, Editions Boulanger-Sur-Seine, France 1968.

Lebret Louis-Joseph, Dynamique concrète du développement, Editions Ouvrières, Paris 1967.

Lénine V., L'Impérialisme, stade suprême du Capitalisme, Editions du Progrès, Moscou 1969.

Magdoff Harry, L'âge de l'Impérialisme, Editions Maspero, Paris 1970.

Mandel Ernest, Traité d'économie marxiste, Editions 10/18, Paris 1962, tomes 1, 11, 111, IV.

Mandel Ernest, La théorie de la Valeur Travail et le Capitalisme monopoliste, in Revue Critique de l'économie politique. No. 1.

Mandel Ernest, L'INFLATION, sept-décembre 1970 - Editions Maspéro.

Marx Karl, Le Capital, Editions Sociales, Paris 1969, tome VI

Moral Paul, L'Économie haitienne, Imprimerie de l'Etat, Port-au-Prince, Haiti 1959.

Moral Paul, Le paysan haitien, Editions G.P. Maisonneuve et Larose, Paris 1963.

Moussa Pierre, Les Nations Prolétaires, Editions P.U.F., Paris 1967.

Myrdal Gunnar, Le Tiers-Monde: sous-développement et développement, Editions I.N.E. D. P.U.F. 1958.

Nicolas Hogar, L'occupation américaine ou la revanche de l'Histoire, Washington 1955.

Padmore George, Africa, Britain's Third Empire, Editions Dennis Dobson Ltd., London 1948.

-117-

- Palloix Christian, L'économie mondiale capitaliste, tome 11 (Le stade monopoliste et l'impérialisme), Editions Maspéro, Paris 1971.
- Perroux François, L'Indépendance de la Nation, Editions Aubier Montaigne, Paris 1963
- Philip André, Histoire des faits économiques et sociaux, Editions Aubier Montaigne, Paris 1966.
- Pierre-Charles Gérard, L'économie haïtienne et sa voie de développement, Editions G.P. Maisonneuve et Larose, Paris 1968.
- Piétsch Max, La révolution industrielle, Petite Bibliothèque Payot, Paris 1963.

### REYNOLDS

- Contrat Collectif de travail No. 4 de l'Union des Ouvriers, Travailleurs, Employés de la Reynolds Haitian Mines, Miragoâne, Haiti 1968.
  - Reynolds Metal Annual Report 1971 - No. du 22 février 1972
  - Rapport annuel 1971 de la Société d'Aluminium Reynolds (Canada) limitée, Cap-de-la-Madeleine, 25 février 1972.
  - Rippy J. F. Background for point four: samples of profitable British investment in the Underdeveloped countries, in Journal of business history, Avril 1953.
- Rostow W.W., Les étapes de la croissance économique, Editions du Seuil, Paris 1963.
- Rouzier Semexant, Dictionnaire Géographique et Administratif d'Haïti, S.D. ni E.
- Sader Emile, Sur la politique économique brésilienne. Capitalisme, sous-développement et dictature militaire, in Revue, Critique de l'économie politique, No. 3, Editions Maspéro, Avril-Juin 1971.
- Saint-Surin Jacques, Indices démographiques et perspectives de la population d'Haïti de 1950 à 1980, Imprimerie de l'Etat, Port-au-Prince, 1962.
- Suavet Thomas, Dictionnaire économique et social, Editions ouvrières, Paris 1967.
- Subcommittee on Foreign Economic Policy of the Joint Economic Committee Congress of the United States, 84th Congress, 2en Session, Hearings, 10, 12 et 13 décembre 1956.
  - The Commission on Foreign Economic Policy, Staff papers presented to the Commission, Washington D.C. Février 1954.
- Traité marxiste d'économie politique, Le Capitalisme monopoliste d'Etat, tomes I et II, Editions sociales, Paris 1971.

-118-

Turin Laurent, Combat pour le développement, Editions ouvrières, Paris 1955.

Turnier Alain, Les Etats-Unis et le marché haïtien, Washington 1955.

Unesco, L'expérience Témoin d'Haïti, Paris 1951.

Vaissière Pierre de, St-Domingue La Société et la vie créoles sous l'ancien régime (1629-1789), Editions Perrin, Paris 1909.

### JOURNAUX

1. Courrier du Sud, No. du Lundi 15 Janvier 1968.
2. Courrier du Sud, No. 177, du Lundi 27 Janvier 1969.
3. L'Hebdomadaire politico-social "Les Griots", No. 26, du Jeudi 15 Mars 1967.
4. Moniteur: Loi minière du 23 Décembre 1943.
  - Contrat du 8 Février 1944.
  - Contrat du 5 Mars 1949.
  - Contrat du 7 Mars 1963.
  - Jeudi 24 février 1944
5. Le Nouveau Monde, No. du vendredi 16 Août 1968; No. du Jeudi 13 Juillet 1972.
6. Le DEVOIR, No. des Mercredi 13 octobre 1971
  - " " Mardi 30 janvier 1973
  - " " Mardi 24 Avril 1973
  - " " Lundi 28 Mai 1973
7. The New-York Times, Livraison du dimanche 10 septembre 1972.

### REVUES

1. Faculté d'Ethnologie: Revues no. 2 (quelques Moeurs et Coutumes des Paysans Haïtiens par Dr. J. B. Romain).
2. Jeune Afrique, no. 380, du 21 Avril 1968.
3. Sélection du Reader's Digest, du mois de mars 1968.
4. FORTUNE, Décembre 1967.
5. Documentation française No. 1265 du 29 Mars 1972.
6. Critique de l'Economie Politique No. 1 et 3.

20

Bibliography on Multinational Corporations

compiled by

John G. Craig

with the assistance of

Ed Ksenych

Dept. of Sociology and Anthropology

York University

Toronto

June 1972



A. Listed by authors (list includes; books, articles and gov't publications)

1. Adler-Karlsson, Gunnar  
1970 Reclaiming the Canadian Economy. Anansi: Toronto.
2. Ady, Peter (ed.)  
1971 Private Foreign Investment and the Developing World. New York: Praeger.
3. Africa Today  
1970 "Apartheid and Imperialism." Africa Today 17 (Sept-Oct):1-42.
4. Africa Today  
1970 "Allies in Empire: The US and Portugal in Africa." Africa Today 17 (July-Aug):1-36.
5. Aquilar, Francis Joseph  
1967 Scanning the Business Environment. New York: Macmillan.
6. Aharoni, Yair  
1966 The Foreign Investment Decision Process. Boston: Harvard University Press.
7. Aiken, Michael and Paul E. Mott  
1970 The Structure of Community Power. New York: Random House.
8. Aitken, Hugh G.J.  
1961 American Capital and Canadian Resources. Cambridge: Harvard University Press.
9. Aitken, H.G.  
1961 American Capital and Canadian Resources. Cambridge: Harvard University Press.
10. Aitken, Thomas Jr.  
1962 A Foreign Policy for American Business. New York: Harper and Bros.
11. Angel, Juvenal L.  
1969 Directory of American Firms Operating in Foreign Countries. New York: A World Trade Academy Press Publications.
12. Atlantic Council Report  
1967 Selected Sections in Gene Bradley (ed.) Building the American-European Market. Homewood, Ill.: Dow Jones-Irwin.
13. The Atlantic Institute  
1970 The Technology Gap: US and Europe. New York: Praeger.
14. Ball, George W.  
1968 "Cosmocorp: The Importance of Being Stateless." Atlantic Community Quarterly 6 (Summer):163-170.

15. Baran, Paul A.  
1957 The Political Economy of Growth. New York: Monthly Review Press.
16. Baranson, Jack  
1967 Manufacturing Problems in India: The Cummins Diesel Experience. Syracuse, N.Y.: Syracuse University.
17. Baranson, Jack  
1968 "Will there be an Auto Industry in the LDC's (Less Developed Countries) future?" Columbia Journal of World Business 3 (May-June):48-54.
18. Baranson, Jack  
1969 Industrial Technologies for Developing Economies. New York: Praeger.
19. Baranson, Jack  
1970 "Technology Transfer Through the International Firm." American Economic Review, Papers and Proceedings 60 (May):435-440.
20. Baranson, Jack  
Technology for Undeveloped Areas: An Annotated Bibliography.
21. Basch, Antonin and Milic Kybal  
1970 Capital Markets in Latin America: A General Survey and Six Country Studies. New York: Praeger.
22. Baumol, William  
1962 "On the Theory of the Expansion of the Firm." American Economic Review 52 (December):1078-1087.
23. Behrman, Jack N.  
1968 Direct Manufacturing Investment, Exports and the Balance of Payments. New York: National Foreign Trade Council.
24. Behrman, Jack N.  
1969 "Multinational Enterprise: The Way to Economic Internationalism?" Journal of Canadian Studies (May).
25. Behrman, Jack N.  
1969 Some Patterns in the Rise of the Multinational Enterprise. Chapel Hill: University of North Carolina School of Business, Research Monograph 18.
26. Behrman, Jack N.  
1970 An Essay on Some Critical Aspects of the International Corporation. Ottawa: Economic Council of Canada (mimeo).
27. Behrman, Jack N.  
1970 National Interests and the Multinational Enterprise. Englewood Cliffs: Prentice-Hall.
28. Behrman, Jack N.  
1971 U.S. International Business and Governments. New York: McGraw-Hill.
29. Beigie, C. E.  
1970 The Canadian-U.S. Automotive Agreement: An Evaluation. Montreal: Canadian-American Committee.

30. Bell, Harry H.  
1971 *Tariff Profiles in Latin America*. New York: Praeger.
31. Belli, R. David  
1970 "Sales of Foreign Affiliates of U.S. Firms, 1961-65, 1967 and '68." *Survey of Current Business* 50 (October):18-20.
32. Bennett, Robert A.  
1968 "Foreign Banks in the U.S. Grow in Size." *American Banker* 31.
33. Bennett, Robert A. and Beverly B. Palmer  
1970 "International Activities of United States Banks." *American Banker* 27 (February):
34. Bergeron, Leandre  
1971 *The History of Quebec: A Patriote's Handbook*. Toronto: New Canada Publications.
35. Berman, H. J. and J. R. Garson  
1967 *United States Export Controls - Past, Present and Future*. *Columbia Law Review* 67 (May):791-890.
36. Bernstein, Marvin D. (ed.)  
1966 *Foreign Investment in Latin America*. New York: Knopf.
37. Binger, James H.  
1972 "Outlook for U.S. Businesses Abroad." *U.S. News and World Report* (January 31):40-44.
38. Bliss, Michael  
1970 "Canadianizing American Business: The Roots of the Branch Plant." Pp. 27-42 in Ian Lumsden (ed.) *The Americanization of Canada*. Toronto: University of Toronto Press.
39. Blough, Roy  
1968 *International Business: Environment and Adaptation*. New York: McGraw-Hill.
40. Blyth, C. D. and E. B. Carty  
1956 "Non-Resident Ownership of Canadian Industry." *Canadian Journal of Economics and Political Science* 22 (November):449-460.
41. Borrmann, Werner A.  
1968 "The Problem of Expatriate Personnel and Their Selection in International Enterprises." *Management International* 8:37-48.
42. Bostock, Mark and Charles Harvey  
1972 *Economic Independence and Zambian Copper: A Case Study of Foreign Investment*. New York: Praeger.
43. Bradley, Gene E.  
1967 *Building the American-European Market*. Homewood, Ill.: Dow Jones-Irwin.

- 4-
44. Bradley, Gene E. and Edward C. Bursk  
1972 "Multinationalism and the 29th Day." Harvard Business Review 4  
(Jan-Feb):37-47.
  45. Bradshaw, Marie T.  
1969 "U.S. Exports to Foreign Affiliates of U.S. Firms." Survey of  
Current Business (May):34-51.
  46. Brash, Donald T.  
1966 American Investment in Australian Industry. Cambridge: Harvard  
University Press.
  47. Brecher, Irving and S. S. Reisman  
1957 Canada - United States Economic Relations. Ottawa: Royal Commission  
on Canada's Economic Prospects.
  48. Brecher, Irving  
1965 Capital Flows Between Canada and the United States. Montreal:  
Canadian-American Committee.
  49. Brewster, Kingman Jr.  
1960 Law and United States Business in Canada. Montreal: Canadian-  
American Committee.
  50. Brewster, Kingman Jr.  
1960 Law and United States Business in Canada. Montreal: Canadian-  
American Committee.
  51. Brewster, Kingman  
1968 Antitrust and American Business Abroad. New York: McGraw-Hill.
  52. Brimmer, A. F.  
1966 "Direct Investment and Corporate Adjustment Techniques Under the  
Voluntary U.S. Balance of Payments Program." Journal of Finance  
21 (May):266-282.
  53. Broehl, Wayne G. Jr.  
1968 The International Basic Economy Corporation. National Planning  
Association.
  54. Brooke, Michael Z. and H. Lee Remmers  
1970 The Strategy of Multinational Enterprise: Organization and  
Finance. London: Longman Group.
  55. Brooks, John  
1969 Business Adventures. London: Victor Gollancz.
  56. Brosh, Donald T.  
American Investment in Australian Industry. Canberra: Australian  
National University Press.
  7. Brossard, Philippe  
Sold American! Toronto: Peter Martin Associates Limited.
  58. Brown, Courtney  
1970 World Business, Promise and Problems. New York: The Macmillan Co.

59. Brown, Craig  
1966 The Nationalism of the National Policy in Peter Russell (ed.)  
Nationalism in Canada. Toronto: McGraw-Hill.
60. Bryson, George D.  
1964 Profits from Abroad. New York: McGraw-Hill.
61. Business International  
1967 Worldwide Executive Compensation. New York: Business International.
62. Business International Corporation  
1970 Nationalism in Latin America. New York: B.I.C.
63. Business Week (ed.)  
1969 U.S. Antitrust Muscle Makes Europe Wince. Business Week (Nov. 8).
64. Buzzell, Robert  
1968 "Can you Standardize Multinational Marketing?" Harvard Business  
Review 46 (Nov-Dec):102-113.
65. Caiden, Gerald E.  
1969 "Development Administration and Administrative Reform." International  
Social Science Journal 21 ( ):9-23.
66. Cairns, James P.  
1971 The Regulation of Restrictive Practices: Recent European Experience.  
Ottawa: Economic Council of Canada (mimeo).
67. Calon, J. B.  
1961 "The International Company: Elements of a General Theory." Journal  
du droit International 88:695-733.
68. Carlisle, A. E.  
1967 Cultures in Collision: U.S. Corporate Policy and Canadian Subsidiaries.  
Ann Arbor: Bureau of Industrial Relations, University of Michigan.
69. Carr, D. W.  
1971 Recovering Canada's Nationhood. Ottawa: Canada Publishing Co.
70. Caves, R. E. and G. L. Reuber  
1969 Canadian Economic Policy and the Impact of International Capital  
Flows. Toronto: University of Toronto Press.
71. Caves, Richard E.  
1971 "International Corporations: The Industrial Economics of Foreign  
Investment." Economica 38 (Feb):1-27.
72. Chandler, A. D. Jr.  
1966 Strategy and Structure. Garden City, N.Y.: Anchor.
73. Chandler, Godfrey  
1970 "The Myth of Oil Power: International Groups and National  
Sovereignty." International Affairs 46 (Oct):710-18.

74. Cherns, A. B., Jeremy Mitchel and A. T. M. Wilson  
Social Science Research and Industry. Toronto: Clarke,  
Irwin and Co.
75. Chorafas, D. N.  
1968 The Knowledge Revolution. London: Allen and Unwin.
76. Clark, Gerald  
1965 Canada: The Uneasy Neighbor. Toronto: McClelland and Stewart.
77. Clark, S. D.  
1964 "Canada and Her Great Neighbour." The Canadian Review of  
Sociology and Anthropology 1 (November):193-201.
78. Connor, John T.  
1967 "Stimulating European Investment in the United States." Pp. 119-  
137 in Gene Bradley (ed.) Building the American-European Market.  
Homewood: Dow Jones-Irwin.
79. Committee of Returned Volunteers/Africa Group  
1971 Gulf Oil: A Study in Exploitation. New York: Committee of  
Returned Volunteers.
80. Cooper, Richard N.  
1968 The Economics of Interdependence: Economic Policy in the Atlantic  
Community. Toronto: McGraw-Hill.
81. Coser, Lewis A.  
1967 "Greedy Organizations." European Journal of Sociology 8:196-215.
82. Coyle, John J.  
1965 Readings in International Business.
83. Cracco, Etienne  
1970 International Business - 1970: A Selection of Current Readings.  
East Lansing, Mich.: MSU International Business and Economic  
Studies.
84. Craig, Gerald  
1968 The United States and Canada. Cambridge: Harvard University  
Press.
85. Craig, John G.  
1972 "What is a Good Corporate Citizen? Paper presented to the  
Complex Organization Section of the Canadian Association of  
Sociology and Anthropology, June 1972, McGill University,  
Montreal, Quebec.
86. Crispo, John  
1967 International Unionism: A Study in Canadian-American Relations.  
Toronto: McGraw-Hill.
87. Crispo, John H. G.  
1967 The Role of International Unionism in Canada. Montreal:  
Canadian-American Committee.

88. Currie, A. W.  
1961 "Canadian Attitudes Toward Outside Investors." The Canadian Banker (Spring) 68:22-35.
89. Dales, J. H.  
1966 The Protective Tarriff in Canada's Development. Toronto: Univ. of Toronto Press.
90. Daniels, John D.  
1971 Recent Foreign Direct Manufacturing Investment in the United States. New York: Praeger.
91. Dean, Heather  
Scarce Resources: The Dynamics of American Imperialism. Detroit: Radical Education Project.
92. Deane, Marjorie (ed.)  
1969 "Boundless Banking - An International Survey." Economist (Nov. 15).
93. DeMuth, Jerry  
1967 "G. E. Profile of a Corporation." Dissent (July-August):2-12.
94. Department of Industry, Trade and Commerce  
1972 Foreign-Owned Subsidiaries in Canada, 1964-1969. Ottawa: Publicity Branch, Dept. of Industry, Trade and Commerce.
95. Dickey, John Sloan (ed.)  
1964 The United States and Canada. Englew-od Cliffs: Prentice-Hall.
96. Dichter, Ernest  
1965 "The World Customer." Pp. 225-237 in John J. Coyle (ed.) Readings in International Business.
97. Dixon, D. A.  
1968 "A Neglected Aspect of the Foreign Ownership of Wealth." Economic Record 44 (September):349-356.
98. Dominion Bureau of Statistics  
Manufacturing Industries of Canada. Ottawa: Information Canada.
99. Dominion Bureau of Statistics  
Manufacturing Industries of Canada. Section II: Type of Organization and Size of Establishment. Ottawa: Queens Printer.
100. Donner, Frederic G.  
1967 The World-Wide Industrial Enterprise. New York: McGraw-Hill.
101. Douglas, William  
1969 "Business for the People." Management Today (November):107-9, 100.
102. Dunning, John H.  
1958 American Investment in British Manufacturing Industry. London: Random House.

103. Dunning, John H.  
1967 Foreign Capital and Economic Growth in Europe.
104. Dunning, John H.  
1969 "American Growth in Britain." Management Today (February).
105. Dunning, John H.  
1969 "The Role of American Investment in the British Economy."  
London: Political and Economic Planning Broadsheet No. 507.
106. Dunning, John H.  
1970 Studies in International Investment. London: Allen and Unwin,
107. Dunning, John H.  
1972 The Multinational Enterprise. New York: Praeger.
108. Drucker, Peter F.  
1968 The Age of Discontinuity. New York: Harper and Row. Particularly Ch. 5 "The Global Shopping Center".
109. Drummon, Ian M.  
The Canadian Economy: Structure and Development, Revised edition.  
Georgetown, Ont.: Irwin-Dorsey.
110. Eastman, H. C. and S. Stykolt  
1967 The Tariff and Competition in Canada. Toronto: Macmillan.
111. E.E.C. Commission  
1968 The Electronic Industry of the EEC Countries and American Investment. Brussels.
112. Eells, Richard  
1969 "Multinational Corporations: The Intelligence Function."  
Columbia Journal of World Business 4 ( ):14-24.
113. Eldon, Donald  
1970 The Oligopoly Problem in Competition Policy. Ottawa: Economic Council of Canada. (Background Study to the Interim Report on Competition Policy.)
114. Eleen, John W. and Ashley G. Bernardine  
1971 Shutdown. Toronto: Ontario Federation of Labour.
115. Emery, Robert F.  
1971 The Financial Institutions of Southeast Asia. New York: Praeger.
116. English, H. E.  
1964 Industrial Structure in Canada's International Competitive Position. Montreal: Canadian-American Committee.
117. English, H. E.  
1965 "Automobility - Predicament or Precedent." The Canadian Banker  
72 (Summer):23-35.



118. English, H. E.  
1970 "Foreign Ownership Reviewed." The Canadian Banker 77 (January-February):13-17.
119. Estaing, Oliver Giscard d'  
1967 "Multinational Companies." Pp. 213-233 in Gene Bradley (ed.) Building The American-European Market. Homewood, Ill.: Dow Jones-Irwin.
120. Evans, Peter B.  
1971 "National Autonomy and Economic Development: Critical Perspectives on Multinational Corporations in Poor Countries." International Organization 25 (Summer):675-692.
121. Evans, Robert Jr.  
1971 The Labor Economics of Japan and the United States. New York: Praeger.
122. Farmer, Richard N. and Barry M. Richman  
1964 "A Model for Research in Comparative Management." California Management Review 7 (Winter):55-68.
123. Farmer, Richard and Barry Richman  
1966 International Business: An Operational Theory. Homewood: Irwin.
124. Farmer, Richard N.  
1966 "Organizational Transfer and Class Structure." Academy of Management Journal ( ):204-216.
125. Farmer, Richard N.  
1967 Incidents in International Business. Homewood, Ill.: Irwin.
126. Farmer, Richard N.  
1968 International Management. Belmont, Calif.: Dickenson Publishing Co.
127. Fann, K. T. and Donald C. Hodges (eds.)  
1970 Readings in American Imperialism. Boston: Porter Sargent.
128. Fayerweather, John.  
1960 Management of International Operations. New York: McGraw-Hill.
129. Fayerweather, John.  
1969 International Business Management. New York: McGraw-Hill.
130. Feld, Werner J.  
1970 Transnational Business Collaboration Among Common Market Countries: Its Implication for Political Integration. New York: Praeger.
131. Financial Post  
1971 Survey of Industrials 1971. Toronto: The Financial Post.
132. Finger, Nachum  
1971 The Impact of Government Subsidies on Industrial Management: The Israeli Experience. New York: Praeger.

133. Finn, David.  
1969 The Corporate Oligarch. New York: Simon and Schuster.
134. Forbes editors  
1971 "Multicompanies." Forbes 107 (January 1):105-107.
135. Fosbrooke, A. Leonard  
1967 Vademecum on Remunerative Policies and Practices of Directors of Canadian Corporations.
136. Fouraker, Lawrence E. and John M. Stopford  
1968 "Organizational Structure and the Multinational Strategy." Administrative Science Quarterly 13:47-64.
137. Frank, Andre Gunder  
1967 Capitalism and Underdevelopment in Latin America: Historical Studies of Chile and Brazil. New York: Monthly Review Press.
138. Franko, Lawrence G.  
1971 Joint Business Venture Survival in Multinational Corporations. New York: Praeger.
139. Freeman, Christopher  
1965 "Research and Development in Electronic Capital Goods." National Institute for Economic Research 35 (November):40-49.
140. Friedmann, Wolfgang G. and George Kalmanoff  
1961 Joint International Business Ventures. New York: Columbia University Press.
141. Friedmann, Wolfgang G. and Leo Mates  
1968 Joint Business Ventures of Yugoslav Enterprises and Foreign Firms. New York: Columbia University and Belgrade: Institute of International Politics and Economics.
142. Friedmann, W. G. and S. P. Beguin  
1971 Joint International Business Ventures in Developing Countries. New York: Columbia University Press.
143. Gabriel, P. P.  
1967 The International Transfer of Corporation Skills. Boston: Graduate School of Business Administration, Harvard University.
144. Galeano, Eduardo  
1969 "The Denationalization of Brazilian Industry." Monthly Review 21 (December):11-30.
145. Galloway, Jonathan F.  
1970 "Multinational Enterprises as World Wide Interest Groups." Paper presented at the 66 Annual Meeting of the American Political Science Association, Los Angeles, September 8-12.
146. Geutzkow, H.  
1955 Multiple Loyalties: Theoretical Approach to a Problem in International Organization. Princeton, N.J.: Princeton University.

147. Geiger, Theodore  
1961 The General Electric Company in Brazil. New York: National Planning Association.
148. Gibson, Charles R.  
1971 Foreign Trade in the Economic Development of Small Nations. New York: Praeger.
149. Gibson, J. D.  
1956 "Changing Influence of the United States on The Canadian Economy." Canadian Journal of Economics and Political Science (November)22: 421-36.
150. Giuttari, Theodore R.  
1970 The American Law of Sovereign Immunity: An Analysis of Legal Interpretation. New York: Praeger.
151. Glaser, William A.  
1966 "International Mail Surveys of Informants." Human Organization 25 (Spring):78-86.
152. Godfrey, Dave and Mel Watkins  
1970 Gordon to Watkins to You. Toronto: New Press.
153. Goldenberg, Shirley B. and Francis B. Bairstow (eds.)  
1965 Domination or Independence? The Problem of Canadian Autonomy in Labour-Management Relations. Montreal: McGill University, Industrial Relations Centre.
154. Gonick, C. W.  
1970 "Foreign Ownership and Political Decay." Pp. 43-74 in Ian Lumsden (ed.) The Americanization of Canada. Toronto: University of Toronto Press.
155. Gordon, Walter  
1966 Choice for Canada. Toronto: McClelland and Stewart.
156. Gordon, Walter  
1967 Which Choice for Canada? Continentalism vs Nationalism. Toronto: The Ontario Woodsworth Memorial Foundation.
157. Government of Canada  
1972 Foreign Direct Investment in Canada. Ottawa: Information Canada. (Gray report)
158. Grant, George P.  
1965 Lament for a Nation. Toronto: McClelland and Stewart.
159. Gray, Herb  
1971 A Citizen's Guide to the Herb Gray report. Toronto. New Press.
160. Gruber, William, Dilheap Mehta and Raymond Vernon  
1967 "The R & D Factor in International Trade and International Investment of United States Industries." The Journal of Political Economy (October):20-27

161. Guback, Thomas H.  
1969 The International Film Industry. Bloomington: Indiana University Press.
162. Hacker, Louis M.  
1967 Foreign Investments in Americas Growth. Washington: Information Service.
163. Hartshorn, J. E.  
1962 Politics and World Oil Economics. New York: Praeger.
164. Hartshorn, J. E.  
1967 Oil Companies and Governments. London: Faber and Faber.
165. Hasegawa, Norishige  
1969 Direct Investment of Foreign Capital in Japan. Washington: Atlantic Council.
166. Heeney, A. D. P.  
1972 "Independence and Partnership: The Search for Principles." International Journal 27 (Spring):159-197.
167. Heilbroner, Robert  
1971 "Multinational Corporations." The New York Review of Books (February 11):20-25.
168. Heilbroner, Robert L., Morton Mintz, Colman McCarthy et al.  
1972 In the Name of Profit. Garden City, N.Y.: Doubleday.
169. Helleiner, G. K.  
1968 "New Forms of Private Foreign Investment in Africa." Journal of Modern African Studies.
170. Heller, Robert  
1968 "The March of the Multinationals." Management Today (April): 98-103.
171. Hellmann, Rainer  
1970 The Challenge to U.S. Dominance of the International Corporation. New York: Dunellen.
172. Helmers, H. O.  
1967 The United States-Canadian Automobile Agreement: A Study in Industry Adjustment. Ann Arbor: University of Michigan.
173. Hill, G. P.  
1968 Shell Refining Company. London: London School of Economics.
174. Hindley, B. V.  
1971 The Economic Theory of Patents, Copyrights and Registered Industrial Designs. Ottawa: Economic Council of Canada (mimeo).
175. Hirsch, Seev  
1965 Location of Industry and International Competitiveness. Cambridge: Harvard Business School.

176. Hirsch, Seev  
1971 The Export Performance of Six Manufacturing Industries: A Comparative Study of Denmark, Holland, and Israel. New York: Praeger.
177. Hoffman, Stanley  
1968 Gullivers Troubles: The Setting of American Foreign Policy. New York: Council of Foreign Relations.
178. Holton, Richard H.  
1970 "Marketing Policies in Multinational Corporations." Journal of International Business Studies (Summer):
179. Hufbaver, G. C. and F. M. Adler  
1968 Overseas Manufacturing Investment and the Balance of Payments. U.S. Treasury Tax Policy Study #1. Washington: Government Printing Office.
180. Hunter, A.  
1966 "The Indonesian Oil Industry." Australian Economic Papers 5 (June):9-106.
181. Huson, A. G.  
1957 "Foreign Control of Canadian Business." Business Quarterly 22 (Fall):249-258 also (Winter):351-359.
182. Huson, A. G.  
1958 "How a Foreign Subsidiary Can Win Friends in Canada." Business Quarterly 23 (Spring):34-36.
183. Hymer, Stephen  
1966 "Direct Foreign Investment and the National Economic Interest." in Peter Russell (ed.) Nationalism in Canada. Toronto: McGraw-Hill.
184. Hymer, Stephen  
1970 "The Coming of Multinational Corporations." Canadian Forum (April-May):82-86.
185. Hymer, Stephen  
1972 "The Multinational Corporation: Your Home is our Home." Canadian Dimension 8 (March-April):29-35.
186. Ianni, Octavio  
1970 Crisis in Brazil. New York: Columbia University Press.
187. Illich, Ivan  
1969 "Outwitting the Developed Countries." New York Review of Books 13 (November 6):20.
188. Illinois Institute of Technology (IIT) Research Institute  
1969 Traces: Technology in Retrospect and Critical Events in Science Chicago: IIT Research Institute, Vols. 1 & 2.

189. Inkeles, A.  
1969 "Making Men Modern: On the Causes and Consequences of Individual Change in Six Developing Countries." American Journal of Sociology 75 ( ):208-225.
190. Innis, Harold Adams  
Essays in Canadian Economic History. Toronto: University of Toronto Press.
191. Round Table Inter-American Development Bank  
1968 Multinational Investment, Public and Private, In the Economic Development and Integration of Latin America. Bogota, Columbia.
192. International Joint Bus. Ventures in Dev. Countries (ed.)  
1968 International Joint Business Ventures in Developing Countries. International Joint Business Ventures in Developing Countries (December).
193. Committee on the International Migration of Talent  
1970 The International Migration of High-Level Manpower: Its Impact on the Development Process. New York: Praeger.
194. Jacoby, Neil H.  
1970 "The Multinational Corporation." The Center Magazine 3 (May):37-55.
195. Jacobs, Norman  
1971 Modernization Without Development: Thailand as an Asian Case Study. New York: Praeger.
196. Jalle, Pierre  
1968 The Pillage of the Third World. New York: Monthly Review Press.
197. Jay, Anthony  
1967 Management and Machiavelli; an Inquiry into the Politics of Corporate Life. New York: Holt, Rinehart and Winston.
198. Joint Economic Committee 90th Congress  
1967 Foreign Government Restraints on U.S. Bank Operations Abroad. Washington: U.S. Government Printing Office.
199. Johnson, Harry G.  
1962 Canada in a Changing World Economy. Toronto: University of Toronto Press.
200. Johnson, Harry G.  
1963 The Canadian Quandary: Economic Problems and Policies. Toronto: McGraw-Hill.
201. Johnson, Harry G.  
1970 International Economic Questions Facing Britain, the United States and Canada in the 70's. London: British-North American Committee.

202. Johnstone, A. W.  
1965 United States Direct Investment in France. Boston: MIT Press.
203. Judge, A. J. N.  
1969 "Multinational Business Enterprises." Pp. 1189-1214 in  
Yearbook of International Organizations, 12th Edition, 1968-69.  
Brussels: Union of International Associations.
204. Kaiser, Karl  
1971 "Transnational Relations as a Threat to the Democratic Process."  
International Organization 25 (Summer):706-720.
205. Kapp, K. W.  
1963 The Social Costs of Business Enterprise. New York: Asia  
Publishing House.
206. Keegan, Warren J.  
1968 "Acquisition of Global Business Information." Columbia Journal  
of World Business 3 (March-April):35-41.
207. Kelner, Merrijoy  
1971 "The Economic Elite and the Social Structure of Canada." Pp. 203-  
208 in W. E. Mann (ed.) Canada: A Sociological Profile. Toronto:  
Copp Clark.
208. Kochen, Manfred and Karl W. Deutsch  
1969 "Toward a Rational Theory of Decentralization: Some Implications  
of a Mathematical Approach." American Political Science Review  
63 (September):734-750.
209. Kolde, Endel J.  
1966 "Business Enterprise in a Global Context." California Manage-  
ment Review 8 (Summer):31-48.
210. Kierans, E. W.  
1967 Challenge of Confidence. Toronto: McClelland and Stewart.
211. Kidron, Michael  
1965 Foreign Investment in India. New York: Oxford University Press.
212. Kim, Seung Hee  
1970 Foreign Capital for Economic Development: A Korean Case Study.  
New York: Praeger.
213. Kindleberger, Charles P.  
1969 American Business Abroad. New Haven: Yale University Press.
214. Kindleberger, Charles P. (ed.)  
1970 The International Corporation: A Symposium. Cambridge:  
M.I.T. Press.
215. Kindleberger, Charles P.  
1970 Power and Money: The Economics of International Politics and  
the Politics of International Economics. New York: Basic

216. Kneen, Brewster  
1971 The Economy of Sugar. Toronto: The Centre for the Study of Institutions and Theology (Censit).
217. Kraemar, John Z.  
1971 Marketing Research in the Developing Countries: A Handbook. New York: Praeger.
218. Krause, Lawrence B.  
1968 European Economic Integration and the U.S. New York: The Brooking Institution.
219. Kujawa, Duane  
1971 International Labor Relations Management in the Automotive Industry: A Comparative Study of Chrysler, Ford and General Motors. New York: Praeger.
220. Kust, Matthew J.  
Foreign Enterprise in India: Laws and Policies. Chapel Hill: University of North Carolina Press.
221. Lagos, Gustavo  
1968 "Socio-economic, Legal and Institutional Aspects of Multinational Enterprises." Pp. 191-231 in Inter-American Development Bank (eds.) Multinational Investment, Public and Private, in the Economic Development and Integration of Latin America. Bogota: Round Table Proceedings.
222. Layton, Christopher  
1969 European Advanced Technology: A Programme for Integration. London: Allen and Unwin.
223. Laxer, James  
1970 The Energy Poker Game: The Politics of the Continental Resource Deal. Toronto: New Press.
224. Laxer, Jim  
1972 "The Story Behind the Auto Pact." Last Post 2 (December-January): 31-40.
225. Lea, Sperry  
1962 The U.S. Softwood Lumber Situation in a Canadian-American Perspective. Montreal: Canadian-American Committee.
226. Lea, Sperry  
1963 Canada and the U.S. Capital Restraint Programs. Montreal: Canadian-American Committee.
227. Leenders, M. R.  
1965 "American Subsidiary and Buy Canadian." Business Quarterly 30 (Summer):36-43.
228. Levitt, Kari  
1970 Silent Surrender. Toronto: Macmillan of Canada.



229. Lewis, James and Samuel  
1972 "Why Canada's Book Publishing Industry Should be Repatriated."  
Canadian Dimension 8 (#3):23-25, 48-49.
230. Lindeman, John and Donald Armstrong  
1960 Policies and Practices of United States Subsidiaries in Canada.  
Montreal: Canadian-American Committee.
231. Lipson, Harry A. and Douglas F. Lamont  
1969 "Marketing Policy Decisions Facing International Marketers in  
the Less-Developed Countries." Journal of Marketing 33  
(October):24-31.
232. Lithwick, N. H.  
1969 Canada's Science Policy. Toronto: Methuen.
233. Litvak, I. A. and R. A. Young  
1965 "Marketing Research by U.S. Subsidiaries - Domestic or Imported?"  
The Business Quarterly 30 (Summer):622-69.
234. Litvak, I. A.  
1967 The Nation Keepers: Canadian Business Perspectives. Toronto:  
McGraw-Hill.
235. Litvak, I. A. and C. J. Maule  
1969 "The Multinational Firm and Conflicting National Interests."  
Journal of World Trade 3 (May /June):309-318.
236. Litvak, I. A. and C. J. Maule  
1969 "Multinational Corporation and Canadian R and D. Policies."  
Science Forum 2 (August):21-23.
237. Litvak, I. A. and C. J. Maule  
1969 "Extraterritoriality and Conflict Resolution." Journal of  
Conflict Resolution 13 (September):305-319.
238. Litvak, I.A. and C. J. Maule  
1970 "The Impact of Foreign Investment of Professional Manpower in  
Canada," in Scenario for Growth. Toronto: Toronto  
Stock Exchange.
239. Litvak, I. A. and C. I. Maule (eds.)  
1970 Foreign Investment: the Experience of Host Countries. New York:  
Praeger Special Studies.
240. Litvak, I. A. and C. J. Maule  
1971 Foreign Investment in Mexico: Some Lessons for Canada. Toronto:  
Behind the Headlines 30 (No. 5-6 July).
241. Litvak, I. A. and C. J. Maule  
1970 "The Multinational Corporation: Some Perspectives." Canadian  
Public Administration 13 (Summer):130-139.

242. Litvak, I. A. and C. J. Maule (eds.)  
1971 Dual Loyalty: Canadian-U.S. Business Arrangements. Toronto:  
McGraw-Hill.
243. Lowe, Howard D.  
1965 "Doing Business in the Developing Countries." Business  
Horizons (Fall):25-33.
244. Lumsden, Andrew  
1968 "Massey-Ferguson's Billion Dollar Battle." Management Today  
(October):66-73, 146.
245. Lumsden, Ian (ed.)  
1970 Close the 49th Parallel, etc. The Americanization of Canada.  
Toronto: University of Toronto Press.
246. Lund, Harold  
1967 Swedish Business Investment Abroad, 1960-1963. Stockholm:  
Federation of Swedish Industries.
247. McCaffrey, G. (ed.)  
1968 The U.S. and Us. Toronto: Report of the 37th Couchiching  
Conference, Canadian Institute of Public Affairs.
248. McCreary, Edward  
1964 The Americanization of Europe. Garden City: Doubleday.
249. MacDonald, Ian  
1966 Foreign Ownership: Villain or Scapegoat? in Peter Russel (ed.)  
Nationalism in Canada. Toronto: McGraw-Hill. Pp. 178-190.
250. McDonald, Bruce C.  
1971 Copyright in Context: The Challenge of Change., Ottawa:  
Economic Council of Canada (mimeo).
251. Macdougall, G. D. A.  
1960 "The Benefits and Costs of Private Foreign Investment: A  
Theoretical Approach." Economic Record 36 (June):13-35.
252. McDougall, W. J. and G. Fogelberg  
1968 Corporate Boards in Canada.
253. McKersie, Robert, Charles Perry and Richard E. Walton  
1965 "Intraorganizational Bargaining in Labor Negotiations." The  
Journal of Conflict Resolution 9 (December):463-479.
254. MacMillan, J. and B. Harris  
1968 The American Take-Over of Britain. London: Leslie Frewin.
255. MacMillan, David S. (ed.)  
1972 Canadian Business History. Toronto: McClelland and Stewart.

256. McMillan, C.  
1964 International Enterprise in a Developing Economy: A Study of U.S. Business in Brazil. East Lansing: Michigan State Univ.
257. Madeheim, Huxley, Edward Masse and Charles Stern  
1965 International Business: Essays and Articles. New York: Holt, Rinehart and Winston.
258. Magdoff, Harry  
1969 The Age of Imperialism: The Economics of U.S. Foreign Policy. New York: Monthly Review Press.
259. Mandel, Ernest  
1968 Marxist Economic Theory. New York: Monthly Review Press.
260. Martyn, Howe  
1969 "I Spy." Columbia Journal of World Business 4 ( ):47-56.
261. Martyn, Howe  
1970 Multinational Business Management. Boston: Heath
262. Mason, Edward S.  
1959 The Corporation in Modern Society. Cambridge: Harvard University Press.
263. Mason, Edward  
1970 "The Corporation in the Post-Industrial State." California Management Review 12 (Summer):5-25.
264. Mathews, Roy A.  
1966 "Canada Considers Closer U.S. Ties." Harvard Business Review 44 (May-June):57-60.
265. Mathias, Philip  
1971 Forced Growth. Toronto: James Lewis and Samuel.
266. Maule, C. J.  
1968 "Antitrust and the Takeover Activity of American Firms in Canada." Journal of Law and Economics 11 (October):423-432.
267. May, S. and G. Plaza  
1958 The United Fruit Company in Latin America. Washington: National Planning Association.
268. Mazze, Edward  
1969 "World-Wide Marketing - A Four Stage Evolution." Business Management (October).
269. Melloan, George  
1969 "Soviet Union Expands its Business Activities in Western Countries." Wall Street Journal (November 17).
270. Merbau, Meir  
1969 Technological Dependence, Monopoly and Growth. New York: Pergamon Press.

271. Middleton, Garrick  
1969 "American Attitudes to Investment in Australia." Business Review (June).
272. Mikesell, R. F.  
1949 Arabian Oil: America's Stake in the Middle East. Chapel Hill: University of North Carolina Press.
273. Mikesell, Raymond  
1962 U.S. Private and Government Investment Abroad. Eugene: University of Oregon Books.
274. Mikesell, R. F. and Bartsch, W. H.  
1971 Foreign Investment in the Petroleum and Mineral Industries: Case Studies in the Investor-Host Country Relations. Baltimore: John Hopkins Press.
275. Miller, John. T. Jr.  
1970 Foreign Trade in Gas and Electricity in North America: A Legal and Historical Study. New York: Praeger.
276. Miller, Robert W.  
1970 Corporate Ambassadors to Washington.
277. MITI (Japanese Ministry for Industry)  
1968 Special Report on Foreign Owned Firms in Japan. Tokyo: Sept. 25.
278. Model, Leo  
1967 "The Politics of Private Foreign Investment." Foreign Affairs (July):
279. Modelski, George  
1968 "The Corporation in World Society." Pp. 64-79 in G. W. Keeton and G. Schwarzenberger (eds.) Yearbook of World Affairs. New York: Praeger.
280. Morrison, Robert N.  
1970 Corporate Adaptability to Bilingualism and Biculturalism. Ottawa: Queens Printer.
281. Mummery, D. R.  
1968 The Protection of International Private Investment: Nigeria and the World Community. New York: Frederick A. Praeger.
282. Mutharika, B. W. T.  
1972 Toward Multinational Economic Cooperation in Africa. New York: Praeger.
283. Myers, Gustavus  
1968 History of Canadian Wealth. New York: Argosy-Antiquarian.
284. Nader, Ralph  
1970 GM and the Auto Industry. The Threat of Corporate Collectivism. Pp. 137-140 in J. H. Skolnick and Elliott Currie (eds.) American Institutions. Boston: Little, Brown and Co.

285. National Industrial Conference Board  
1965 Organization Structures of International Companies by H. Stieglitz.  
New York: Studies in Personnel Policy #198.
286. Nehrt, Lee Charles  
1970 The Political Climate for Private Foreign Investment: With  
Special Reference to North Africa. New York: Praeger.
287. News Front  
1970 25,000 Leading U.S. Corporations. New York: Year, Inc.
288. Neufeld, E. P.  
1969 A Global Corporation, A History of the International Development  
of Massey-Ferguson Limited. Toronto: University of Toronto  
Press.
289. Neufeld, E. P.  
1966 The Canadian Development Corporation - An Assessment of the  
Proposal. Montreal: Canadian Trade Committee.
290. Noyes Development Corporation  
1965 Investment and Plant Location in Canada 1965. Pearl River,  
N.Y.:
291. O'Connor, William E.  
1971 Economic Regulation of the World's Airlines: A Political  
Analysis. New York: Praeger.
292. Oglesby, Carl  
1968 "The New Roman Wolf." Interplay (November):30-38.
293. Okita, Saburo and Takco Miki  
1967 "Treatment of Foreign Capital - A Case Study for Japan,"  
in John H. Adler Capital Movements and Economic Development.  
New York: Macmillan.
294. Organisation for Economic Co-operation and Development  
1967 A Study of Resources Devoted to R and D in DECD Member  
Countries in 1963-64. Paris.
295. Ossenberg, Richard J. (ed.)  
1971 Canadian Society: Pluralism, Change and Conflict. Scarborough:  
Prentice-Hall.
296. Osterberg, David  
1970 "Youth Unrest and Global Normative Concensus." Paper presented  
at the Western Regional Division, Peace Research Society  
(International), Berkeley, June 1.
297. Osterberg, David and Fouad Ajami  
1971 "The Multinational Corporation: Expanding the Frontiers of  
World Politics." Journal of Conflict Resolution 15 (December):  
457-470.

298. Paguet, Gilles  
1972 The Multinational Firm and the Nation State. Toronto:  
Collier-Macmillan.
299. Park, L. C. and R. W.  
1962 Anatomy of Big Business. Toronto: Progress Books.
300. Parker, Peter  
1968 Multinational Company; The Significance of International  
Management. London: British Institute of Management Conference.
301. Pearson Commission  
1969 Partners in Development. London: Pall Mall Press.
302. Peccei Aurelio  
1969 The Chasm Ahead. New York: Macmillan.
303. Pelowski, Alan  
1971 "National Attributes and Cross National Business: A Combination  
Regression-Simulation Study." Paper presented at the Western  
Regional Division, Peace Research Society (International),  
Seattle Washington, February 15.
304. Penner, R. G.  
1962 "Inflow of Long-Term Capital and the Canadian Business Cycle  
1950-1960." Canadian Journal of Economics and Political  
Science 28 (November):527-542.
305. Penner, R. G.  
1966 "Benefits of Foreign Investment in Canada, 1950-1956."  
Canadian Journal of Economics and Political Science 32 (May):  
172-183.
306. Penner, R. G.  
1967 "On the Behaviour of Foreign Subsidiaries." Canadian Banker  
74 (Winter):82-89.
307. Penner, R. G.  
1970 "Policy Reactions and the Benefit of Foreign Investment."  
Canadian Journal of Economics 3 (May):213-222.
308. Penrose, E. T.  
1956 "Foreign Investment and the Growth of the Firm." Economic  
Journal 66 (June):220-235.
309. Penrose, E. T.  
1959 "Profit Sharing Between Producing Companies and Oil Countries  
in the Middle East." Economic Journal 69:238-254.
310. Penrose, E. T.  
1965 "Vertical Entegration with Joint Control of Raw Material  
Production." Journal of Development Studies 1 (April):251-268.

311. Penrose, E. T.  
1968 The Large International Firm in Developing Countries: The International Petroleum Industry. Cambridge, Mass.: The M.I.T. Press.
312. Perlmutter, Howard V.  
1969 "The Tortuous Evolution of the Multinational Corporation." Columbia Journal of World Business (January-February):
313. Perry, Robert L.  
1971 Galt, U.S.A. Toronto: Maclean-Hunter. A Financial Post Book.
314. Polk, Judd  
1968 "The New World Economy." Columbia Journal of World Business 3 (January-February):7-15.
315. Polk, Judd  
1968 "NAFTA: Sovereignty; Infra, Extra, Supra." Columbia Journal of World Business 3 (September-October):15-25.
316. Pope, W. H.  
The Elephant and the Mouse: A Handbook on Regaining Control of Canada's Economy. Toronto: McClelland and Stewart.
317. Potterton, W. J. (ed.)  
1970 International Businessmen's Who's Who, 1970. London: Burkes Peerage.
318. Prebisch, Ravi  
1971 Change and Development - Latin America's Great Task. New York: Praeger.
319. Price, Waterhouse and Co.  
1967 Information Guide for Doing Business in Canada-U.S.A. Price Waterhouse and Co.
320. Proehl, Paul O.  
1965 Foreign Enterprise in Nigeria: Laws and Policies. Chapel Hill: University of North Carolina Press.
321. Purser, W. F. C.  
1972 Metal-Mining in Peru, Past and Present. New York: Praeger.
322. Quinn, James Brian  
1969 "Technology Transfer by Multinational Corporation." Harvard Business Review 47 (November-December):147-161.
323. Rea, K. J. and J. T. McLeod  
1969 Business and Gov't in Canada: Selected Readings. Toronto: Methuen.
324. Reddaway, W. B.  
1968 Effects of U.K. direct Investment Overseas. Cambridge University Press.

325. Redekop, John H.  
1971 The Star-Spangled Beaver. Toronto: Peter Martin Associates.
326. Reid, G. L. and K. Allen  
1970 Nationalized Industries. London: Penguin Books.
327. Reuber, G. L. and F. Roseman  
1969 The Take-Over of Canadian Firms, 1945-61. Ottawa: Economic Council of Canada.
328. Rhodes, John B.  
1969 "The American Challenge Challenged." Harvard Business Review 47 (September-October):48-57.
329. Robinson, Harry J.  
1971 Prospectus Preparation for International Private Investment: A Guide for the Developing Countries. New York: Praeger.
330. Robinson, Richard D.  
1962 Cases in International Business. New York: Holt, Rinehart and Winston.
331. Robinson, Richard D.  
1964 International Business Policy. New York: Holt, Rinehart and Winston.
332. Robinson, Richard D.  
1967 International Management. New York: Holt, Rinehart and Winston.
333. Rodgers, R. S.  
1962 Canada Can Thrive. Toronto: Peter Martin Associates.
334. Rolfe, Sidney  
1968 "Updating Adam Smith." Interplay (November):15-19.
335. Rolfe, Sidney E.  
1969 The International Corporation. Paris: International Chamber of Commerce.
336. Rolfe, Sidney E. and Walter Damm (eds.)  
1970 The Multinational Corporation in the World Economy: Direct Investment in Perspective. New York: Praeger (for the Atlantic Institute, The Committee for Economic Cooperation and The Atlantic Council of the U.S.)
337. Rotstein, Abraham (ed.)  
1965 The Prospect of Change. Toronto: McGraw-Hill.
338. Rotstein, Abraham  
1967 Continentalism vs. Nationalism. Toronto: The Ontario Woodsworth Memorial Foundation.



339. Rotstein, Abraham and Gary Lax (eds.)  
1972 Independence: The Canadian Challenge. Toronto: Committee for an Independent Canada.
340. Rose, Sandford  
1968 "The Rewarding Strategies of Multinationalism." Fortune (September 15):100-5, 180-2.
341. Rosenbluth, G.  
1970 "The Relation Between Foreign Control and Concentration in Canadian Industry." Canadian Journal of Economics 3 (February): 14-38.
342. Rowthorn, Robert  
1971 International Big Business. Cambridge: Cambridge University Press.
343. Rowthorn, Robert and S. Hymer  
Post War Business Expansion. Cambridge: Cambridge University Press.
344. Richman, Barry M.  
1969 Industrial Society in Communist China: A First Hand Study of Chinese Economic Development and Management. New York: Random House.
345. Rippy, J. Fred  
1957 British Investments in Latin America 1822-1849: A Case Study in the Operations of Private Enterprise in Retarded Region. Minneapolis: University of Minnesota Press.
346. Russell, Peter H. (ed.)  
1966 Nationalism in Canada. Toronto: McGraw-Hill.
347. Rweyemamu, J. F.  
1969 "International Trade and the Developing Countries." The Journal of Modern African Studies 7 (#2).
348. Safarian, A. E.  
1966 Foreign Ownership of Canadian Industry. Toronto: McGraw-Hill.
349. Safarian A. E.  
1969 The Performance of Foreign-Owned Firms in Canada. Montreal: Canadian-American Committee.
350. Safarian, A. E.  
1970 "Benefits and Costs of Foreign Investment" in L. H. Officer and L. B. Smith, Canadian Economic Problems and Policies. Toronto: McGraw-Hill. Pp. 105-125.
351. Safarian, A. E.  
1971 "Some Myths about Foreign Investment in Canada." Journal of Canadian Studies (August):3-21.
352. Salera, Virgil  
1969 Multinational business. Boston. Houghton.

353. Santos, Teotonio Dos  
1968 "Foreign Investment and the Large Enterprise in Latin America: The Brazilian Case." Pp. 431-453 in James Petras and Maurice Zeitlin (eds.) Latin America: Reform or Revolution. Greenwich, Conn.: Fawcett.
354. Schnur, Roman  
1969 "Area and Administration." International Social Science Journal 21 ( ):83-100.
355. Schreiber, J. C.  
1970 U.S. Corporate Investment in Taiwan. New York: Dunellen.
356. Servan-Schreiber, Jean-Jacques  
1968 The American Challenge. London: Atheneum Publishers.
357. Shanks, Michael  
1967 The Innovators: The Economics of Technology. Baltimore: Penguin.
358. Shearer, John C.  
1965 The Underdevelopment Industrial Relations of U.S. Corporations in Underdeveloped Countries. Madison, Wis.:
359. Shearer, R. A.  
1964 "Nationality, Size of Firm and Exploration for Petroleum in Western Canada, 1946-1954." Canadian Journal of Economics and Political Science 30 (May):211-227.
360. Shonfield, Andrew  
1965 Modern Capitalism: The Changing Balance of Public and Private Power. New York: Oxford University Press.
361. Shonfield, Andrew  
1969 "Business in the Twenty-first Century." Daedalus 98 (Winter):
362. Shulman, James S.  
1966 Transfer Pricing in Multinational Business. Boston: Graduate School of Business Administration, Harvard University.
363. Shulman, J. S.  
1969 "Transfer Pricing in the Multinational Firm." European Business (January).
364. Siekman, Philip  
1969 "Now its The European Versus IBM." Fortune (September 15):
365. Siekman, Philip  
1970 "Europe's Love Affair with Bigness." Fortune 81 (March): 94-99, 166, 168, 171.
366. Silver, S.  
1966 "U.S. Business Operations in Canada: Canadian and American Tax Implications of the Use of a Branch and a Separate Subsidiary for U.S. Companies Selling in Canada." Canadian Tax Journal 14 (July-August):366-376.

367. Skinner, C. Wickham  
1964 "Management of International Production." Harvard Business Review (September-October):125-136.
368. Skinner, W.  
1968 American Industry in Developing Economies: The Management of International Manufacturing. New York: Wiley.
369. Slater, David W.  
1964 Canada's Balance of International Payments - When is Deficit a Problem? Montreal: Canadian Trade Committee.
370. Smith, J. Herbert  
1972 The Role of the U.S. Subsidiary in Maintaining Canadian Independence with Economic Control. Speech given at York University, March 21, 1972.
371. Smith, R.A.  
1965 "A Firsthand Report from Europe Where Nationalism Threatens." Fortune (August):
372. Standing Committee on External Affairs and National Defence  
1970 "Report (11th) of the Committee Respecting Canada - U.S. Relations." Ottawa:
373. Statistics Canada  
1971 Inter-Corporate ownership 1969: Ottawa: Information Canada.
374. Steiner, George A. & Warren M. Cannon.  
1966 Multinational Corporate Planning. New York: Macmillan Co.
375. Stewart, Charles F.  
1966 The Global Businessman: Readings from Fortune. New York: Holt, Rinehart & Winston.
376. Stewart, Max D.  
1970 Concentration in Canadian Manufacturing and Mining Industries. Ottawa: Economic Council of Canada (mimeo)
377. Stobaugh, Robert B. Jr.  
1969 "Where in The World Should We Put That Plant." Harvard Business Review 47 (January):129-136.
378. Stobaugh, Robert B. Jr.  
1970 "Financing Foreign Subsidiaries of U.S. Multinational Enterprises." Journal of International business Studies 1 (Spring): 43-64.
379. Stonehill, Arthur  
1965 Foreign Ownership in Norwegian Enterprises. Oslo: Statistisk Sentralbyra (Central Statistical Office).

380. Stykolt, Stefan & H.C. Eastman  
1960 "A Model For the Study of Protected Oligopolies." Economic Journal 70 (June): 336-347.
381. Swann, D. & D.L. McLachlan  
1967 Concentration or Competition; a European dilemma?  
London: Chatham House.
382. Sukijasovic, Miodrag  
1967 "Yugoslav System of Self-Management and Joint Business Ventures with Foreign Private Firms." Review of International Affairs Nos. 416-417 (August 1 - 16):28-31.
383. Tannenbaum Frank  
1969 The Balance of Power in Society. New York: The MacMillan Co.
384. Tanzer, Michael  
1969 The Political Economy of International Oil and The Underdeveloped Countries. Boston: Beacon Press.
385. Task Force on the Structure of Canadian Industry  
1968 Foreign Ownership & The Structure of Canadian Industry.  
Ottawa: Queens Printer.
386. Taylor, W.C.  
1956 The Firestone Operations in Liberia. Washington: National Planning Association.
387. Terry, Carlos J. Michelsen & John M. Vivian  
1969 "Remuneration and Motivation in Latin America." Management Controls. (October).
388. Thayer, George  
1969 The War Business. London: Weidenfeld & Nicolson.
389. Thomas Doina  
1969 "Europe Calls for Combines." Management Today, (October).
390. Thorelli, Hans, B.  
1966 "The Multi-National Corporation as a Change Agent." The Southern Journal of Business, 1 (July):1-9.
391. Toma, Peter A.  
1964 "How Autonomous is International Relations?" International Relations, 2:670-678.
392. Toynbee, Arnold J.  
1972 "The Reluctant Death of Sovereignty" Pp.502-510 in John Perry and Murray Seidler (eds.) Contemporary Society: An Introduction to Social Science. New York: Confield Press.
393. Trescott, Paul B.  
1971 Thailand's Monetary Experience: The Economics of Stability  
New York: Praeger.

394. Triandis, H. C.  
1967 "Interpersonal Relations in International Organizations."  
Organizational Behavior and Human Performance 2 ( ):26-55.
395. Tupper, Stanley R. and D. L. Bailey  
1967 One Continent-Two Voices: The Future of Canada-U.S. Relations.  
Toronto: Clarke, Irwin.
396. Turner, Louis  
1970 Invisible Empires. New York: Harcourt, Brace, Javanovich.
397. U.S. Department of Commerce  
1960 U.S. Business Investments in Foreign Countries. A Supplement  
to the Survey of Current Business. Washington: U.S. Gov't  
Printing Office.
398. U.S. Department of Commerce  
1970 U.S. Direct Investments Abroad 1966. Part I: Balance of  
Payments Data. Washington: U.S. Gov't Printing Office.
399. U.S. Department of Commerce  
Survey of Current Business. Washington: U.S. Gov't Printing Office.
400. Usher, Dan  
1965 "Political Risk." Economic Development and Cultural Change 13  
(July):453-462.
401. Vagts, D. F.  
1970 "The Multinational Enterprise: A New Challenge for Transnational  
Law." Harvard Law Review 82 (February):738-792.
402. Vaitzos, Constantine  
1970 "Transfer of Resources and Preservation of Monopoly Rents."  
Paper presented at the Conference of the Development Advisory  
Service of Harvard University, Dubrovnik, June 1970.
403. Vaupel, James W. and Joan P. Curhan  
1969 The Making of Multinational Enterprise: A Sourcebook of Tables  
based on a Study of 187 Major U.S. Manufacturing Corporations.  
Boston: Graduate School of Business Harvard University.
404. Vernon, Raymond  
1960 "Foreign-Owned Enterprise in the Developing Countries." Public  
Policy 15:361-380.
405. Vernon, Raymond (ed.)  
1966 How Latin America Views the U.S. Investor. New York: Praeger.
406. Vernon, Raymond  
1967 "Multinational Enterprise and National Sovereignty." Harvard  
Business Review XLV (March/April):156- .
407. Vernon, Raymond  
1968 "Antitrust and International Business." Harvard Business Review  
(September-October):78-87.

408. Vernon, Raymond  
1968 "Economic Sovereignty at Bay." Foreign Affairs 47 (October):  
110-122.
409. Vernon, Raymond  
1968 Manager in the International Economy. Englewood Cliffs:  
Prentice-Hall.
410. Vernon, Raymond (ed.)  
1968 Multinational Enterprise in the 1960's. The Royal Institute  
of International Affairs, Chatham House.
411. Vernon, Raymond  
1969 "U.S. Enterprise and the Canadian Economy." The Canadian  
Forum (April) 49:10-13.
412. Vernon, Raymond  
1970 "Organization as a Scale Factor in the Growth of Firms,"  
in Jesse W. Markham and Gustav F. Papenek (eds.) Industrial  
Organization and Economic Development: In Honour of Professor  
Edward S. Mason. Boston: Houghton Mifflon.
413. Vernon, Raymond  
1971 "Multinational Business and National Economic Goals." Inter-  
national Organization 25 (Summer):693-705.
414. Vernon, Raymond  
1971 Sovereignty at Bay: The Multinational Spread of U.S. Enterprises.  
New York: Basic Books.
415. Villarejo, Don  
1961 "Stock Ownership and the Control of Corporations." New University  
Thought (Autumn):33-77, and (Winter 1962):47-65.
416. Wadia, Maneck  
1970 Cases in International Business. Scranton, Penn.: International  
Textbook Co.
417. Wall Street Journal  
1968 "Saudi Arabia Seeking Ownership Participation in Giant Oil  
Producer." The Wall Street Journal (June 27):9.
418. Watkins, M. H.  
1969 "Impact of Foreign Investment: The Canadian-U.S. Case."  
Columbia Journal of World Business 4 (March-April):23-28.
419. Watkins, M. H.  
1970 "A New National Policy" in Trevor Lloyd and Jack MacLeod (eds.)  
Agenda 1970: Proposals for a Creative Canada. Toronto:  
McGraw-Hill.
420. Wedgewood, Christopher G.  
1969 "The Computer Industry in EFTA." EFTA Bulletin No. 6.

421. Wells, D. A.  
1962 "Economic Analysis of Attitudes of Host Countries Toward Direct Foreign Investment," in U.S. Private and Government Investment Abroad, R. F. Mikesell (ed.). Eugene, Oregon: Univeristy of Oregon Books.
422. Wells, Louis T. Jr.  
1969 The Evolution of Concession Agreements. Economic Development Reports, No. 117. Cambridge: Harvard Development Advisory Service.
423. Wells, Louis T. Jr.  
1971 "The Multinational Business Enterprise: What Kind of International Organizations?" International Organization 25 (Summer):447-464.
424. Wilkins, Mira and F. E. Hill  
1964 American Business Abroad: Ford on Six Continents. Detroit: Wayne State University Press.
425. Wilkins, Mira  
1970 The Emergence of Multinational Enterprise. Cambridge: Harvard University Press.
426. Wilkinson, B. W.  
1968 Canada's International Trade: An Analysis of Recent Trends and Patterns. Montreal: Canadian Trade Committee.
427. Wilson, Charles  
1968 Unilever 1945-1965. London: Cassell.
428. Wilson, G. W., Scott Gordon and S. Judek  
1965 Canada: An Appraisal of its Needs and Resources. New York: Twentieth Century Fund.
429. Winsbury, R.  
1967 "The Shape of America's Challenge." Management Today.
430. Wise, T. A.  
1966 "IBM's \$5,000,000,000 gamble." Fortune (September):118-23, 224-8.
431. Wonnacott, Paul  
1972 "United States Investment in the Canadian Economy." International Journal 27 (Spring):276-286.
432. Wood, Richardson and Virginia Keysen  
1953 Sears Roebuck de Mexico. Washington D.C.: National Planning Assoc.
433. Woodward, Joan  
1970 Industrial Organization: Behaviour and Control. London: Oxford University Press.

434. Wurfel, Seymour  
Foreign Enterprise in Colombia: Laws and Policies. Chapel Hill: University of North Carolina Press..
435. Young, W. H.  
1971 Sovereignty and Multinational Companies. London: Fabian Society.
436. Zenoff, David B.  
1969 Private Enterprise in the Developing Countries. Englewood Cliffs: Prentice-Hall.
437. Zenoff, David B. and Zwick Jack  
1969 International Financial Management. Englewood Cliffs: Prentice-Hall.
438. Zinkin, Maurice  
1968 Multinational Companies. Moorgate and Wall Street. (Fall)



B. Contents: The following is a rough classification in order to divide the material into content categories. No claims are made that the categories are exclusive, exhaustive or complete. The purpose is to enable a user to get started into a particular topic.

1. World Level - 14, 19, 24, 58, 80, 92, 108, 136, 140, 145, 148, 163, 171, 185, 187, 196, 199, 214, 263, 270, 272, 279, 291, 296, 297, 302, 314, 329, 336, 347, 361, 378, 383, 391, 392, 410, 414.
2. Home Countries
  - a - Impact on Social Institutions
    - (1) Primarily political - 10, 13, 14, 28, 35, 39, 58, 63, 80, 150, 177, 223, 224, 258, 262, 264, 371, 391, 395, 407.
    - (2) Interaction between political and economic institutions - 52, 82, 91, 97, 215, 273, 276, 328, 338, 360, 372.
    - (3) Primarily economic - 9, 19, 29, 33, 37, 43, 45, 47, 48, 95, 111, 139, 141, 143, 172, 190, 201, 226, 256, 293, 310, 311, 315, 342, 366, 398, 415.
3. Host Countries
  - a - Impact on Social Institutions
    - (1) Primarily political - 6, 8, 13, 14, 26, 30, 39, 51, 58, 62, 63, 70, 73, 80, 129, 138, 154, 164, 214, 223, 224, 235, 237, 240, 254, 264, 286, 348, 349, 365, 371, 388, 391, 395, 406, 435.
    - (2) Interaction between political and economic institutions - 27, 42, 59, 76, 85, 94, 97, 120, 137, 142, 149, 155, 156, 157, 159, 166, 182, 186, 200, 210, 215, 216, 220, 228, 230, 242, 245, 249, 262, 265, 283, 289, 311, 316, 325, 328, 333, 338, 339, 340, 356, 370, 372, 379, 380, 384, 385, 392, 396, 408, 413, 414, 419, 436.
    - (3) Primarily economic - 1, 9, 17, 29, 32, 33, 38, 40, 43, 45, 46, 47, 48, 52, 69, 75, 82, 95, 109, 111, 113, 116, 117, 118, 141, 143, 172, 174, 180, 184, 190, 192, 199, 201, 221, 226, 227, 243, 250, 251, 256, 267, 274, 277, 282, 293, 306, 309, 310, 314, 315, 327, 337, 341, 366, 369, 377, 398, 400, 404, 411, 417, 420, 428.
  - b - Impact on Social and Cultural life - 3, 4, 58, 68, 69, 76, 79, 85, 88, 97, 114, 124, 126, 144, 156, 158, 159, 161, 189, 195, 205, 207, 228, 229, 230, 248, 280, 296, 297, 303, 313, 340, 356, 390, 400, 414, 238,
4. Internal Aspects of MNEs
  - a - General - 25, 44, 58, 65, 67, 101, 122, 125, 138, 145, 147, 173, 185, 194, 203, 214, 243, 257, 261, 279, 288, 299, 306, 308, 310, 312, 322, 330, 331, 335, 343, 352, 357, 360, 362, 368, 412, 414, 416, 424, 427, 432.
  - b - Management (marketing finance etc.) - 31, 53, 54, 58, 60, 64, 83, 96, 102, 123, 126, 128, 129, 130, 131, 132, 164, 175, 178, 182, 217, 231, 244, 261, 268, 300, 322, 330, 332, 352, 362, 363, 367, 368, 375, 402, 409, 437.

- c - Decision-making - 1, 5, 6, 8, 50, 62, 112, 123, 131, 133, 158, 159, 169, 170, 174, 190, 197, 206, 209, 228, 230, 240, 250, 252, 260, 312, 348, 349, 374, 376, 377, 382, 385, 405, 430.
- d - Employee relations - 41, 39, 61, 74, 105, 114, 121, 124, 136, 193, 219, 230, 253, 332, 358, 379, 382, 387, 394.
- e - Effectiveness and/or efficiency - 16, 22, 54, 58, 60, 102, 105, 106, 134, 175, 176, 244, 265, 287, 340, 342, 348, 349, 359, 375.
- f - Research and development - 19, 75, 160, 230, 232, 233, 236, 294, 349.
- g - Structures - 13, 44, 54, 72, 100, 102, 136, 171, 197, 208, 214, 242, 252, 285, 309, 332, 373, 389, 423.
- h - Legal framework - 28, 29, 35, 39, 49, 50, 51, 63, 66, 82, 97, 105, 130, 150, 159, 164, 171, 191, 192, 198, 209, 220, 221, 225, 230, 237, 240, 242, 281, 291, 319, 320, 365, 366, 380, 381, 389, 401, 407, 418, 422, 434.

5. Data Sources

- a - Descriptive - 16, 44, 53, 62, 72, 79, 82, 93, 100, 125, 128, 134, 147, 161, 164, 168, 170, 173, 175, 214, 216, 220, 242, 244, 265, 267, 272, 280, 288, 313, 317, 330, 364, 370, 374, 386, 416, 420, 424, 427, 430, 432.
- b - Broad quantitative - 8, 11, 31, 98, 99, 102, 106, 131, 287, 327, 373, 398, 399, 403.

6. Specific references to geographic area

- a - Africa - 3, 4, 18, 42, 79, 82, 140, 169, 191, 220, 239, 281, 282, 286, 311, 320, 386.
- b - Asia - 16, 18, 121, 140, 142, 165, 180, 195, 211, 212, 213, 220, 239, 269, 277, 293, 311, 330, 344, 355, 393.
- c - Australia - 46, 56, 97, 271.
- d - Canada - 1, 8, 9, 11, 26, 29, 38, 40, 47, 48, 49, 50, 57, 59, 68, 69, 70, 76, 85, 86, 87, 88, 90, 94, 95, 97, 109, 114, 116, 117, 118, 131, 149, 152, 153, 154, 155, 156, 157, 158, 159, 166, 172, 174, 181, 182, 183, 184, 190, 199, 200, 201, 207, 210, 213, 216, 219, 223, 224, 225, 226, 227, 228, 229, 230, 232, 235, 236, 238, 241, 242, 244, 245, 247, 249, 250, 252, 255, 264, 265, 266, 275, 280, 283, 288, 289, 290, 298, 304, 305, 306, 313, 314, 316, 319, 325, 327, 333, 338, 339, 341, 348, 349, 350, 351, 359, 366, 369, 370, 372, 373, 376, 380, 385, 395, 411, 418, 419, 426, 428, 431.
- e - Latin America - 18, 21, 30, 36, 53, 62, 79, 82, 137, 140, 144, 147, 148, 186, 191, 239, 240, 256, 267, 274, 275, 311, 318, 321, 345, 353, 387, 405, 432, 434.
- f - Europe - 12, 13, 43, 61, 63, 66, 75, 78, 80, 82, 90, 102, 103, 104, 105, 106, 111, 130, 141, 170, 171, 176, 201, 202, 213, 218, 219, 222, 239, 246, 248, 254, 324, 336, 345, 356, 364, 365, 371, 374, 379, 381, 382, 389, 396, 420, 427.
- g - United States - (Too numerous to list)