ARGHIRI EMMANUEL

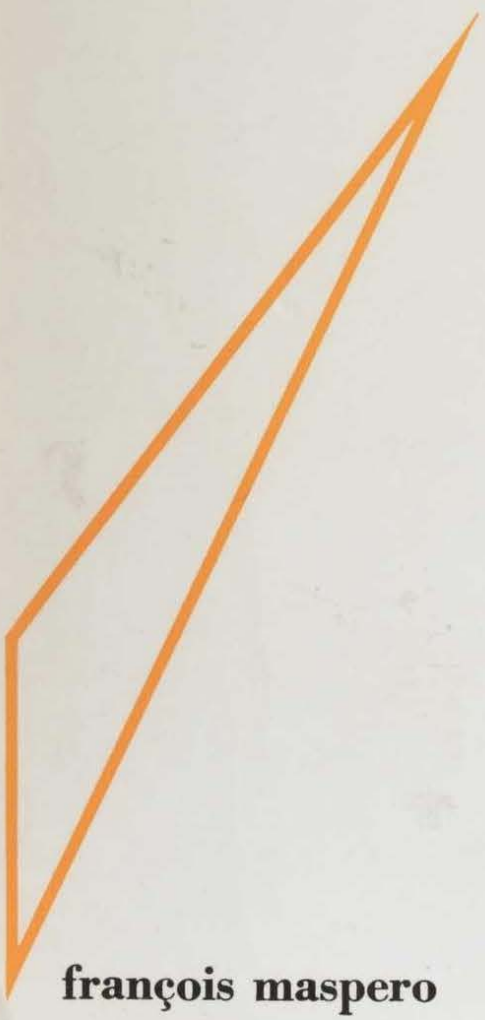
L'échange inégal

Essai sur les antagonismes dans les rapports internationaux

Préface et remarques théoriques de Charles Bettelheim

Édition revue et complétée

économie et socialisme 12



françois maspero

arghiri emmanuel

l’échange inégal

essai sur les antagonismes dans les rapports économiques internationaux

préface et « remarques théoriques »
de charles bettelheim

FRANÇOIS MASPERO
1, place Paul Painlevé - Ve
PARIS

1972
[1969]

Sommaire

Couverture

Présentation

Page de titre

Préface

Introduction

- La carrière d’une « loi »
- L’accord sur l’exception
- Protectionnisme et libre échange
- Les termes de l’échange
- Immobilité des facteurs

1 - Les prix d’équilibre dans les échanges intérieurs

- I. — Facteurs de production et valeur d’échange
- II. — Économie marchande simple Un seul facteur
  - 1. - La valeur d’échange et la rémunération du facteur
  - 2. - Homogénéité du facteur
  - 3. - La portée de l’équilibre
  - 4. - Concurrence interne ou mobilité du facteur
  - 5. - Marchandises non-reproductibles

6. - Coûts non-proportionnels

III. — Economie capitaliste Plusieurs facteurs

1. - Mobilité du deuxième facteur - Péréquation des profits

2. - Conjonction inégale des deux facteurs

3. - Coûts de production

4. - La transformation de la valeur chez les classiques

5. - La Transformation de la Valeur chez Marx

6. - La cause et l'effet

2 - Les prix d'équilibre dans les échanges extérieurs

I. — La spécificité de la valeur internationale

1. - La péréquation des rémunérations des facteurs

2. - Les coûts comparatifs

3. - L'hypothèse de la non-concurrence internationale des capitaux chez les marxistes.

4. - La péréquation des profits en tant que catégorie empirique et statistique

5. - Non-concurrence du facteur travail sur le plan international

II. — La modification du prix de production dans les échanges internationaux : *Échange inégal*

1. - Une première forme de non-équivalence : Taux de plus-value égaux - compositions organiques inégales

2. - La non équivalence au sens propre Taux de plus-value

inégaux

3. - Le salaire, variable indépendante du système

4. - Faiblesses et contradictions de la thèse contraire

III. — Péréquation des Profits sans Egalisation des Taux

1. - Généralités

2. - La formule de transformation de la valeur en prix de production n’est pas modifiée

3. - La différence des taux de profit peut-elle compenser la différence inverse des salaires ?

IV. — Quelques positions en marge de l’échange inégal

1. La thèse Singer-Prebisch

2. - A. Lewis

3. - Le marxisme et l’échange inégal

3 - Le salaire

I. - Le salaire et la loi de la valeur

1. - La position classique

2. - La position marxienne

3. - Particularités de la force de travail en tant que marchandise

II. - Le salaire et ses déterminants

1. - Salaire physiologique ou salaire historique

2. - Salaire de marché et salaire d’équilibre. Les mécanismes de la détermination

3. - Salaire d’équilibre et valeur de la force de travail

4. - L’élément moral de la valeur de la force de travail

5. - Le facteur syndical en tant qu’élément moteur de l’augmentation des salaires

6. - Zones de salaires à l’intérieur de la nation

III. - Salaire et développement

1. - L’augmentation des salaires en tant que facteur du développement économique

2. - Interaction dialectique entre le mouvement des salaires et le développement économique

3. - Effet cumulatif de l’interaction

4. - Les limites du salaire d’équilibre

5. - La « composition organique » du Travail et le développement

1. - Sur le plan du développement national

2. - Sur le plan régional

IV. - Salaire réel ou nominal

1. - Les frais de transport

2. - Salaire de l’ouvrier et coût de l’ouvrier

V. - Salaires différentiels et division internationale du travail

1. - Comment concilier le monopole ouvrier qui est à la base de l’échange inégal et la libre localisation des branches

2. - Echange inégal ou autarcie

4 - Limites et portée de l’échange inégal

I. - Compositions organiques différentes - même niveau de salaires

1. - Echange inégal au « sens large »

2. - La non-équivalence « au sens large » n’est pas un phénomène propre au commerce extérieur

3. - Les prix de production, nécessité structurale du capitalisme

4. - Les compositions organiques et les termes de l’échange

5. - Le critère de la conformité avec la loi de la valeur

6. - Les effets de la transformation des valeurs en prix de production sur la croissance

7. - La consommation détermine le revenu

8. - L’idée d’un échange inégal « au sens large » dans l’histoire de l’Economie Politique

II. - La position de la classe ouvrière sur le plan international

1. - La solidarité internationale des prolétaires chez les marxistes

2. - L’ « aristocratie ouvrière » sous-produit de l’impérialisme ?

3. - Colonialisme financier et colonialisme mercantile

4. - Les positions respectives des classes sociales à l’ère du colonialisme

5 - Le prix international d’équilibre avec plus de deux facteurs

I. - Généralités

1. - Les « autres » facteurs dans la formule des prix de production

2. - L’effet des « autres facteurs » sur les termes de l’échange

II. - Rentes

1. - Rente différentielle - déterminée par les prix

2. - Rente absolue - déterminant les prix

3. - Rente différentielle - déterminant les prix

4. - Des quasi-rentes

III. - Impôts indirects

1. - Les impôts indirects en tant que facteur

2. - Les effets des taxes à l’exportation et à l’importation sur les termes de l’échange et sur la balance commerciale

3. - Les taxes à l’exportation - moyen de défense des pays faiblement développés

6 - Les coûts comparatifs

I. - La division internationale du travail

1. - Généralités

2. - Les termes de la comparaison

3. - L’hypothèse de l’égalité des compositions organiques du capital

4. - L’hypothèse de l’égalité des « compositions organiques du

travail »

5. - L’hypothèse des coûts constants

6. - L’hypothèse de plein emploi et celle de l’absence de facteurs non-sociaux

II. - La zone d’indétermination

1. - La simplification ricardienne de deux pays et deux articles

2. - La simplification de l’égalité des dimensions

Conclusions

Remarques théoriques de Charles Bettelheim suivies d’une réponse de A. Emmanuel

Remarques théoriques

L’ « échange inégal » et la forme valeur

L’ « échange inégal » et la « rémunération des facteurs »

Prix de production et valeur

Unité ou dualité des « facteurs de production »

Les schémas de reproduction et le concept de composition organique

Le salaire, valeur de la force de travail ou « variable indépendante »

A propos de la notion de « blocage » des forces productives

La loi de la valeur et l’économie mondiale capitaliste

A propos de la notion d’exploitation des pays pauvres par les

pays riches

Le développement inégal des forces productives

Réponse à Charles Bettelheim

« Valeur simple » et prix de production

La loi de la valeur

Variables dépendantes et variables indépendantes

Le sens de la non-équivalence dans l’ « Échange Inégal »

Prix de production, simple mode d’existence de la valeur ?

Valeur absolue ou simple rapport. Une vieille controverse

La transformation du travail concret en travail abstrait

La conception d’une « valeur absolue » chez Marx et Engels

Conditions de l’ « équilibre » et définition

Composition organique des capitaux

Le problème de la « transformation »

1. - Prix absolus
2. - Prix relatifs

La position de Marx lui-même sur le problème de la « transformation »

La concurrence des facteurs

L’homogénéisation des facteurs

Les « droits établis »

Rapports sociaux de production et forces productives

Salaire nominal et revenu réel de l’ouvrier

La productivité du travail et les déterminations du salaire

L’augmentation des salaires et le développement

Contingence ou nécessité

La reproduction des rapports d’exploitation. Les notions de la « richesse » et de la « pauvreté »

L’importance quantitative de l’échange inégal

L’effet de l’inégalité des salaires sur l’inégalité de la croissance

1. - Le mouvement des capitaux
2. - La division internationale du travail

Les salariés des pays développés sont-ils plus exploités que ceux des pays sous-développés ? Le « paradoxe » de Bettelheim

Les implications politiques

Publications de référence

Notes

Copyright d’origine

Achevé de numériser

Le présent livre constitue un dossier dont l'intérêt est double : d'une part, il porte sur un ensemble de problèmes cruciaux de notre époque, ceux de l'inégalité de développement des différents pays et des contradictions qui en résultent, ceux des conditions des échanges internationaux, ainsi que sur le problème de l'impérialisme, de sa nature et de ses effets ; d'autre part, il permet de faire apparaître, par la rigueur même avec laquelle A. Emmanuel expose ses thèses, en quoi consiste la ligne de démarcation qui sépare deux sortes de positions sur ces problèmes. Cette ligne ne nous concerne pas seulement, A. Emmanuel et moi-même, mais aussi un très grand nombre d'économistes ou de militants. Il est donc très important d'en souligner l'existence et non de la masquer.

Je crois que l'on peut dire que, si Ricardo est l'économiste précritique qui, en général, avait été le plus loin dans une élaboration théorique, A. Emmanuel a été plus loin encore, sans cependant « couper » avec les notions ricardiennes fondamentales. A. Emmanuel a pu effectuer cette percée ramarquable parce qu'il a su investir, en les transformant comme je l'ai dit plus haut, certains concepts de Marx dans une démarche de type ricardien. Même ainsi transformés, les « concepts marxistes » ont pu continuer à produire des propositions du plus haut intérêt. Désormais, c'est à partir de là qu'il faudra avancer, en procédant à une transformation critique des propositions ainsi élaborées.

La structure de ce dossier est la suivante : le corps en est constitué par l'exposé que fait A. Emmanuel de ses propres thèses. Cet exposé est suivi d'un ensemble de « remarques théoriques » que j'ai rédigées en tant que directeur de la collection, puis d'une « réponse » d'A. Emmanuel à ces « remarques théoriques ». Bien entendu, cette « réponse », pas plus que ce que j'en dis dans cette présentation, ne peut prétendre à « clore » un « débat » qui n'a pas pu s'ouvrir et qui ne peut donc être clos, étant donné précisémment la ligne de démarcation qui sépare les thèses en présence.

Charles Bettelheim

A part le Professeur Charles Bettelheim, directeur d'études à l'E.P.H.E. de la Sorbonne, qui a suivi la création de cette œuvre, étape par étape, depuis le stade de la simple réflexion jusqu'à celui de sa matérialisation, en prodiguant les bienfaits de son savoir et de sa sagesse, je dois mentionner ici, le Professeur Henri Denis, de la Faculté de Droit et des Sciences Economiques de Paris, qui a lu le manuscrit et qui m'a fait bénéficier de précieux conseils et de judicieuses critiques. Je porte cependant l'entière responsabilité de cet écrit, et ceci d'autant plus que ces deux économistes sont loin de partager toutes les opinions qui y sont exprimées.

A.E.

Note pour l'édition de 1972

Pour cette nouvelle édition, le texte a été revu et corrigé par l'auteur. La modification la plus importante concerne la dernière partie, intitulée « Réponse à Charles Bettelheim », où un nouveau texte considérablement plus développé que le précédent, résume et précise les positions de l'auteur après les nombreuses discussions et critiques qui ont suivi la parution de la première édition de cet ouvrage.

L'Editeur

Préface

Le présent livre constitue un dossier dont l'intérêt est double : d'une part, il porte sur un ensemble de problèmes cruciaux de notre époque, ceux de l'inégalité de développement des différents pays et des contradictions qui en résultent, ceux des conditions des échanges internationaux, ainsi que le problème de l'impérialisme, de sa nature et de ses effets ; d'autre part, il permet de faire apparaître, par la rigueur même avec laquelle A. Emmanuel expose ses thèses, en quoi consiste la ligne de démarcation qui sépare deux sortes de positions sur ces problèmes. Cette ligne ne nous concerne pas seulement, A. Emmanuel et moi-même, mais aussi un très grand nombre d'économistes ou de militants. Il est donc très important d'en souligner l'existence et non de la masquer. C'est la conscience de l'existence de cette ligne qui doit d'ailleurs permettre non pas un « dialogue » illusoire, mais, au niveau des militants, des actions communes. Je dirai plus loin quelle est, à mes yeux, la nature de cette ligne de démarcation.

La structure de ce dossier est la suivante : le corps en est constitué par l'exposé que fait A. Emmanuel de ses propres thèses[1]*. Cet exposé est suivi d'un ensemble de remarques théoriques*[2] *que j'ai rédigées, puis d'une « réponse »*[3] *d'A. Emmanuel à ces remarques théoriques.*

Bien entendu, cette « réponse », pas plus que ce que j'en dis dans cette présentation, ne peut prétendre à « clore » un « débat » qui n'a pas pu s'ouvrir et qui ne peut donc être clos, étant donné précisément la ligne de démarcation qui sépare les thèses en présence.

Ce que ce dossier contient est — contrairement peut-être à certaines apparences — non un « dialogue » (qui se serait véritablement « noué »*) mais une* confrontation *de thèses.*

Ce sont les raisons pour lesquelles ce dossier est ce qu'il est, qu'il me semble indispensable d'exposer aux lecteurs. C'est là un devoir qui m'incombe en tant que Directeur de la Collection dans laquelle ce livre paraît. Cela A. Emmanuel l'a parfaitement admis lorsqu'il a accepté que je préface son ouvrage. Il est sans doute inutile de souligner que les raisons qui font qu'un véritable « dialogue » n'a pas pu se nouer font,

aussi, que l'un et l'autre nous ne « voyons » pas de la même façon ces raisons elles-mêmes. Je dirai donc les choses telles que je les vois ; plus précisément, telles que je les vois aujourd'hui, c'est-à-dire après m'être longuement confronté aux thèses d'A. Emmanuel, ce qui m'a progressivement mieux fait voir la nature des oppositions dont ce livre est l'expression.

Pour aller au plus court et pour aider les lecteurs à se retrouver dans un dossier devenu abondant, je dirai qu'à mes yeux un des lieux où l'absence d'un dialogue se montre « le mieux » (si tant est qu'une absence puisse se montrer) est le texte de la « réponse » d'A. Emmanuel à mes remarques théoriques (cf. p. 342 à p. 357). Pour ma part, je considère précisément que ce texte ne « répond » pas à mes remarques théoriques mais se développe sur un autre plan et dans diverses directions : une explication, fort intéressante, de certaines des prémisses *de l'argumentation antérieure d'A.* Emmanuel ; *une « réfutation » de positions théoriques qu'A. Emmanuel m'attribue, « attribution » qui confirme bien qu'il n'y a pas eu « dialogue », puisqu'en dépit de sa rigueur et de son honnêteté intellectuelles A. Emmanuel me voit « défendre » d'autres idées que les miennes. Ceci fait apparaître clairement que ce qui nous sépare constitue autre chose que de simples « divergences », comme celles qui peuvent se développer à partir de positions théoriques fondamentalement communes, mais, précisément, une « coupure » ; la coupure qui sépare deux positions théoriques profondément différentes.*

Dans cette présentation, je voudrais donc aider le lecteur à saisir quelle est, du moins à mes yeux, la nature des positions théoriques qui me séparent d'A. Emmanuel, et qui vont au-delà de la « discussion » de telle ou telle proposition particulière. Cela est d'autant plus nécessaire que, bien souvent, cette « discussion » n'en est pas véritablement une, puisque — du fait même de la différence des positions théoriques — il arrive fréquemment que pour l'un et pour l'autre les mêmes « mots » ne désignent pas les mêmes « objets », d'où des « oppositions » qui sont beaucoup plus que des « divergences » ; ce qui concrètement rend impossible un « dialogue » véritable.

Ce qu'il importe de faire, dans cette présentation, est de se placer en un des lieux où l'absence de dialogue « se montre » le mieux et où l'expression elle-même permet de mieux saisir *la nature des thèses en présence, donc la séparation des positions théoriques qui les « fondent ».*

Comme je l'ai dit, ce lieu est constitué — à mes yeux — par la « réponse » d'A. Emmanuel à mes remarques théoriques. Dans ce texte, A.

Emmanuel expose explicitement certaines de ses positions fondamentales et, tout particulièrement, sa conception de « l'au-delà de l'Economie Politique ». Pour lui, cet « au-delà » consiste justement dans l'étude et l'analyse (des) « droits établis » (cf. p. 347 de la « réponse » d'A. Emmanuel). Il ajoute que le fait que Marx ait posé le problème en ces termes lui a permis de fonder, pour la première fois, une science économique (Ibid.).

Ici, la séparation entre nous est radicale, *bien qu'A. Emmanuel pense pouvoir faire une distinction entre le « droit » et les droits »*[4]

Les thèses en présence sont, en bref, les suivantes :

Pour A. Emmanuel, l' « au-delà de l'Economie Politique » est constitué par les « droits établis ». En ce qui me concerne, je pense que l' « au-delà » des formes économiques est constitué par la structure des rapports de production et des forces productives ; de plus, je pense (et je ne suis évidemment pas seul à penser ainsi) que telle est la position théorique de Marx, celle qui lui a permis de réaliser une révolution théorique.

Il s'agit, ici, d'une question décisive, d'une question qui « commande » *en quelque sorte toutes les autres, puisqu'elle concerne* très précisément la coupure épistémologique *qui a permis à Marx de fonder le matérialisme historique et donc de substituer à l'Economie Politique une science des modes de production et des formations sociales.*

Ce point commande tellement tous les autres, et il « éclaire » tellement notre différend théorique, qu'il me paraît impossible de ne pas expliciter mes positions sur cette question.

A mes yeux, en cherchant l' « au-delà de l'Economie Politique » dans les « droits établis », on se place non sur les positions de Marx (pour qui le droit et les formes juridiques ne sont précisément que l'expression *des rapports de production, et* des formes idéologiques) *mais sur celles de Proudhon pour qui le « droit de propriété » est « antérieur » à tout. Pour Proudhon, contrairement à Marx, la propriété n'a donc pas son enracinement dans une structure sociale : elle est fondée « originellement » sur la « violence »* (*« la propriété c'est le vol ») et elle se perpétue par celle-ci ; c'est donc la propriété qui « détermine » les rapports économiques et sociaux ; elle n'est pas* l'effet *d'une structure économique et sociale, mais une « cause originelle », sans cesse répétée.*

La position proudhonienne a été radicalement critiquée par Marx. On sait qu'elle est précisément « à la racine *» de développements idéologiques très différents mais qui tiennent tous à la nature précritique d'une telle position, c'est-à-dire au fait qu'elle prend une* forme *juridique et l'effet de surface d'une structure pour un rapport profond (je préciserai ceci plus*

loin). Il importe au plus haut point d'être conscient des conséquences idéologiques, largement vérifiées par l'histoire, de cette position proudhonienne.

D'une part, elle a nourri, et nourrit nécessairement, les illusions réformistes *(cela était le cas chez Proudhon lui-même qui a suggéré à Napoléon III des « projets de réforme* »), *y compris une série d'illusions sur les conséquences possibles d'une organisation du crédit, d'une politique des prix et de la monnaie, etc.*[5]. *Ces* illusions réformistes *tiennent justement à ce que des* formes *sont prises pour des rapports réels.*

D'autre part, cette position proudhonienne a nourri les illusions anarchistes, *puisque l'on peut « croire logiquement » que ce que la violence a pu « créer » à elle seule, la violence à elle seule peut le détruire. Or, la violence n'est qu'un moment d'une lutte complexe et n'aboutit à rien si, à travers elle, on ne parvient pas à mettre en* place des *rapports de production qui peuvent se* combiner à *la structure des forces productives et des rapports politiques et idéologiques qui permettent de dominer le développement de ces forces.*

En bref, et pour m'exprimer dans une terminologie reçue — et qui n'a rien de « péjoratif », car cette terminologie vise à mettre en rapport une position idéologique et une position sociale — la position proudhonienne est une position petite-bourgeoise qui, selon la conjoncture politique, conduit aussi bien à une idéologie réformiste qu'à une idéologie révolutionnaire (mais toujours petite-bourgeoise). Fondamentalement, je pense que tel est le lieu théorique où se situe A. Emmanuel.

La position de Marx (telle qu'elle est « pensée » et « mise en œuvre » par la tradition marxiste la plus large) situe, au contraire, l' « au-delà » des formes économiques non dans d'autres formes (juridiques, politiques ou autres) mais dans la structure doublement articulée des rapports de production et des forces productives.

Cette structure, comme toute structure profonde (et contrairement aux « droits établis »), n'est pas directement visible. *Elle est, au contraire,* cachée *par les* formes *sous lesquelles les rapports qui la constituent « se manifestent » (en se dissimulant). La révolution théorique accomplie par Marx a précisément consisté à procéder à* l'analyse des formes *de la représentation et à la* critique *des notions idéologiques à travers lesquelles est « pensée » leur articulation illusoire*[6]. *C'est ainsi, je pense, que Marx a fondé le matérialisme historique, c'est-à-dire une* science nouvelle. *C'est pour cette raison que toute mise en œuvre des formes analogue à celle qui était pratiquée avant la révolution théorique de Marx peut être désignée comme se rattachant à une position* « précritique ». *En effet, en fondant*

une science, Marx a effectué une coupure épistémologique. *Celle-ci* sépare *désormais ceux qui ne suivent pas Marx dans sa démarche radicalement critique (même s'ils croient le suivre) et ceux qui voient* ce *qui sépare une position « précritique » de ce qu'ils considèrent eux-mêmes comme une « position scientifique ».*

En ce qui me concerne, je considère, en effet, que ce qui caractérise une science c'est qu'elle va au-delà des formes *et donc qu'elle peut* guider *une* action de transformation *non des formes mais une* transformation radicale du monde. *En ce qui concerne les rapports économiques et sociaux, une telle transformation radicale ne peut être qu'une révolution sociale destinée à mettre fin à l'exploitation de l'homme par l'homme. Je pense que Marx a montré qu'une telle révolution ne peut être accomplie que sous la direction du prolétariat. Cette direction, on le sait, implique autre chose que la seule « action revendicative » ; elle implique une action politique et idéologique dans laquelle le prolétariat est guidé par la théorie du matérialisme historique et par les conclusions théoriques et politiques qui en ont été tirées, au cours de son histoire, par le mouvement ouvrier révolutionnaire.*

A mes yeux, c'est la reconnaissance ou la non reconnaissance de la « coupure épistémologique » *inaugurée par Marx, et les positions de classe prolétariennes qu'elle fonde, qui séparent les positions d'A. Emmanuel des miennes ; c'est à cette même coupure que correspond, au niveau théorique (et non, bien entendu, au niveau social), l'existence de deux courants de la pensée et de l'action révolutionnaires, l'un qui se situe, je pense, sur les positions de Marx (et j'entends par là le « Marx de la maturité », celui qui a accompli la coupure épistémologique qui fonde le matérialisme historique, c'est-à-dire un Marx autre que celui de* l'Idéologie Allemande) ; *l'autre, qui est resté ou qui est « revenu » sur des* positions précritiques. *La caractérisation de ce dernier courant est d'autant plus importante aujourd'hui que celui-ci englobe certains mouvements révolutionnaires petits-bourgeois : mouvement anarchiste, « ultra-gauchiste » et — je développerai ce point dans un autre contexte — courants révolutionnaires d'Amérique latine. Ce courant rejette le rôle directeur du prolétariat et substitue à l'opposition fondamentale reconnue par le marxisme, celle entre bourgeoisie et prolétariat, une autre, celle qui opposerait « pays développés et pays sous-développés » ou, encore, « pays riches » et « pays pauvres ».*

C'est aussi la reconnaissance ou la non reconnaissance de la coupure

épistémologique inaugurée par Marx, et la caractérisation de cette coupure, qui entraînent toutes les conséquences « théoriques et pratiques » dont le lecteur pourra prendre connaissance en étudiant ce dossier. C'est parce qu'il en est ainsi que j'estime indispensable de souligner ce point. A mon avis, selon que l'on en tient compte ou non, la lecture de ce dossier peut être ou très instructive ou, au contraire, source de confusion.

L'absence de reconnaissance par A. Emmanuel de la réalité et de la nature de la coupure épistémologique inaugurée par Marx apparaît, je crois, de façon presque « explicite », dans certaines de ses expressions. Ainsi, lorsqu'il dit qu'il ne se réclame d' « *aucune orthodoxie », il me semble que ce qui est* désigné *du terme péjoratif d' « orthodoxie » (alors qu'il s'agit de problèmes scientifiques, c'est une attitude relevant de l'idéologie religieuse qui est évoquée), c'est la position de ceux qui pensent indispensable de défendre l'acquis scientifique du marxisme contre le recouvrement idéologique dont il est tout naturellement menacé (par le jeu même de l'idéologie dominante, sous les formes de l'idéologie bourgeoise et petite-bourgeoise).*

Certes, ceux qui ne voient pas la nature et l'importance décisive de la démarche critique et analytique de Marx peuvent considérer que celle-ci est secondaire. Ils peuvent penser, notamment, que l'œuvre de Marx a produit des « résultats » qui pourraient être séparés de la démarche qui les fondent et pourraient donc être investis dans une pratique idéologique, sans que l'on ait donc à tenir compte des conditions sous lesquelles ces « résultats » ont une valeur scientifique et de celles sous lesquelles ils se « vident » de leur signification.

Ce dernier « accident » a lieu, à mon avis, lorsque les « résultats » sont eux-mêmes coupés des conditions de leur production. Dès lors, en effet, ils semblent pouvoir se « combiner » directement avec des formes idéologiques, bien qu'ils aient été obtenus à partir de la critique de ces formes. Tel est, je pense, le contenu réel de la fausse querelle de l' « orthodoxie ». Certes, A. Emmanuel peut être « indifférent » à ce qu'il appelle « orthodoxie » ; et, effectivement, s'il s'agissait de cela, il aurait mille fois raison. Mais, en fait, ce dont il s'agit, même si lui ne le voit pas, c'est de la séparation inaugurée par Marx entre une science nouvelle et l'idéologie économique.

Dans la mesure où cette collection est destinée à aider au développement du matérialisme historique, *fondement du socialisme scientifique, son Directeur a pour tâche de souligner — autant qu'il en est capable — l'existence de la séparation entre science et idéologie, et les*

effets de sa non reconnaissance, implicites ou explicites.

Il me faut ici répondre, d'avance, à deux remarques ou questions : pourquoi ne laissez-vous pas le lecteur « juger » du lieu idéologique où se situent les thèses d'A. Emmanuel ? Pourquoi, si vous considérez ces thèses comme « précritiques », les publiez-vous ?

Ces deux remarques ou questions appellent une réponse qui sera articulée en plusieurs propositions.

D'abord, chacun sait que l'absence d'une coupure épistémologique n'est pas toujours visible. En ce qui concerne le texte qui suit, ce n'est qu'au terme d'une très longue analyse que j'ai « vu » la nature profonde de ce qui, au début, ne m'apparaissait que comme de simples « divergences ». Pendant longtemps, en effet, j'ai cru n'avoir que des « divergences » sur des questions relativement secondaires, par exemple : sur l'influence précise de la structure rapports de production/forces productives, sur ce qui est désigné du terme d' « échange inégal », sur les conditions précises de cette « inégalité de l'échange » (en particulier, sur le rôle que peut jouer ou non la composition organique du capital), sur les conditions de détermination des niveaux de salaires, sur la notion « d'embourgeoisement » du prolétariat. Mais, progressivement, en travaillant longtemps sur le texte d'A. Emmanuel, j'ai vu que ce qui nous séparait, ce n'était pas de simples « divergences », et que ce qui avait cette apparence était quelque chose de beaucoup plus profond : le fait qu'en définitive A. Emmanuel, bien qu'utilisant la terminologie de Marx (lorsqu'il se réfère aux prix de production, à la composition organique du capital, etc.), le faisait en assimilant, en fait, ces termes non aux concepts *produits par Marx à partir d'une critique des formes, mais à des* notions *qui restent celles de l'Economie Politique.*

Ce point est développé dans mes remarques théoriques. Je n'y reviens pas ici. Je voudrais, cependant, signaler deux passages de la « réponse » d'A. Emmanuel où ce qui est dit ici se trouve, je crois, confirmé :

1°) Il s'agit de la proposition par laquelle A. Emmanuel déclare : *« je pensais pouvoir m'adresser aux économistes de tous bords dans un langage* commun » *(p. 342 de la « réponse »).*

En effet, on ne peut « s'adresser aux économistes de tous bords » qu'en restant sur le terrain de l'économie politique, donc sur le terrain des formes, c'est-à-dire sur un terrain autre que celui sur lequel s'édifie le matérialisme historique.

Contrairement aux apparences, ce qui est en cause ici ce n'est pas un « langage » mais un « terrain » : parler le langage de l'économie politique ne peut se faire qu'en se situant sur son terrain. Le « langage » que l'on

parle ne peut être coupé du système de concepts que l'on met en œuvre. Si l'on parle le « langage » de l'économie politique, c'est que l'on se trouve sur son terrain. On ne peut faire œuvre scientifique qu'en mettant en œuvre des concepts scientifiques et en les traitant comme tels. Dans le domaine du matérialisme historique, ceci exige le recours aux concepts fondamentaux de rapports de production, forces productives, procès de production, procès de reproduction, classes sociales. Certes, au terme d'un tel travail, on « retrouvera » les notions de l'économie politique mais leur signification réelle sera alors mise au jour, *donc aussi les réalités contradictoires que ces notions désignent et qui les rendent impropres comme telles à un travail scientifique.*

Même à ce moment, on ne peut avoir l'illusion d'être « entendu par les économistes de tous bords » puisque les conclusions d'une analyse menée à ce niveau ne sont pas directement saisissables par ceux qui n'ont pas accompli le double bond grâce auquel se fonde une connaissance scientifique. Cela est vrai de toutes les sciences : leurs conclusions ne sont pas directement « évidentes » ; au contraire, elles sont en contradiction avec les évidences immédiates. C'est avec celles-ci qu'il faut d'abord briser pour saisir la vérité. La difficulté fondamentale du travail scientifique est précisément constituée par la nécessité de briser avec les fausses évidences des formes et des notions, donc aussi par la nécessité de ne pas retomber sur ce terrain.

2°) La remarque d'A. Emmanuel déclarant (p. 351 de sa « réponse ») n'avoir « nulle part utilisé les schémas de reproduction (Livre II du Capital) *mais les schémas des prix de production (Livre III du* Capital) » *indique, à mes yeux, qu'il traite précisément les « prix de production » comme des notions empiriques et non comme des concepts théoriques, car on ne peut absolument pas considérer, (si on traite la pensée de Marx comme un système conceptuel rigoureux), que ce qui est vrai de la composition organique dans les schémas de reproduction ne l'est pas dans les prix de production.*

Les remarques qui précèdent indiquent que le lieu, ou plutôt le niveau, *du différend que ce dossier contient est loin d'être immédiatement visible — et cela d'autant moins que le texte d'A. Emmanuel est rigoureux et qu'il est en même temps riche de générosité révolutionnaire — aussi, il me paraîtrait grandement erroné de ne pas le situer là où je le vois. C'est sur cette base que le lecteur pourra juger.*

J'ajouterai, ensuite, que si malgré la nature de ce différend, il m'a paru juste de publier l'ouvrage d'A. Emmanuel dans cette collection, c'est parce que cet ouvrage présente un intérêt exceptionnel, ce qui permet

aussi de constituer un dossier exceptionnellement instructif. Cela est d'autant plus important aujourd'hui en raison de la place qu'occupent (sous des formes très diverses et généralement infiniment moins rigoureuses que chez Emmanuel) les thèses défendues à travers la *notion d' « échange inégal* ».

Comme je le dis dans les « remarques théoriques », un des intérêts essentiels de l'ouvrage d'A. Emmanuel est, selon moi, de faire apparaître les profondes insuffisances et le caractère illusoire de la théorie classique et « néoclassique » du commerce international. Ce faisant, son ouvrage présente ce qui m'apparaît comme la critique la plus « radicale » qui puisse être faite des conclusions de l'Economie Politique concernant les effets du commerce international entre pays inégalement développés, lorsque l'on reste sur des positions théoriques encore « précritiques », ce qui permet, en effet, d'être « entendu » par tous les économistes. Ainsi, cet ouvrage me semble exposer, à l'intérieur d'un champ « précritique », les conclusions les plus avancées concernant le commerce international auquelles il est possible de parvenir à l'intérieur de ce champ.

Je crois que l'on peut dire que, si Ricardo est l'économiste précritique qui, en général, avait été le plus loin dans une élaboration théorique, A. Emmanuel a été plus loin encore, sans cependant « couper » avec les notions ricardiennes fondamentales. A. Emmanuel a pu effectuer cette percée remarquable parce qu'il a su investir, en les transformant comme je l'ai dit plus haut, certains concepts de Marx dans une démarche de type ricardien. Même ainsi transformés, les « concepts marxistes » ont pu continuer à produire des propositions du plus haut intérêt. Désormais, c'est à partir de là qu'il faudra avancer, en procédant à une transformation critique des propositions ainsi élaborées.

Le second intérêt exceptionnel de l'ouvrage est, me semble-t-il, qu'il fait apparaître les limites que la critique de certaines conclusions de l'Economie Politique, effectuée sans coupure fondamentale avec l'idéologie économique, ne peut pas franchir.

Par là, cet ouvrage fait apparaître, aussi, les effets d'occultation que l'idéologie produit sur les concepts scientifiques « empruntés » au marxisme, lorsqu'on les « replonge » dans un champ précritique. Ceci confirme clairement que ces concepts ne peuvent produire un véritable effet de connaissance qu'au sein du champ théorique qui est le leur. C'est là un autre intérêt de ce dossier, intérêt que j'ai essayé de faire ressortir dans les « remarques théoriques ».

J'ajoute que si la critique des conclusions de l'Economie Politique concernant les effets du commerce international a pu être poussée par A.

Emmanuel à une limite qui, je crois, ne peut pas être dépassée sans sortir du champ des notions de r Economie Politique, cela tient également à la grande rigueur dont témoigne son exposé et, surtout, je pense, au fait que sa démarche est soutenue par une position politique juste. J'entends, par là, une position de solidarité avec les peuples opprimés et exploités par l'impérialisme.

C'est parce qu'A. Emmanuel a cette position de soutien sans réserve aux luttes des peuples opprimés et exploités qu'il a été capable de voir ce que l'idéologie économique dominante ne peut absolument pas voir. Par contre, s'il n'a pas pu aller au-delà des limites d'une théorie précritique, c'est — je pense — parce qu'il reste, par ailleurs, sur des positions qui sont celles de l'idéologie petite-bourgeoise, donc finalement de l'idéologie dominante. Qu'il en est bien ainsi, j'en vois des preuves non seulement au niveau des positions théoriques fondamentales, dont j'ai parlé plus haut, mais aussi dans les propositions qu'A. Emmanuel formule explicitement concernant les pays industrialisés. De ce point de vue, A. Emmanuel a une position qui me paraît visiblement inconciliable avec le marxisme, puisque cette position consiste à nier l'existence de la lutte de classes dans les pays industrialisés (sauf sous la forme économique de cette lutte, ce qui correspond à une position trade-unioniste classique, c'est-à-dire « économiste », donc non marxiste).

C'est, en effet, nier l'existence de la lutte politique de classes, et des classes elles-mêmes, que d'identifier la bourgeoisie et le prolétariat des pays industriels, en affirmant que ce dernier est « embourgeoisé », donc « intégré » à la bourgeoisie. Une telle proposition ne peut que signifier que le prolétariat « a disparu » en tant que classe. Or, on sait que pour Marx la contradiction fondamentale du niveau de la lutte de classes est celle qui oppose prolétariat et bourgeoisie ; par contre cette contradiction est généralement niée par les différents courants idéologiques petits-bourgeois[7].

On sait que cette négation de la ligne de démarcation de classes, s'accompagne très généralement d'une tendance qui aboutit à substituer une autre ligne de démarcation à celle-ci. Aussi, en dépit de ses positions radicales, A. Emmanuel se trouve-t-il bien souvent, qu'il le veuille ou non, aux côtés des spécialistes du « sous-développement » pour qui « la grande division du monde d'aujourd'hui » est celle qui sépare les « pays prolétaires » des « pays nantis » ou, comme on a dit, d'une façon moins « brutale », les pays « pourvus » de ceux qui le sont moins.

Si j'insiste sur cet « effet de substitution » *(des « pays » aux « classes »), c'est qu'il a aujourd'hui une influence considérable sur les*

meilleurs éléments de la petite bourgeoisie, sur les éléments les plus radicaux et les plus révolutionnaires, sur ceux qui peuvent rejoindre le mouvement ouvrier révolutionnaire. Ceux-ci risquent d'être détournés de ce mouvement par les illusions et les erreurs qui naissent de cet « effet de substitution ». C'est parce qu'il en est ainsi, qu'il me paraît impossible que le dossier que ce livre constitue puisse être présenté de façon « académique » comme s'il s'agissait de simples divergences d'opinions sur des « problèmes du commerce international ».

En réalité, ce qui est en cause, c'est toute une tendance idéologique, très large et très profonde, et qui peut détourner des luttes réelles, pour les orienter vers un combat sans espoir, des milliers et des milliers de jeunes, notamment en Amérique Latine.

C'est donc parce que l'ouvrage d'A. Emmanuel peut alimenter cette tendance idéologique et les divers courants politiques qui s'en inspirent qu'il ne peut être présenté de façon « académique ».

Chacun l'aura compris. Ce qui est ici désigné, c'est, en particulier, les courants politiques d'Amérique latine qui rejettent la nécessité d'une analyse théorique de classes, qui, pratiquement, font confiance à la seule action militaire sans que celle-ci soit soumise à une direction politique et pour lesquels la ligne de démarcation fondamentale est, en définitive, celle entre « pays développés » et « pays sous-développés ». Ces courants, aussi héroïques et révolutionnaires soient-ils — et ils le sont, ils l'ont prouvé — n'en restent pas moins dominés par des tendances idéologiques petites-bourgeoises, coupés du prolétariat, tendant donc à s'isoler des luttes de ce dernier, et de ce fait condamnés à des défaites aussi longtemps qu'ils ne changeront pas radicalement de position. Ce n'est pas par hasard qu'un des représentants les plus dignes d'admiration, sur le plan du caractère, du courage et du dévouement à une cause révolutionnaire, « Che » Guevara, a soutenu des thèses très voisines de celles soutenues par A. Emmanuel (notamment, dans une conférence prononcée à Alger).

Les mêmes tendances idéologiques n'ont pas seulement inspiré des mouvements démocratiques nationaux et anti-impérialistes, elles ont contaminé aussi certains courants politiques de la classe ouvrière. On voir resurgir ces courants de temps à autres, s'alimentant en quelque sorte de l'idéologie petite-bourgeoise spontanée de la classe ouvrière et contribuant en même temps à entretenir cette idéologie. Lorsque ces courants se développent dans un mouvement ouvrier déjà fortement dominé par les analyses marxistes, il leur faut « partir » de cette idéologie ; tel a été le cas pour Rosa Luxemburg ; aussi n'et-ce pas par hasard que les thèses d'A. Emmanuel sont souvent très proches de celles

du Luxemburgisme et, aussi, que le Luxemburgisme connaisse aujourd'hui un regain d'intérêt chez certains militants révolutionnaires des pays industrialisés. Pour ceux-ci, ce courant idéologique constitue une base théorique permettant d'échapper, sans le savoir, aux exigences de l'analyse de classe inhérente aux positions marxistes.

Par là, on voit que le courant idéologique auquel, selon moi, se rattache A. Emmanuel fait partie d'une « configuration » idéologique très vaste. Celle-ci a derrière elle un grand passé et sans doute encore un certain présent et un certain avenir. Dans ce passé « radical », on peut situer le « populisme » russe et sa tendance à idéaliser les rapports de production « précapitalistes », en oubliant que ce sont aussi des rapports d'exploitation (démarche qui n'est pas étrangère à A. Emmanuel). Dans un présent absolument « non radical » mais appartenant à la même configuration, on trouve le révisionnisme moderne qui, lui aussi (même s'il ne l'avoue pas), croit à l' « embourgeoisement » du prolétariat. Cet « embourgeoisement », qui correspond à une tendance idéologique, c'est-à-dire à un effet de la domination de l'idéologie bourgeoise, se trouve d'ailleurs précisément renforcé par le révisionisme moderne.

En s'éloignant davantage des tendances propres au mouvement ouvrier ou au « radicalisme idéologique », on verrait que cette configuration a fondamentalement pour caractéristiques d'ignorer explicitement ou implicitement que le prolétariat moderne est dans les pays industriels, et de façon de plus en plus déterminante, le principal producteur de richesses.

D'une façon plus générale encore, ce qui est ainsi « ignoré », c'est à la fois la contradiction fondamentale du niveau de la lutte de classes, la contradiction bourgeoisie/prolétariat, et la contradiction fondamentale des formations sociales, la contradiction forces productitives/rapports de production. De ceci découle l'incapacité, pour ceux qui se situent dans cette configuration idéologique, de comprendre les effets matériels et sociaux de l'accumulation du capital et, notamment, le rapport entre la croissance de la force productive du travail et l'accroissement de la plus-value relative[8]*, d'où, notamment, le mythe de Malthus, repris par Keynes (dans une conjoncture économique particulière), qu'il suffit de consommer plus pour « s'enrichir ». Ainsi se trouve nié et le rôle de l'accumulation du capital et celui du prolétariat.*

La « réponse » d'A. Emmanuel met ainsi l'accent (cf. p.) sur une forme nouvelle de ce mythe : les pays capitalistes peuvent s'enrichir en dépensant trop[9]*.*

C'est ici le lieu de poser, pour terminer, quelques questions critiques : si la « recette » qui vient d'être donnée est bonne pour les pays capitalistes

industrialisés, pourquoi ne le serait-elle pas aussi pour les pays capitalistes non industrialisés ?

On pourrait aussi retourner la question autrement, en demandant : les pays impérialistes sont-ils puissants parce qu'ils consomment trop, ou consomment-ils beaucoup ou trop parce qu'ils sont puissants ? [10]

Ceci conduirait à se poser cette autre question : les pays impérialistes sont-ils ce qu'ils sont (c'est-à-dire des pays où domine un grand capital qui exploite à la fois ses prolétaires et les travailleurs des autres pays) simplement parce qu'ils sont « puissants » — en vertu d'une sorte de « privilège historique » — ou sont-ils puissants parce qu'ils disposent d'un vaste appareil industriel à l'aide duquel ils exploitent de façon intense un prolétariat nombreux ? *Et n'est-ce pas cela qui leur permet, de surcroît, d'exploiter les travailleurs des pays non industrialisés ? ce qui durera aussi longtemps que ces travailleurs ne se seront pas libérés de la domination impérialiste, ce qu'ils ne peuvent faire que par une révolution socialiste, elle-même impossible sans la direction idéologique et politique du prolétariat.*

On peut encore poser la question sous une autre forme : suffirait-il aux peuples aujourd'hui dominés de couper leurs liens de dépendance avec l'impérialisme pour que les richesses dont ils disposent s'accroissent considérablement ou bien ne devront-ils pas, grâce aux gains éventuellement réalisés, mais surtout grâce aux rapports de production nouveaux *que leur indépendance leur permettrait d'instaurer, développer leurs forces productives pour connaître enfin une certaine abondance ?*

J'arrêterai ici la liste des questions. Celles-ci ne représentent qu'une partie de celles que le lecteur aura à se poser en étudiant ce dossier.

Charles BETTELHEIM.

Introduction

« Si les libres-échangistes ne peuvent pas comprendre comment un pays peut s'enrichir aux dépens de l'autre, nous ne devons pas en être étonnés, puisque ces mêmes Messieurs ne veulent pas non plus comprendre comment, dans l'intérieur d'un pays, une classe peut s'enrichir aux dépens d'une autre classe ».

(K. Marx, La *Misère de la Philosophie*, Paris, 1847, p. 212).

La carrière d'une « loi »

Lorsqu'on parcourt l'histoire des doctrines économiques depuis environ cent cinquante ans, on est frappé par l'extraordinaire fortune de la théorie des coûts comparatifs.

Dans une discipline où quasi personne n'est d'accord avec personne, ni dans l'espace ni dans le temps ; où presque rien n'est universel, et où chaque génération de savants transforme les vérités académiques en paradoxes et les paradoxes en règles classiques ; où tout est divers et contradictoire, jusques et y compris les catégories et les concepts, et où le dialogue même devient impossible faute de langage commun ; le théorème célèbre de Ricardo émerge de la mêlée comme une vérité inébranlable, sinon dans ses applications et ses incidences, du moins dans ses fondements.

Les détracteurs les plus durs, les Autrichiens, les marginalistes, ont tout mis en question, tout démoli, de l'œuvre de Ricardo, sauf le chapitre sur le commerce extérieur[11].

Mettre ainsi d'accord Ricardo et Walras, J.St. Mill et Pareto, Cairnes et Jevons, Marshall et Viner, c'est une performance peu commune.

Ce qui est remarquable ce n'est pas tant la pérennité du théorème sur le plan de sa cohésion interne. Généralement, une faille de logique pure est découverte dans les premiers mois, sinon dans les premiers jours, qui

suivent la publication d'une théorie. Ce test passé, il est vain de l'attaquer sur ce plan. Toute réfutation ne peut porter désormais que sur la validité de ses hypothèses. Ces dernières étant très souvent implicites ou mal posées, la discussion peut cependant être alimentée à l'infini. Aussi n'est-il pas étonnant que la théorie des coûts comparatifs ne pouvait pas et n'a pas pu être réfutée dans le cadre de ses hypothèses explicites.

Les quelques tentatives, faites dans ce sens, surtout par des économistes du continent, ont échoué et pour cause. Ces réfutations s'inspirent généralement d'une interprétation erronée des données ou de l'énoncé même de la théorie. Ainsi Maurice Block écrit : « Dans cette théorie on met dans les deux plateaux d'une balance les frais de production d'une denrée en deux endroits différents, et on compare la différence entre les deux sommes de frais avec le montant des dépenses que causerait le transport de la marchandise d'un de ces endroits à l'autre. Le comble de l'art consiste à comparer deux produits différents, par exemple de la toile en Angleterre avec du vin en Espagne, et à se lancer dans des subtilités stériles. Les économistes du continent ont bien fait de laisser « la théorie de la valeur internationale » de l'autre côté de la Manche. »[12]

Il s'agit là d'une erreur classique dans ce type de réfutation. La théorie des coûts comparatifs ne met pas sur la balance les frais de production d'une denrée en deux endroits différents, mais les *différences* entre les frais de production de deux denrées dans chacun des deux pays.

Pareto avait fait la même interprétation erronée dans son « Cours », mais dans son « Manuel » il a reconnu que la comparaison ne se fait pas pour la même marchandise entre deux pays, mais pour deux marchandises dans le même pays, ce qui l'a conduit à admettre le bien-fondé de la théorie, tout en discutant ses implications quant à l'optimum mondial.

Nogaro, qui y a consacré sa Thèse pour le Doctorat, a aussi cru avoir réfuté les coûts comparatifs en démontrant les faiblesses de la théorie quantitative de la monnaie[13]. Ses arguments à cet égard ne sont pas sans valeur, quoi qu'ils soient loin d'être inédits, l'essentiel ayant déjà été formulé, dans les années 1840, en Angleterre, lors des discussions sur le Bank Act, entre la « Currency School » et la « Banking School ». Mais l'idée ne lui est pas venue que la théorie des coûts comparatifs pouvait être vraie sans la théorie quantitative, avec un autre régulateur, par exemple, les mouvements des prix, occasionnés, non pas par les flux de la monnaie, mais par les flux des revenus. C'est encore un exemple d'une interprétation erronée. Les classiques avaient identifié le quantum des revenus au quantum de la monnaie, sur l'hypothèse, méconnue par Nogaro, qu'il n'existe de revenus que monétaires[14].

Quand il discute de la théorie des coûts comparatifs elle-même, il est souvent à côté de la question, comme, par exemple, quand il dit que dans le commerce intérieur les coûts fixent une limite aux prix, alors que dans le commerce extérieur, ils n'exercent aucune influence. Angell a raison de dire que Nogaro ne semble pas avoir compris la théorie qu'il combat.

Quoique menée sur un niveau plus élevé, l'analyse de Maurice Byé, n'est pas exempte, nous semble-t-il, de ce genre de malentendu. Car c'est en affirmant que la notion du troc est inséparable de la théorie des coûts comparatifs, qu'il arrive — un peu trop facilement — à des conclusions négatives analogues, quant à sa validité dans une économie monétaire[15].

Enfin, c'est aussi en imputant à la théorie des coûts comparatifs des hypothèses et des conclusions qui lui sont étrangères que Ohlin discute de sa validité. Mais la théorie de la proportion des facteurs de Heckscher-Ohlin a, à juste titre, été considérée, non pas comme un substitut mais comme un complément. Sa nouveauté est d'ailleurs discutable puisque des partisans aussi intégraux de la théorie des coûts comparatifs que Cairnes, Taussig et Marshall, et même des économistes pré-classiques comme D. Hume, avaient, longtemps avant Ohlin, déjà esquissé les lignes principales de sa doctrine[16].

Ce n'est donc pas l'invulnérabilité de la théorie sur le plan de ses propres hypothèses, qui est étonnante. Ce qui est remarquable, c'est que le réalisme même de ces hypothèses, et surtout de l'hypothèse fondamentale et explicite, à savoir celle de l'immobilité des facteurs, ne soit jamais jusqu'à présent sérieusement mis en cause.

Car, après que toutes les hypothèses accessoires — coûts constants, égalité de potentiel productif et de consommation dans les deux pays, salaires partout égaux au minimum vital (frais de subsistance), techniques identiques, identité de la monnaie et des revenus, identité de la balance des paiements et de la balance commerciale, plein emploi des facteurs — aient été mises en question et rejetées, c'est-à-dire après que Senior, Cairnes, Bastable, Angell, Nicholson, Mangoldt, Fawcett, Edgeworth, Graham, Taussig et Viner, fussent passés par là, il reste encore que la valeur des marchandises ne se forme pas sur le marché international de la même façon que sur le marché national, si — et seulement si — les facteurs ne sont pas aussi mobiles et concurrents dans le premier que dans le second, c'est-à-dire si l'hypothèse fondamentale de Ricardo est retenue.

Il reste l'essentiel, à savoir que ce ne sont plus les quantités des deux facteurs, capital et travail, dépensées dans la production qui déterminent les valeurs d'échange des marchandises, mais les demandes réciproques des échangeants qui déterminent les prix et partant la rémunération des

facteurs.

L’accord sur l’exception

Tant que cette hypothèse d’immobilité des facteurs, n’était pas touchée, une inversion complète de fonction avait lieu ; ce n’étaient plus les conditions de la production qui déterminaient les échanges, mais les échanges qui déterminaient la production.

C’est cette inversion, ce « reniement » de la valeur-travail, qui explique en partie l’unanimité dont nous avons parlé ci-dessus.

Les adversaires de la valeur-travail, tant les marginalistes, que les partisans des prix d’équilibre d’interdépendance, y ont apparemment trouvé leur compte. Ainsi Edgeworth a pu déclarer que si la théorie de la valeur-travail était abandonnée en faveur de la théorie de Jevons, la nécessité de distinguer le commerce international disparaîtrait, puisque dans le marginalisme la coïncidence des coûts et de la valeur n’était qu’un cas spécial, celui où les facteurs se faisaient concurrence.

Dans une discipline où les doctrines se définissent généralement à partir de la position de chacun à l’égard de la *valeur* des marchandises, les adversaires de tout bord de la valeur-travail ont naturellement vu dans l’inapplication de la loi dans le domaine du commerce international, une sorte de constat de carence dressé par son fondateur lui-même, et qui semblait apporter bien de l’eau à leur moulin.

Les classiques admettaient, implicitement par l’exposé de Ricardo, explicitement par les déclarations de J.St. Mill, que, pour rendre compte de la formation de la valeur internationale, il fallait remonter à une « loi *antérieure*, celle de l’offre et de la demande ».

Tous les novateurs post-classiques, depuis Walras, Menger et Jevons, jusqu’aux marginalistes modernes, en passant par l’école anglaise néo-classique de l’équilibre général d’interdépendance, n’ont eux-mêmes fait que remonter à cette loi de l’époque archaïque de l’Economie Politique, tout en l’approfondissant et la reformulant dans les versions les plus sophistiquées et les plus inédites.

Il y a pourtant une nuance qui semble avoir échappé à Edgeworth : ce qui divise les économistes n’est pas la coïncidence des coûts avec la valeur, mais la question de savoir si ce sont les coûts qui déterminent la valeur, ou la valeur qui détermine les coûts.

Pour qu’il n’y ait pas coïncidence du tout, il ne suffit pas que les

facteurs soient non-concurrents ; il faut que les marchandises elles-mêmes le soient, en d'autres termes, que les marchandises ne soient pas reproductibles.

Hormis ce cas, (œuvres d'art, objets de collection, etc.), que les classiques n'ont pas ignoré, tout en estimant qu'il était situé en dehors du champ de la loi de la valeur, tout le monde est d'accord, et Walras lui-même, que les prix des marchandises coïncident avec leurs coûts, que les facteurs soient concurrents ou non.[17]

Dans la théorie des coûts comparatifs, les valeurs continuent à coïncider avec les coûts, mais les facteurs ne se faisant plus concurrence de pays à pays, les coûts ne coïncident plus avec les *quantités* des facteurs dépensées dans la production, parce que la péréquation ne se faisant plus, la rémunération des facteurs n'est plus la même. Il s'ensuit que la conclusion générale de la théorie de la valeur-travail, à savoir que les marchandises s'échangent en fonction des *quantités* des facteurs qui y sont incorporées, ne s'applique pas dans le commerce international.

Mais il y a une deuxième nuance. Dans la théorie ricardienne du commerce extérieur, les coûts ne sont pas un élément aussi passif que dans la théorie générale de la valeur de Walras. Déjà dans les exemples sursimplifiés de Ricardo et de Mill, de deux pays de même grandeur et deux articles de même consommation, les rapports des coûts, sinon les coûts eux-mêmes, fixent deux limites, basse et haute, que les prix ne peuvent en aucun cas franchir, quelles que soient les demandes réciproques[18].

Et, comme nous le verrons plus tard, dès que nous y ajoutons un troisième article, ou que nous différencions les dimensions des deux pays, les prix deviennent entièrement prédéterminés par les *rapports* des coûts, et l'état de la demande n'y a aucune prise, si ce n'est d'une manière médiate, c'est-à-dire, par la fixation des quantités, dans le cas de branches à coûts non-proportionnels[19].

Mais à ces deux nuances près, le jeu des demandes réciproques de Mill, creusé par la suite et mis en courbes, par Edgeworth et Marshall, s'adapte parfaitement aux théories marginalistes et néoclassiques du prix d'équilibre d'interdépendance générale, de même que toutes les autres exceptions prévues par la théorie de la valeur-travail et qui concernent soit

les marchandises non-reproductibles, soit un monopole quelconque, comme celui de la terre. Cette circonstance explique, tout au moins en partie, que le petit chapitre sur les coûts comparatifs ait si admirablement survécu à toutes les révisions que l'œuvre entière de Ricardo a subies depuis 1817 jusqu'à nos jours.

Protectionnisme et libre échange

Mais la portée du théorème ricardien ne se limite pas à cette entorse apparente à la doctrine maudite de la valeur-travail. Ceci ne constitue qu'un de ses deux aspects : la formation de la valeur internationale. Le second concerne les avantages que le monde dans son ensemble et chaque pays séparément peuvent retirer d'une division internationale du travail provoquée par le libre-échange.

D'ailleurs Ricardo ne s'est préoccupé en fait que de ce second aspect. C'est J. St. Mill qui s'est penché sur le premier.

Dans son exemple célèbre, où le Portugal peut produire l'unité de vin en 80 heures et l'unité de drap en 90, alors que l'Angleterre produit le premier en 120 et le second en 100, ce qui intéresse surtout Ricardo, c'est qu'après les spécialisations respectives l'ensemble Portugal-Angleterre produit le tout en 360 heures au lieu de 390.

	Avant la spécialisation			Après la spécialisation		
	Vin	Drap	Total	Vin	Drap	Total
Portugal	80	90	170	160	—	160
Angleterre ..	120	100	220	—	200	200
			390			360

Dans quelle proportion ces deux pays vont se répartir ce gain de 30 heures, Ricardo ne nous le dit pas. Au cours de ses développements, très succincts par ailleurs, il suppose qu'une unité de vin portugais s'échange au pair contre une unité de drap anglais, ce qui revient à dire que le Portugal gagne par l'ouverture du commerce 10 heures et l'Angleterre 20, les frais de transports étant supposés nuls. Mais il n'est pas nécessaire qu'il

en soit ainsi. Ce qui est nécessaire et qui découle directement de l'énoncé du théorème, c'est que l'échange ne peut avoir lieu qu'entre les limites :

1 Vin = 8/9 drap et 1 Vin = 12/10 drap.

Ceci étant, aucun des deux pays ne peut jamais perdre par le libre-échange. A vin = 8/9 drap, l'Angleterre récolte tout le bénéfice de l'échange, mais le Portugal conserve son « statu quo ante ». A vin = 12/10 drap, c'est le Portugal qui accapare la totalité de l'avantage, mais l'Angleterre ne perd rien par rapport à la situation antérieure de l'isolement. A tous les taux intermédiaires le bénéfice de l'échange est partagé.

N'est-il pas merveilleux ce jeu, où l'on a toutes les chances de gagner, sans le moindre risque de perdre ?

Il est évident que cette spécialisation ne représente qu'un optimum relatif. L'optimum absolu serait, non pas que le Portugal se spécialisât dans le vin et l'Angleterre dans le drap, mais que les Anglais se transportassent avec leurs capitaux au Portugal pour produire l'un et l'autre. Dans ce cas l'économie de travail serait encore plus grande puisque 340 heures suffiraient pour la production totale, au lieu de 360 dans le cas de spécialisation, et de 390 dans le cas d'isolement[20].

Mais un tel absolu ne serait ni possible ni souhaitable. Le monde est déjà structuré en nations, dont les frontières constituent des seuils de discontinuité pour les flux des facteurs.

De tous les bagages, disait Adam Smith, l'homme est le plus difficile à transporter. Si à cela nous ajoutons l'hypothèse de l'immobilité du capital, nous sommes bien obligés de nous contenter de cet optimum de circonstance que nous assure le libre-échange et qui n'est déjà pas si mal.

Il semble que c'est cette constatation optimiste sur les bienfaits du commerce international, peut-être encore plus que ses implications sur la théorie de la valeur, qui a rendu la théorie des coûts comparatifs si séduisante pour les économistes du XIXe siècle et ceux du début du vingtième.

Car l'aventure du libre-échange a été au moins aussi étonnante que celle des coûts comparatifs.

Année après année, et décade après décade, les gouvernements de tous les pays du monde pratiquaient sans désemparer une politique protectionniste. Cela durait depuis des siècles. (Saint-Louis interdisait déjà l'exportation des laines pour affaiblir l'industrie textile des nations

voisines.) Seul répit, la courte parenthèse du libre-échange, qui, pour l'Angleterre a débuté en 1846 et s'est terminée en 1932, après que les premières entorses eurent lieu à la Conférence d'Ottawa de 1894 d'une part, lors des différentes mesures de réglementation du commerce extérieur, prises pendant la première guerre mondiale, d'autre part.

Mais l'Angleterre est le seul pays où cette parenthèse dura si longtemps. Les Etats-Unis avaient déjà pris le virage avec le tarif ultra-protectionniste de Morill en 1861.[21] Dans les autres grands pays — dans lesquels fut répandue la « bonne nouvelle » de 1846, — du reste avec beaucoup d'hésitations et de réticences — le pacte du libre-échange n'en fut pas moins éphémère. La France l'a répudié en 1871, l'Italie en 1877, l'Autriche et l'Argentine en 1878, l'Allemagne et le Canada en 1879, l'Australie en 1902, le Chili en 1916.

Hormis donc l'Angleterre où, à la suite de circonstances exceptionnelles, tenant surtout à la supériorité écrasante et au monopole de fait de son industrie, tout le long du XIXe siècle, le libre-échange a duré un demi-siècle, dans son état pur, et encore un quart de siècle, dans un état fort mitigé, dans l'ensemble des autres pays, cette interruption de la pratique séculaire du protectionnisme n'a duré, l'un dans l'autre, qu'une trentaine d'années.[22]

Abstraction faite de ce court et insignifiant intermède, la règle du monde, depuis le Haut Moyen Age et même depuis l'époque gréco-romaine, pour ne pas remonter plus avant, a été et demeure toujours le protectionnisme.[23]

Et cependant, année après année, décade après décade, imperturbablement, inlassablement, les économistes post-mercantilistes, depuis Quesnay et Adam Smith, démontraient l'aberration du protectionnisme et les avantages du libre-échange. Le théorème « irréfutable » des coûts comparatifs a fini par convaincre les plus hésitants, qu'il y a deux mondes, le monde raisonné de l'Economie politique et le monde fou de la politique économique.

Ce divorce total de la pensée d'avec la « praxis » est un phénomène peu commun. Les mercantilistes, eux, étaient intégrés dans la cité, et, à l'occasion, dictaient ses lois. Ils étaient ceux qui *savaient,* exactement comme le vétérinaire ou le forgeron. Si leurs raisons ne satisfaisaient pas l'esprit, leurs recettes étaient directement utilisables, et l'on pouvait en mesurer les résultats. Depuis Quesnay les économistes travaillent sur des modèles d'une logique noble et vivent comme si le monde n'existait pas. Ils raisonnent en comblant l'esprit mais ne peuvent plus prétendre au

savoir, comme le vétérinaire ou l'électronicien. Dès lors les profanes n'ont plus besoin de se taire et de les écouter, comme ils le font avec ceux qui *savent*. L'Economie politique a cessé d'être une science respectable.

Néanmoins, lorsque vers 1860 la vogue de la politique protectionniste reprit avec vigueur, surtout aux Etats-Unis, et lorsque toute l'Europe continentale suivit le mouvement dans les années 1870, ce fut un choc pour les économistes, qui croyaient avoir liquidé l' « illusion » mercantiliste avec la loi des coûts comparatifs, malgré la concession faite à List pour la « infant industry ». Alors une partie des économistes restèrent fidèles à leurs principes (Loria, Bastable) et préférèrent croire à la recrudescence de l'illusion. D'autres comme Pareto, Sidgwick, Edgeworth, Nicholson, Marshall, Walker, Carver, recherchèrent sans succès la faille de la loi.

En s'attaquant à l'hypothèse des coûts constants, ces économistes ont soutenu qu'un pays peut subir une perte par le passage du protectionnisme au libre-échange, même si l'on ne tient compte d'aucune friction dans le réajustement de sa production. C'est le cas lorsqu'il doit se spécialiser dans une branche à coûts croissants. Loria, Bastable et Taussig ont combattu ce point de vue, en objectant que, dans ce cas, le commerce devient impossible, puisque l'augmentation de certains coûts annule la différence des coûts comparatifs.

Edgeworth a répliqué qu'il n'est pas du tout nécessaire d'atteindre ce point pour qu'un pays soit lésé par la spécialisation. En deçà de ce point, il en existe d'autres, où la différence des coûts comparatifs subsiste et continue à commander la spécialisation, mais où la spécialisation représente un désavantage absolu.

La discussion s'est poursuivie à coups d'exemples numériques, et Graham l'a reprise plus tard en démontrant qu'il existe certaines combinaisons de coûts croissants et coûts décroissants, où la situation de l'ensemble des pays et de chacun séparément est moins bonne avec commerce que sans commerce, alors que toutes les situations intermédiaires induisent, au point de vue des coûts comparatifs, chacun des partenaires au commerce et à la spécialisation.

Mais ce fut tout. La controverse tourna court, et son contenu subsista dans la « mémoire collective » des économistes, sous le terme de « paradoxe de Graham ». « Paradoxe », c'est l'étiquette, sous laquelle la science économique range avec intérêt, amusement et courtoisie distante,

toutes les choses qui sont trop solides pour être rejetées purement et simplement, trop contrariantes pour être adoptées.

La position de Viner est caractéristique à cet égard. Après s'être fait l'avocat du diable, et avoir loyalement prêté au théorème de Graham un exemple numérique, plus cohérent et plus convaincant que tous ceux employés par Graham lui-même, il s'écrie : Alors quoi ! Faut-il donc admettre que tout ce que nous avons enseigné jusqu'aujourd'hui, tout ce que nous avons écrit dans les manuels, est faux, que la loi des coûts comparatifs est erronée ? (Dieu nous préserve d'une pareille calamité !) Le théorème de Graham est juste, mais son champ d'application est quasi nul.

Car, poursuit Viner, il présuppose l'existence d'une branche à coûts décroissants. Or, les coûts décroissants ne peuvent être que l'effet d'économies internes ou externes. Dans le cas d'économies internes le théorème de Graham ne colle pas, parce que la modification des coûts se produit au niveau de l'entreprise, et l'entreprise, en la prévoyant, ne se laissera pas entraîner à diminuer sa production au-delà du point où la modification de ses propres coûts annule l'avantage comparatif. Il reste le cas d'économies externes, qui constitue le seul grain de vérité du théorème, parce que dans ce cas la modification des coûts se fait au niveau de la branche et l'entrepreneur qui la quitte ne s'intéresse pas à l'aggravation des coûts que son départ cause à ceux qui restent. Mais, décrète Viner — sans dire pourquoi — , le cas d'économies externes est si rare dans la réalité, que l'intérêt pratique du théorème devient négligeable.[24]

Quelle que soit la valeur du théorème de Graham, qui résume par ailleurs en les complétant tous les théorèmes similaires des auteurs précités, et quel que soit l'excès de Viner dans son effort de minimiser ses effets, il est exact que Graham ne vise que le petit côté de la question. Pour rendre compte du protectionnisme il fallait aller plus loin. Les Etats ne restreignent pas leurs importations et n'encouragent pas leurs exportations pour jouer sur les coûts non-proportionnels, mais pour deux raisons : protéger la production nationale d'une part, avoir une balance commerciale active d'autre part.

Sur le premier point certaines concessions pouvaient être envisagées : les frictions de réajustement, la protection éducative, le besoin occasionnel de représailles, etc. Mais sur le second, aucune discussion n'était possible.

Admettre qu'un excédent durable des exportations sur les importations, c'est-à-dire en fait un don de la nation à l'étranger, pût être un bienfait pour l'économie nationale, c'était admettre en dernière analyse que le système dans lequel on vivait était de la dernière absurdité. Les économistes de la libre entreprise ne pouvaient pas franchir ce pas.

Les mercantilistes, eux, n'avaient pas à compter avec ce danger, puisque, de leur temps, le système concurrentiel n'était guère contesté. Ils prenaient les choses telles qu'elles étaient et, sans pouvoir expliquer le phénomène, ils avaient néanmoins remarqué qu'une balance commerciale active avait un effet stimulant pour l'économie à l'intérieur de la nation et augmentait le niveau de l'emploi.

C'est ce dernier point qui les intéressait particulièrement et non l'illusion « chrysohédonique » dont ils ont été injustement taxés par leurs détracteurs. Comment pouvaient-ils être victimes de cette illusion, eux, qui avaient, les premiers, mis au point la théorie quantitative, selon laquelle, il serait vain d'accumuler de la monnaie, puisque l'augmentation de sa quantité s'accompagnait d'une baisse strictement proportionnelle de sa valeur.

La grande majorité des mercantilistes ont adopté la théorie quantitative qu'un des leurs, J. Bodin, avait, le premier, formulée. Leurs successeurs ont vu dans cette attitude une contradiction. Or, la contradiction ne se trouve pas dans les conceptions des mercantilistes mais dans les idées que les autres se sont faites de ces conceptions. Pour les mercantilistes, tout au moins pour les plus représentatifs d'entre eux, l'afflux des métaux précieux n'était point un bien en soi, c'était même une perte, mais une perte qui était surcompensée par le gain provenant de l'augmentation de l'emploi et de la production, que cet afflux occasionnait.[25]

Qu'importait au Portugal de gagner ou de ne pas gagner par la spécialisation, dix heures de travail, si cette spécialisation devait amener une situation où non seulement ces dix heures mais une partie des autres, précédemment employées, resteraient sans emploi ? Et ceci, non pas en raison d'une friction temporaire quelconque dans le transfert des facteurs, mais en raison d'une dépression générale et durable, qu'une balance commerciale passive, ou même équilibrée, était susceptible de provoquer ?

C'est ce que les mercantilistes ont vu, obsédés qu'ils étaient par le sous-emploi terrible de leur temps — de loin plus terrible que tout ce que le monde du XIXe et du XXe siècle a pu connaître, même en temps de

crise — et ce sont *leurs* préceptes que les nations ont appliqués et appliquent toujours, malgré un siècle et demi d'enseignement ininterrompu de la doctrine du libre-échange.

Mais faute d'une explication rationnelle du mécanisme par lequel les fluctuations du niveau intérieur de l'emploi étaient liées à celles de la balance extérieure des paiements, la théorie générale du protectionnisme restait à faire, et sans cette théorie les constatations les plus évidentes demeuraient inutilisables, dès lors que, depuis Quesnay, l'économie politique devenait une science.

List n'a pas élaboré la théorie générale du protectionnisme. Son cas, très spécial, de protection éducative d'une industrie naissante, dans un exposé, à tout autre point de vue, conforme aux coûts comparatifs, n'entame en rien les positions des libre-échangistes. Les plus intransigeants d'entre eux souscriraient volontiers à ce passage :

> « C'est seulement chez les peuples semblables, c'est-à-dire, chez ceux qui possèdent toutes les qualités, toutes les ressources morales et matérielles requises pour établir chez eux une industrie manufacturière,... mais que la concurrence d'une industrie étrangère déjà fort avancée arrêterait dans leurs progrès, c'est chez eux seulement que les restrictions commerciales en vue de créer et de soutenir une industrie manufacturière, peuvent être légitimes ; elles ne le sont que jusqu'à ce que cette industrie devienne assez forte pour ne pas craindre la concurrence étrangère ; elles ne le sont dans cet intervalle que dans la mesure nécessaire pour protéger cette industrie dans ses fondements »[26].

Quelle différence y a-t-il entre ces déclarations et le passage suivant de J. St. Mill ? « Le seul cas, dans lequel les droits protecteurs peuvent être défendus, sur la base des principes purs de l'Economie Politique, est celui d'une imposition temporaire (spécialement dans une nation jeune et dynamique) dans l'espoir de naturaliser une industrie étrangère laquelle en soi est parfaitement compatible avec les conditions du pays en question. »[27]

Si l'on abstrait la différence de style, plus littéraire et dilué chez List, plus scientifique et dense chez Mill, il ne reste de la comparaison de ces deux passages que l'identité absolue du contenu.

Or, ce qui était en jeu ce n'était pas la question de savoir si une industrie valable en soi — selon le calcul des coûts comparatifs — devait être protégée ou non, pendant qu'elle traversait la période de ses difficultés

infantiles, mais si une industrie non valable selon les « principes purs » de l'Economie politique devait quand même être implantée et protégée en permanence par les barrières douanières.

Le « protectionnisme » honteux de List n'a pas changé un iota au « non possumus » catégorique et inébranlable, que la science opposait à cette deuxième question. Pas plus d'ailleurs que tous ces charmants « paradoxes » qui, de temps à autre, reflétaient de petites crises de conscience chez certains économistes, par ailleurs très orthodoxes, comme celle de la fin du siècle passé qui a abouti à l'investigation dans les coûts non-proportionnels.

Ces remous apaisés, les économistes retournaient à l'état de suprême indifférence et de désabusement, dont le ton avait été donné, une fois pour toutes, par Adam Smith : « Espérer vraiment que la liberté de commerce soit jamais restaurée en Grande-Bretagne, est aussi absurde qu'espérer qu'une « Oceana » ou une « Utopia » y soient jamais installées. ».[28]

En d'autres termes, les économistes prirent le parti de croire, non seulement que le monde est fou, mais qu'il est incurable, de sorte que le seul comportement sensé soit de le laisser à son triste sort.

Cette attitude incroyable, ce refus systématique d'aborder les causes de l'opposition irréductible entre la « praxis » et les « principes purs », était l'effet moins d'une présomption monstrueuse, que d'une peur inconsciente : celle d'avoir à mettre le doigt sur la contradiction interne fondamentale du régime de l'entreprise privée, qu'ils avaient pris sur eux de défendre, contradiction qui consiste à gagner par la perte et à perdre par le gain. Plutôt que d'avoir à admettre que le système lui-même était aberrant, ils ont trouvé plus confortable de prétendre que c'étaient ses Ministres qui étaient congénitalement voués à l'erreur perpétuelle.

Manoilesco, seul, a tenté de prendre la défense du protectionnisme durable. Mais son œuvre, de par ses faiblesses, a suscité peu d'échos, en tant que théorie générale (la première) du protectionnisme[29]. Elle n'en demeure pas moins son apologie intégrale.

Et ce n'est pas le moindre paradoxe que dans un monde aussi relativiste que le nôtre, où rien n'est trop singulier pour ne pas trouver un jour ou l'autre son apologiste, un phénomène aussi universel que le protectionnisme n'a pu trouver le sien que chez un économiste de deuxième zone, cent dix ans après Ricardo et cent cinquante ans après A. Smith.

Pour expliquer le protectionnisme il fallait récuser non seulement l'hypothèse du plein emploi, que Keynes a récusée sans aller, pour cela, bien loin, non seulement celle de l'identité entre pouvoir et vouloir

d'achat, que Marx et Keynes ont également récusée, mais aussi celle, beaucoup plus fondamentale, de l'égalité entre la somme des revenus et la valeur de la production, que Keynes pas plus que les autres n'a voulu mettre en question[30].

Néanmoins, après la dernière guerre mondiale, l'avancement du tiers monde sur l'avant-plan des préoccupations mondiales a provoqué une nouvelle crise de conscience de l'économie politique, analogue à celle du siècle précédent. Lors de celle-ci, il s'agissait d'expliquer la recrudescence inattendue du protectionnisme entre nations industrialisées ; il s'agit aujourd'hui d'expliquer la différence des niveaux de développement et même l'approfondissement de l'écart entre nations riches et pauvres, malgré les longs siècles d'échanges et de liberté de commerce.

Cette deuxième vague de révisionnisme du libre-échange s'appuya sur deux points. Le premier est le niveau de l'emploi. L'économie politique officielle étant, depuis Keynes, plus ou moins affranchie du tabou du plein emploi, on pouvait aborder ce chapitre sans complexe.

Son titre même, *Théorie du protectionnisme* est à notre connaissance unique dans la littérature économique et semble avoir été choisi pour lancer un défi.

Il est apparu alors que l'alternative de l'ouvrier portugais n'est pas toujours de faire le drap ou le vin, auquel cas le choix ne peut évidemment pas faire de doute, mais parfois de faire le drap ou rien du tout, l'avantage étant alors tout entier du côté de l'industrialisation, quel que soit le désavantage comparatif du drap. On a alors découvert qu'en s'industrialisant en dépit de tous les prétendus désavantages comparatifs, un pays en voie de développement peut, dans certaines circonstances, utiliser une main-d'œuvre dont le « coût social » est nul, ou, en termes plus littéraires, « exporter son chômage ».

Le deuxième point sur lequel a porté ce révisionnisme moderne, concerne les termes de l'échange. C'est l'intérêt tout récent porté par les économistes aux mécanismes de distribution internationale du revenu, ravivé par une prise de conscience des différences de niveau de vie dans le monde, qui a porté ce point à l'avant-plan de l'actualité[31].

Les termes de l'échange

Sur la base du théorème de Ricardo la variation des termes de l'échange ne peut jouer qu'entre les limites des coûts comparatifs. Ceci étant, tout ce

qu'un Etat peut risquer par l'ouverture du commerce c'est de s'enrichir moins que ses partenaires, jamais de s'appauvrir par rapport à la situation antérieure.

A l'intérieur de ces limites, les économistes n'ont pas manqué d'indiquer plusieurs facteurs de déviation des termes de l'échange en faveur ou au détriment de l'un ou l'autre des pays participant à l'échange. Les principaux de ces facteurs sont les taxes douanières et la balance des paiements.

I. La possibilité de répercussion d'une taxe douanière sur l'étranger par le mouvement des termes de l'échange a été admise en principe, quoique à des degrés différents, par un grand nombre d'auteurs.

Depuis la position tranchée de Ch. Gide pour une répercussion totale jusqu'à celle beaucoup plus nuancée d'Ohlin, en passant par celles de Taussig et de Marshall, la science économique dans son ensemble reconnaît au moins une *possibilité* de repercussion dans certaines conditions et surtout en fonction de l'élasticité de la demande dont jouit le produit taxé[32].

Une condensation de l'argument nous est procurée par la formulation de Scitovsky : un tarif douanier bien calculé améliore sûrement le bien-être national si la demande réciproque de l'étranger a une élasticité égale ou inférieure à l'unité ; il l'améliore probablement si cette élasticité est supérieure à l'unité, et cette probabilité diminue à mesure que l'élasticité de la demande augmente.

Déjà Ricardo donnait le thé de Chine comme exemple de produit à basse élasticité de la demande où une taxe à l'exportation retomberait entièrement sur le consommateur étranger, et Bastable citait le tarif de 1890 des Etats-Unis sur le fer-blanc, le tabac de Sumatra et les produits agricoles du Canada[33].

J. St. Mill était même allé plus loin. Les taxes à l'importation peuvent être partiellement ou entièrement payées par l'étranger, mais les taxes à l'exportation peuvent dans certains cas — si l'élasticité de la demande du partenaire est petite et si la branche considérée est à très forts coûts croissants — apporter au pays qui les impose un bénéfice dépassant le montant de la taxe. Edgeworth a insisté sur cette distinction et en a même proposé une démonstration mathématique.

Nous étudierons dans le détail au Chapitre V l'incidence des taxes douanières sur les termes de l'échange en fonction des différentes combinaisons d'élasticité de la demande et de non-proportionalité des coûts.

II. Les taxes ne sont pas le seul facteur qui peut influencer les termes de l'échange. L'état de la balance des paiements en est un autre. Ainsi dans le cas d'un excès d'exportation provenant d'un paiement de la part d'un pays débiteur, Mill enseigne que les termes de l'échange seront défavorables pour ce pays.

Presque tous les classiques se sont préoccupés des conséquences des paiements extra-commerciaux, tels ceux qu'ils appelaient « remittances to absentees » (versements à des non-résidants), qui constituaient un double fardeau pour le pays, d'une part par leur montant propre, d'autre part par la dépréciation de la monnaie nationale et la détérioration subséquente des termes de l'échange, que tout déficit de la balance des paiements pouvait amener[34].

La grande discussion des années 1920 sur les conséquences possibles du paiement des réparations de guerre par l'Allemagne a ravivé cette controverse. La quasi-totalité des économistes admettaient que de pareils paiements de la part de l'Allemagne provoqueraient inéluctablement une détérioration des termes de l'échange de ce pays. C'est sur le degré de cette détérioration — nécessaire pour que l'augmentation subséquente des exportations assure les surplus destinés à couvrir les transferts unilatéraux de fonds — que les économistes furent divisés. Les plus pessimistes, comme Keynes, concluaient à l'impossibilité matérielle de paiement des réparations, puisque tout paiement sans contrepartie devait déclencher un processus cumulatif, la détérioration des termes de l'échange conduisant à l'augmentation du volume des exportations nécessaires pour reconstituer les fonds transférés, et chaque augmentation de l'offre de marchandises allemandes amenant une détérioration encore plus grande des prix.

D'autres, comme Ohlin, faisaient remarquer que la demande est influencée non seulement par les prix mais aussi par les revenus, que l'augmentation du pouvoir d'achat des pays recevant les réparations pousserait à la fermeté des prix et contre-balancerait les effets de la plus grande offre allemande[35].

Ces mouvements autonomes de capitaux pouvaient même faire dévier les termes de l'échange au-delà des limites des coûts comparatifs. Dans ce sens ils constituaient le seul élément perturbateur du système. Rien au monde ne pouvait obliger le Portugal à vendre son vin à moins de 8/9 drap sauf une chose : si ce vin n'était justement pas exporté pour être échangé contre du drap, mais pour payer un tribut ; si, en d'autres termes, ce vin, au lieu d'être échangé contre d'autres marchandises, devait être échangé contre des titres, qu'il s'agisse de titres portugais sur l'Angleterre ou de

titres anglais sur le Portugal.

Ces titres étant exprimés, non plus en vin ou en drap, mais en or, leur contre-valeur en vin pouvait monter librement, avec seule limite les coûts d'une production possible éventuelle de l'or à l'intérieur même du Portugal[36].

A cette exception près, les termes de l'échange se situaient toujours à l'intérieur d'une petite zone d'indétermination, et quand J. St. Mill, A. Marshall ou J.R. Hicks, parlent des termes de l'échange, c'est toujours dans ces limites qu'ils les entendent.

Dans cette perspective, si échange inégal il y a, l'inégalité ne peut concerner que le partage de l'avantage du commerce international. Non seulement quantitativement, mais aussi qualitativement il s'agissait d'un échange inégal d'un autre genre que celui dont on va discuter dans cet ouvrage, puisque en tout état de cause il ne pouvait représenter qu'un manque à gagner, jamais une perte.

*

Ce n'est qu'après la dernière guerre qu'une dimension nouvelle a été donnée à cette catégorie. A la suite de la publication en 1949 de l'Etude des Nations Unies sur les prix relatifs des exportations et importations des pays développés et sous-développés, des économistes, sinon académiques, du moins confirmés et notoires, ont commencé à parler d'une détérioration séculaire des termes de l'échange d'une certaine catégorie de produits.

Cela remettait en question toutes les idées reçues. Il ne s'agissait plus d'un désavantage accidentel atténuant les avantages de la division internationale du travail, mais d'un désavantage structurel les sur-compensant.

Les séries publiées par les Nations Unies montraient une détérioration de l'ordre de 40 % des termes de l'échange des pays producteurs de produits primaires, depuis la fin du XIXe siècle jusqu'à la veille de la dernière guerre mondiale[37].

Elles corroboraient celles de Schloete, de Silverman, d'Imlah et du Board of Trade, établies pour une période plus courte, celle de 1880-1913, dans laquelle apparaissait déjà une détérioration de l'ordre de 20 %.

Toutes ces séries concernaient surtout le commerce extérieur de l'Angleterre, étant convenu que ce commerce était le plus significatif en fait d'échange de produits manufacturés contre des produits primaires et que les termes de l'échange de ce pays, non seulement exprimaient le trend

principal des termes dont jouissaient tous les pays industrialisés en général, mais aussi, par inversion, la courbe générale des termes impartis aux pays arriérés.

Des libre-échangistes orthodoxes comme Ellsworth, G. Haberler, J. Viner, F.V. Meyer, ont eu beau contester jusqu'à l'exactitude des données statistiques sur lesquelles se basaient ces constatations, d'autres plus indépendants, comme Ch. Kindleberger, G.M. Meier, ou même E. Gannage, exprimer leur agnosticisme, le fait est que la science économique traverse actuellement une crise de conscience analogue à celle de la fin du XIXe siècle.

Si celle-ci fut déterminée par le rebondissement du protectionnisme dans les pays industrialisés, celle-là est le fruit des revendications d'un monde nouveau, appelé, le tiers monde. Surgi brusquement de la périphérie des nations, de ces terres lointaines, que l'économie politique qualifiait jadis d'exotiques afin de ne pas avoir à s'en occuper, ce monde, a, en prenant conscience de son identité, posé des problèmes inédits et déterminé l'apparition d'une branche économique spécifique, celle du développement, qui est en quelque sorte le négatif de la science reçue.

Ce qui est bon pour un pays développé est pernicieux pour un pays en voie de développement et vice-versa. Les pays riches se plaignaient jadis du dumping de l'étranger, les pays pauvres se plaignent aujourd'hui des hauts prix de leurs fournisseurs. Il s'agissait alors pour ceux-là de trouver de l'emploi à des facteurs surabondants, au besoin en les exportant — s'ils ne pouvaient pas exporter leurs produits. Il s'agit pour ceux-ci aujourd'hui de pallier la pénurie des facteurs, au besoin en les important — s'ils ne peuvent pas les créer par l'accumulation intérieure. Il était admis alors qu'on n'implante une production qu'en fonction d'un marché préexistant ; des doctrines bizarres, comme celle de la complémentarité (balanced growth), enseignent actuellement qu'en croissance équilibrée, l'implantation simultanée de productions diverses crée son propre marché.

Dans un certain sens, c'est un retour au classicisme, celui de Ricardo et de J.B. Say, dans ce qu'il a de contraire à celui de Malthus et de Sismondi. Faisant retour au mercantilisme et à Mandeville, Keynes avait enseigné que le gaspillage des individus et des Etats, amenait l'intensification de l'activité et partant l'enrichissement. Il apparaît aujourd'hui que dans les conditions du sous-développement c'est l'épargne qui permet le décollage.

Mais si Adam Smith et J.B. Say semblent ainsi être réhabilités, ce n'est, disons-nous, que dans un certain sens seulement, puisque, pour se passer du marché, la croissance équilibrée implique un dirigisme, dont les auteurs

classiques ne se lassaient pas de dénoncer la nocivité[38].

Quoi qu'il en soit, dans le contexte de ce clivage horizontal de la planète, en Nord et Sud (qui est en passe de se substituer au clivage vertical en Est et Ouest), où les « deux nations » de Disraeli sont remplacées par les deux humanités, et la conscience internationale des prolétaires des nations, par celle, tout aussi internationale, des « nations prolétaires », où l'on croit que la pauvreté et la richesse ne sont plus des accidents autonomes et juxtaposés, mais des situations structurelles et liées, de manière que l'une entretienne l'autre, où les forces centrifuges classiques de diffusion ont fait place aux forces centripètes de pompage et d'attraction vers les « pôles de croissance », où le postulat de l'équilibre stable avec le mécanisme rééquilibrant d'annulation des écarts par leurs propres effets secondaires a fait place à celui des déséquilibres cumulatifs et du « cercle vicieux », les termes de l'échange, traités par les classiques en marge des coûts comparatifs, oubliés ensuite dans la confusion du néo-mercantilisme, où la quantité vendue importait plus que le prix obtenu, encombrent à nouveau la littérature économique, dotés d'une dimension entièrement nouvelle[39].

C'est surtout après la guerre de Corée que le rythme accéléré de la baisse des prix de certains produits primaires a donné à ce problème une acuité et un caractère dramatique sans précédent.

Parlant de l'aide extérieure, l'Observer du 20 janvier 1963 conclut : « Encore plus significatif est le fait que pendant les 10 années écoulées, les pays en voie de développement ont perdu beaucoup plus par la baisse des prix des matières premières... qu'ils n'ont reçu au titre d'aide de la part de tous les pays contribuants. »

Le rapport des Nations Unies sur l'aide internationale aux pays sous-développés indique dans son introduction qu'en augmentant d'une façon constante, l'aide officielle a, dans la période 1953-1955 et 1957-1959, compensé *plus de la moitié* des pertes causées aux pays sous-développés par leurs relations commerciales pendant la même période. « C'est pousser l'ironie jusqu'à son point extrême », dit Idris Cox, qui cite ce passage dans *La vie internationale* de février 1963[40]

Selon une estimation d'André Piatier, la baisse des prix des matières premières, survenant en même temps qu'une hausse des prix des produits industriels, a réduit la capacité d'importation des pays sous-développés, d'un montant égal à six fois la somme des prêts que ces pays recevaient de

la B.I.R.D. pour la même période.

Si nous faisons abstraction des économistes, de moins en moins nombreux, qui émettent des doutes sur la réalité même d'une détérioration durable des termes de l'échange, ou qui la récusent purement et simplement en la traitant de mirage statistique, les autres essayent tant bien que mal de la concilier avec les coûts comparatifs, ou, ce qui est plus fréquent, avancent des explications spécifiques sans se soucier du degré de leur concordance avec telle ou telle théorie générale.

Bien sûr, à la limite, une détérioration à l'infini des termes de l'échange de telle catégorie de pays, ne serait pas en contradiction avec la théorie des coûts comparatifs, si, dans les conditions d'immobilité des facteurs, le coût de production sur place de la marchandise importée était considéré comme infini.

Si pour une raison ou pour une autre la production du drap est exclue au Portugal, alors la valeur du vin peut fluctuer librement entre 12/10 et 8/∞ drap. Les barrières des rapports des coûts étant enlevées, il n'y a plus aucune limite à l'influence des demandes réciproques.

Cependant la simple absence de limites à la fluctuation, si elle rend le phénomène de la baisse continue de certains prix possible, ne le rend pas nécessaire, ni même vraisemblable, étant donné qu'en fin de compte il est toujours plus difficile à l'Angleterre de produire le vin, le café ou les bananes, qu'au Portugal, ou aux pays arriérés en général, de produire le drap ou les machines.

Les limites à la fluctuation seront à ce moment là : vin = ∞/10 drap et vin = 8/∞ drap. Le vin peut baisser à l'infini, mais le drap aussi. La question reste donc ouverte de savoir pourquoi ce doit être le vin qui baisse et non pas le drap.

Il faudrait alors que certains produits soient affligés de par leur nature de conditions particulièrement défavorables quant aux élasticités de leur demande, élasticité-prix et élasticité-revenu. C'est vers la recherche de ces conditions que se sont orientés la plupart des économistes, parmi ceux qui acceptaient le fait sans vouloir sortir des théories établies.

Ce sont Myrdal et Nurkse qui ont attiré les premiers ou plus

systématiquement l'attention sur une élasticité-prix inférieure à l'unité de la demande des produits primaires. Ils ont été suivis avec plus ou moins de variations par Singer, Prebisch, A. Lewis, etc.

Mais autant une faible élasticité-prix de la demande est catastrophique en cas de baisse, autant elle peut être bénéfique en cas de hausse. Une demande inélastique par rapport aux prix signifie en termes vulgaires qu'on peut vendre la même quantité ou à peu près, quel que soit le prix. Dès lors l'étude de cette élasticité, aussi utile qu'elle soit pour expliquer la stagnation de l'écoulement en dépit de la baisse des prix, n'est d'aucun secours pour rendre compte de la baisse même des prix. Tant qu'on laisse de côté l'élasticité de l'offre, c'est-à-dire les coûts (et on est bien obligé de le faire si l'on tient les facteurs pour non-concurrents), on raisonne en cercle.

On a appelé alors à la rescousse la faible élasticité-revenu de la demande pour les produits primaires, selon l'ancienne loi d'Engel, oubliant un peu que la plupart des produits agricoles du tiers monde sont des produits de luxe dont l'élasticité-revenu de la demande est particulièrement grande.

Subsidiairement on évoque les produits de substitution, ainsi que les économies de matière qu'ont permises les progrès de l'industrie de transformation. Mais comme le remarque très justement S.B. Linder, « il n'est pas suffisant de montrer que le taux d'augmentation de la demande a décliné. Dès lors qu'il y a eu une augmentation quelconque en termes absolus, le commerce actuel aurait dû être plus lucratif que celui du XIXe siècle. Seule une baisse absolue de la demande eût dégradé la situation »[41].

Linder va peut-être trop loin, ne tenant pas compte de l'augmentation de la population des pays producteurs de produits primaires, mais il est indubitablement non-pertinent de se baser sur le mouvement de la demande par rapport à l'augmentation du revenu et de la production des pays acheteurs. Ce rapport n'a aucune influence sur les prix et n'intéresse pas les producteurs. Seul le rapport de la demande à leur propre production peut les intéresser. Et on revient au même point : tant que l'hypothèse de l'immobilité des facteurs laisse en dehors de l'analyse le côté offre et coûts, il n'existe aucun moyen de sortir du cercle dans lequel on s'est enfermé.

Mais ce n'est pas tout. Lorsque Nurkse et son école expliquent la détérioration des termes de l'échange des producteurs des produits

primaires par la diminution de la demande au XXe siècle par rapport au XIXe, ils sont obligés d'admettre une série interminable d'exceptions. Le prix du bois a monté malgré les produits de substitution et la baisse relative de la demande ; celui du charbon n'a pas baissé ou très peu ; la consommation du pétrole a fait un bond impressionnant, mais son prix a fait une chute tout aussi impressionnante ; les termes de l'échange — tout au moins factoriels — de pays agricoles, tels que l'Australie et la Nouvelle Zélande, ne se sont nullement détériorés, bien au contraire ; les produits textiles, bien que produits manufacturés ont baissé, etc., etc.

Alors quoi ! s'exclame Cairncross. « Si nous laissons dehors l'Inde et l'Argentine pour une raison, l'Afrique pour une autre, les producteurs de pétrole pour une troisième, nous aurons à nous demander quelle signification peut avoir le « truc ». Parlons-nous de l'Indonésie ou de l'Australie, du Guatemala ou du Venezuela, de l'Ethiopie ou du Congo Belge ?... (D'autre part) il n'est tout simplement pas vrai qu'avant 1914 les exportations des produits primaires progressaient plus rapidement que celles des articles manufacturés. »[42]

On peut signaler aussi que les investigations statistiques sur les élasticités de la demande, commencées très récemment, ne sont encore qu'au stade de la tentative, et font l'objet d'âpres contestations. Nombre d'auteurs se refusent résolument d'y faire foi, estimant que ces études statistiques sont viciées par l'insuffisance des données et les imperfections du calcul[43].

Mais une objection plus essentielle vient à l'esprit. L'explication des « terms of trade » par les vicissitudes de la demande aurait quelque valeur si elle était faite a priori, c'est-à-dire, si elle était intégrée dans une théorie *générale* du commerce extérieur, de sorte qu'on pût dire que les mêmes causes produiront toujours les mêmes effets et qu'en cas de non-vérification on pût rechercher les facteurs qui ont contrecarré l'application de la loi.

Or il est troublant de constater, que tous les économistes, depuis l'aube de la science jusqu'aux temps modernes, chaque fois qu'ils ont voulu traiter l'affaire théoriquement, c'est-à-dire a priori, partant des mêmes causes dont ils avaient pleinement conscience, ont abouti à des prévisions nettement opposées — pessimistes sans réserve quant au prix des produits manufacturés et optimistes sans hésitation quant aux prix des produits primaires.

Les classiques étaient probablement les plus catégoriques dans cette

prévision universelle de hausse constante des prix des produits primaires. Ils en ont fait la base de leur loi d'augmentation perpétuelle des rentes et de baisse tendancielle du taux de profit par le truchement de l'augmentation du coût des subsistances et des salaires.

Ainsi J. St. Mill a pu déclarer : « Les valeurs d'échange des articles manufacturés, comparées avec les produits de l'agriculture et des mines, à mesure que progressent la population et l'industrie, ont une tendance certaine et décisive à tomber. »[44]

Malthus y souscrit à la section VII du chapitre II, ainsi qu'à la section VI du chapitre III de ses *Principles.*

Même son de cloche chez Ricardo : « Avec les prix des produits manufacturés toujours diminuant et ceux des produits bruts toujours augmentant, à mesure que la société progresse, une telle disproportion est à la longue créée dans leurs valeurs relatives, que dans les pays riches, un travailleur peut, en ne sacrifiant qu'une petite quantité de sa nourriture, pourvoir libéralement à tous ses autres besoins[45].

Torrens répète la même chose presque dans les mêmes termes :

« ...la valeur du produit brut, au cours du progrès de la société, augmente par rapport aux produits manufacturés, ou... la valeur des produits manufacturés diminue perpétuellement par rapport au produit brut. »[46]

Quoique considérablement plus nuancé et n'aimant pas beaucoup le jeu des prévisions historiques, Marx semble partager pour l'essentiel le pessimisme de l'école ricardienne quant à l'évolution des prix des objets manufacturés[47]. Marshall prévoit le jour où les pays arriérés possèderont avec leurs produits primaires, dans le marchandage international, un « monopole inexpugnable »[48], et Boukharine, en 1917, trouvait qu'un des facteurs essentiels de l'impérialisme est le renchérissement général et universel des produits primaires, entraînant les pays industriels dans une lutte acharnée pour s'assurer de leurs sources[49]. A peu près au même moment, Keynes concluait dans le même sens[50].

Les projections chiffrées n'ont pas manqué. Colin Clark, en 1942, prévoyait pour 1960 une amélioration des termes de l'échange des produits primaires de 90 % par rapport au niveau de 1925-1934. Dans le cas du sucre, par exemple, en prenant comme base le prix de 1925-34 = 2,94 cents la livre pour une production mondiale de 27,4 millions de tonnes, et

en prévoyant une production de 61,3 millions de tonnes pour 1960, il situait pour la même date le prix à 4,62 cents. Si l'on tient compte de la différence de la valeur du dollar entre 1925-34 et 1960, on voit que les prévisions de C. Clark ont été cruellement démenties, bien que l'augmentation prévue de la production ait été à peu près réalisée[51].

Michel Moret reformule l'argumentation de Colin Clark et prévoit une amélioration persistante des termes de l'échange des produits primaires jusqu'en 1970 au moins[52].

Par ailleurs, Henry G. Aubrey reprenant les projections du rapport de la commission Paley, en vue de prévoir les disponibilités futures en dollars des divers pays du monde, déclare que l'unité d'un agrégat de produits primaires achètera en moyenne en 1975 environ 60 % de plus de produits américains qu'à la période de base 1937/1940 et environ 37 % de plus qu'en 1948[53].

En présence d'une telle unanimité de plusieurs générations d'économistes, éduqués dans le culte des coûts comparatifs, comment ne pas penser que les tentatives faites aujourd'hui pour expliquer a posteriori la tendance contraire, sans sortir du cadre de la même doctrine, ne sont que des raisonnements échafaudés pour les besoins de la cause, par des auteurs en désarroi devant une réalité imprévue et incommode ?

Tout se passe comme si ce n'étaient pas les élasticités de la demande qui déterminaient la baisse de certains prix, mais la baisse de certains prix qui faisait découvrir de cas en cas aux économistes des élasticités adéquates.

Le postulat classique de l'immobilité des facteurs et l'entorse subséquente à la détermination objective de la valeur d'échange par les quantités relatives des facteurs consommés dans la production, semblent nous mettre dans l'impossibilité de rendre compte de phénomènes économiques majeurs. L'étude comparative des élasticités de la demande, qui, en dernière analyse, n'est autre chose que l'étude de la nature spécifique des produits, que la comparaison de valeurs d'usage, n'arrive pas à nous fournir une clé pour l'explication des tendances séculaires des termes de l'échange.

Toute autre considération mise à part, il existe une raison très simple à cette carence. C'est qu'il n'y a pas de pareille tendance, propre à certains

produits ou à certaines catégories de produits.

La détérioration-des-termes-de-l'échange-des-produits-primaires est une erreur d'optique. C'est le résultat d'une identification abusive des exportations des pays riches avec les exportations de produits manufacturés, et des exportations des pays pauvres avec les exportations de produits primaires.

Le cuivre de la Rhodésie ou du Congo et l'or de l'Afrique du Sud ne sont pas plus primaires que le charbon, qui était encore hier un des principaux produits d'exportation de l'Angleterre ; le sucre est à peu près aussi « manufacturé » que le savon ou la margarine et certainement plus « manufacturé » que le whisky d'Ecosse ou les grands vins de France ; le café, le cacao et le coton (surtout le coton) doivent subir avant d'être exportés un usinage aussi important, sinon plus important, que le bois de Suède ou du Canada ; le pétrole exige des installations aussi coûteuses que l'acier ; les bananes et les épices ne sont pas plus primaires que la viande ou les produits laitiers. Pourtant les prix des uns baissent, ceux des autres montent, et la seule caractéristique commune des uns et des autres, c'est qu'ils sont respectivement les produits de pays pauvres et ceux de pays riches.

Lé textile était jadis un des piliers de la richesse des pays industrialisés, le cheval de bataille de l'Angleterre ; depuis qu'il est devenu la spécialisation des pays pauvres, ses prix suffisent à peine à procurer un salaire de misère aux ouvriers qui le produisent et un profit moyen aux capitaux qui s'y investissent, quoique la technique employée soit la plus moderne. Faut-il supposer que par une coïncidence extraordinaire, au même moment où avait lieu le changement de localisation, les élasticités de la demande se renversaient ?

Y a-t-il vraiment des produits maudits, ou bien, pour certaines raisons que le dogme de l'immobilité des facteurs nous empêche de voir, une certaine catégorie de pays, quoi qu'ils entreprennent et quoi qu'ils exportent, échangent toujours plus de travail national pour moins de travail étranger ? C'est la question la plus fondamentale parmi celles auxquelles nous aurons à répondre dans cette étude.

Immobilité des facteurs

La seule péréquation qui intéresse les classiques est celle des profits, les salaires étant, toujours et partout, égaux parce que incompressibles. Donc, la condition nécessaire et suffisante des coûts comparatifs est l'immobilité du capital, et non, comme on le croit communément, l'immobilité simultanée des deux facteurs.

« Si le capital », dit Ricardo, « affluait librement vers les pays qui lui offrent le plus grand profit, il ne pourrait pas y avoir de différence dans le taux de profit et aucune autre différence n'aurait pu exister dans le prix réel, ou prix en travail des marchandises que celle qui correspondrait à la quantité additionnelle de travail, nécessaire pour les transporter aux différents marchés où ils devraient se vendre ». Et ailleurs : (Ch. VII sur le commerce extérieur) « Il est aisé d'expliquer la cause de la différence qui existe à cet égard entre un pays et plusieurs ; cela tient à la facilité avec laquelle un capital passe constamment d'une province à l'autre pour trouver un emploi plus profitable, et aux obstacles qui, en pareil cas, s'opposent à ses déplacements d'un pays à l'autre ». Aussi : « La règle qui détermine la valeur relative des marchandises à l'intérieur d'un pays ne joue pas pour les marchandises qui sont échangées entre deux ou plusieurs pays... A l'intérieur d'un pays les profits sont généralement parlant au même niveau... Il n'en est pas ainsi entre différents pays ».

Marx a modifié la conception ricardienne du salaire en introduisant dans la notion de la valeur de la force de travail un élément historique et social. Dès lors, le « coût des subsistances » cesse d'être une donnée invariable et à défaut de mobilité du facteur travail les salaires peuvent différer dans l'espace et dans le temps.

Mais après, comme avant, le comportement de ce facteur demeure indifférent pour l'application de la loi des coûts comparatifs, la seule condition, nécessaire et suffisante, du théorème étant l'immobilité du capital.

Dans ce contexte, il faut distinguer la théorie simple de la valeur-travail, qui correspond aux conditions de la production marchande précapitaliste, de sa forme développée, qui correspond aux conditions capitalistes de production. Compte tenu des différences qui existent entre Ricardo et Marx, la première est exposée dans le 3e Chapitre des *Principes* de Ricardo et le premier Livre du *Capital* de Marx, la deuxième, dans le 4e chapitre de Ricardo et dans le 3e Livre du *Capital.*

En théorie simple de la valeur, ce serait la mobilité (concurrence interne) du facteur-travail qui constituerait la condition nécessaire et suffisante de la loi des coûts comparatifs. Par contre, dans sa forme développée, qui, chez Marx, a pris le nom de prix de production, c'est la mobilité du capital qui est sa seule condition. Ceci à cause du caractère résiduel du profit tant chez Ricardo que chez Marx.

Si le capital est mobile et si le taux de profit s'égalise de par le monde, alors dans le système ricardien il n'existe aucune différence entre valeur internationale et valeur nationale, que le travail fût mobile ou immobile, le coût de ce facteur s'égalisant de lui-même et sans concurrence internationale.

Comme on fait abstraction des frais de transport et comme on raisonne dans l'hypothèse d'un libre-échange absolu, les prix de toutes les marchandises et par conséquent ceux des biens de consommation sont les mêmes dans tous les pays. Dès lors, le coût physiologique de la reproduction du travail est égal partout et les salaires s'alignent sur ce coût par le seul régulateur démographique interne.

Dans ce cas, ce sont les coûts absolus et non les coûts comparatifs qui décident de la spécialisation. Un pays donné ne pourra survivre que dans la mesure où il existe une branche dans laquelle il a un avantage absolu sur tous les autres, ou, si l'on tient compte du transport, une branche dans laquelle son coût est égal ou inférieur au meilleur coût international majoré des frais de transport. La population sera réglée sur les capacités d'absorption de cette branche, le surplus étant ou anéanti par la faim dans le cas d'immobilité, ou rejeté au dehors par l'émigration dans le cas de mobilité.

Il n'en va pas de même dans le système marxien. Le facteur historique et social permet en soi — en cas d'immobilité du travail — une variation du taux des salaires de pays en pays.

On peut alors distinguer quatre cas :

a) *Mobilité des deux facteurs :* les taux de profit et les taux des salaires s'égalisent. Dès lors, ce cas ne diffère pas du cas correspondant du système ricardien. Les coûts absolus décident de la spécialisation et la population s'ajuste par l'émigration ou l'immigration.

b) *Immobilité des deux facteurs :* ce sont les coûts comparatifs qui décident de la spécialisation, tout comme dans le système ricardien. Mais alors que dans celui-ci c'est la variation du taux de profit qui absorbe la différence des coûts absolus, c'est la variation des deux, profit et salaire, qui se la répartissent dans le système marxien, pour autant bien entendu que les deux se trouvent au-dessus de leur « minimum vital » ; le profit, au-dessus du taux qui décourage tout investissement, le salaire, au-dessus du minimum physiologique.

c) *Immobilité du facteur capital et mobilité du facteur travail.* Les coûts comparatifs s'appliquent intégralement et il n'y a aucune différence entre les deux systèmes.

d) *Mobilité du facteur capital-immobilité du facteur travail.*

Les deux systèmes doivent nécessairement diverger. Dans le système ricardien il n'y a alors aucune différence entre la valeur nationale et la valeur internationale. La demande ne joue plus aucun rôle — aucun rôle immédiat, cela s'entend ; elle joue toujours un rôle médiat dans le cas de coûts non-proportionnels, par la fixation des quantités — et la valeur d'échange de la marchandise est déterminée par son coût, dans le sens de quantité de facteurs dépensés à sa production.

Il n'en va pas de même dans le système marxien. Ici aussi la demande ne joue, dans ce cas, aucun rôle immédiat, mais les « prix de production », qui sont le pendant marxiste de la valeur modifiée du 4e chapitre de Ricardo, ne peuvent pas s'y appliquer, tout au moins sans quelque modification.

Tant cette valeur modifiée de Ricardo que les prix de production de Marx sont l'effet de deux péréquations, la péréquation des profits et la péréquation des salaires. Mais alors que chez Ricardo la deuxième péréquation s'opère par le bas et par une sorte de loi biologique, qui est la même pour tous les pays et par conséquent indépendante de la concurrence internationale des travailleurs (qui devient inutile), les salaires ne pouvant dépasser le minimum physiologique et étant à ce niveau incompressibles, dans le système marxien le facteur socio-historique peut, à défaut d'une telle concurrence, provoquer des différences considérables des salaires et rendre impossible sur le plan international la deuxième péréquation. Alors les différences des salaires, faute de pouvoir se répercuter sur le profit, se répercutent sur le prix et ce dernier ne peut plus être — comme dans le système ricardien — le même dans les deux cadres, national et

international.

C’est ce quatrième cas qui nous semble s’adapter à la réalité contemporaine et qui constituera pour cette raison la condition fondamentale de la thèse qui suit : mobilité du facteur capital — immobilité du facteur travail, avec rejet simultané de l’hypothèse ricardienne du coût physiologique de la force de travail. Mobilité suffisante du premier facteur pour que la péréquation internationale des profits s’opère essentiellement, et que le théorème des prix de production reste valable, immobilité assez grande du second, pour que les écarts locaux des salaires, dus au facteur socio-historique, ne puissent pas être éliminés, et qu’une modification de ce théorème s’impose.

En somme nous nous sommes donné comme tâche de tenter ce que Ohlin reprochait, avec raison, aux partisans de la valeur-travail de ne pas avoir fait : intégrer la valeur internationale dans la théorie générale de la valeur[54].

1

Les prix d’équilibre dans les échanges intérieurs

I. — Facteurs de production et valeur d’échange

En dehors de toute controverse normative sur la catégorie facteur de production, nous considérons comme tel, dans les conditions des rapports de production de l’économie marchande, capitaliste ou précapitaliste, tout droit établi à un premier partage du produit économique de la société[55].

Ces droits qu’on a appelés revenus primaires sont en effet essentiellement différents des revenus secondaires, en ce qu’ils sont directement liés avec la réalisation du produit, réalisation effectuée par l’échange des différentes marchandises, de sorte que, quel que soit le déterminant et le déterminé, il y ait une stricte correspondance entre la grandeur relative de ces revenus et le taux d’échange ou valeur d’échange des marchandises. Les revenus secondaires ne sont pas liés avec les valeurs d’échange des marchandises, sauf accidentellement et d’une manière indirecte, dans la seule mesure où ils sont fonction d’un revenu primaire qui en dépend.

Dans ce sens un impôt direct est un revenu secondaire, et par conséquent n’est pas un facteur, parce qu’il n’influence pas la valeur d’échange des marchandises et il n’en est pas influencé, sauf dans quelques cas d’espèce et d’une façon médiate, par la modification du revenu primaire auquel il est appliqué.

Un impôt indirect, par contre, est toujours, selon notre définition, un revenu primaire et un facteur, parce que, toutes autres choses étant égales, il y a incontestablement une correspondance entre son niveau et la valeur d’échange de la marchandise à laquelle il est appliqué. Il n’y a même pas ici de controverse possible sur le sens de la fonction. De toute évidence ce n’est pas la valeur d’échange qui détermine l’impôt en question, mais l’inverse, puisque un acte législatif fixe arbitrairement à l’avance, indépendamment et en dehors du marché, le taux de cet impôt.

Si un acte législatif fixait de même les autres droits, par exemple les salaires et les profits, il n'y aurait pas non plus de controverse possible sur le pouvoir déterminant de ces facteurs. Cependant dans l'hypothèse d'une économie concurrentielle pure, la rémunération du travail et le profit du capital ne sont pas fixés par un acte volontaire mais par le marché. D'où la division des économistes, pour ce qui concerne la formation de la valeur, en deux camps, ceux qui traitent ces facteurs en variables dépendantes et ceux qui les traitent en variables indépendantes du système.

Si maintenant au lieu de prendre la valeur d'échange de chaque marchandise avec toutes les autres, nous prenions cette valeur d'échange avec une marchandise particulière, servant d'équivalent général, ou si nous établissions une échelle de réduction de toutes les valeurs d'échange à une unité conventionnelle quelconque, nous aboutirions à la notion du prix.

Ainsi dans la série de valeurs d'échange :

A = 2B = 5C = 10D = 10 gr d'Or

les prix peuvent être :

OR

Soit :

A = 10 gr
B = 5 »
C = 2 »
D = 1 »

Soit :

A = 100
B = 50
C = 20
D = 10
1 gr d'OR = 10

la deuxième série étant composée de simples coefficients auxquels on peut ajouter une dénomination quelconque, franc, livre, dollar, etc.

Alors pour éviter toute pétition de principe on peut ne pas parler de facteurs de production mais de facteurs de prix, si, bien entendu, on admet que ce sont les quantités et les rémunérations de ces « facteurs » qui déterminent les prix et non l'inverse.

Il convient dès lors de proposer une des deux déterminations et de la

justifier.

II. — Économie marchande simple Un seul facteur

1. - La valeur d'échange et la rémunération du facteur

S'il n'y avait pas dans la société d'autres ayant-droit, en dehors d'un certain nombre de travailleurs indépendants, disposant de leurs propres outils inaliénables, et échangeant librement leurs produits, il serait difficile d'imaginer une théorie de la valeur autre que la théorie classique de la valeur-travail.

Car poser dans ces conditions la question de savoir à quel taux telle marchandise doit s'échanger contre telle autre, équivaudrait strictement à poser la question de savoir à quel taux doit être rémunéré le travail de tel producteur par rapport à celui de tel autre.

A force de traiter la valeur comme une véritable substance, les économistes ont quelque peu perdu de vue le fait que derrière les marchandises qui s'échangent il y a des hommes qui attendent leur part du produit social[56].

Car il n'y a que deux façons de fixer cette part. Ou bien directement et par une division de travail imposée, ou bien indirectement par l'échange des produits des travailleurs et par une division de travail reposant sur le libre choix de chacun[57].

Dans le premier cas il n'y a pas de production marchande et le concept même de la valeur devient vide de sens et sans objet[58]. Dans le second, derrière la comparaison des marchandises entre elles, se cache la comparaison des différents travaux nécessaires pour les produire.

Si l'homme s'est mis un jour à comparer des choses aussi dissemblables qu'une pirogue et une vache, ce fut uniquement pour pouvoir rémunérer au plus juste le travail des producteurs de l'une et de l'autre, au moment où ces producteurs devenaient indépendants. Sans cela, encore aujourd'hui, des primitifs de l'Afrique noire, demeurant intégrés dans leur clan, considèrent une pareille comparaison comme une lubie des Blancs dont ils se détournent ahuris ou amusés selon le cas[59].

2. - Homogénéité du facteur

Comme on ne peut comparer les différents travaux des hommes qu'en les réduisant à une unité commune, il faudrait et il suffirait que les travaux

particuliers fussent réductibles à une qualité unique pour que le rapport entre eux. et partant la valeur d'échange des marchandises, se réduisît à un rapport entre simples durées de temps de travail abstrait et homogène. Dès lors, dans une telle société, de production marchande simple, l'équilibre ne sera assuré que si les marchandises s'échangent en proportion de la durée de travail nécessaire pour les produire, multipliée par un coefficient qui exprimera selon l'estimation *subjective* des intéressés, les désavantages et avantages relatifs de chaque métier.

Nous avons souligné le mot « subjective », car ici surgit la première objection des détracteurs de la théorie de la valeur-travail, à savoir que même dans le cas d'une production marchande simple, le travail n'étant pas homogène, il n'y a pas *un* facteur mais autant de facteurs que de travaux, dont il n'existe par ailleurs aucune échelle objective de réduction[60].

Tant Adam Smith, que Ricardo et Marx ont dû avoir recours à l'échelle des salaires établie à long terme sur le marché, pour réduire ex-post le travail concret à du travail abstrait. Cette dépendance du marché, posée par des auteurs qui proclamaient que ce sont les conditions de la production qui déterminent les échanges et non pas les échanges qui déterminent les conditions de la production, a été considérée comme une inconséquence.

Pourtant l'impossibilité *pratique* d'établir ex-ante une échelle de réduction des travaux complexes à du travail simple et la référence au marché que font Smith et Ricardo et que Marx reprend plus tard. ne signifient pas que le marché *détermine* cette réduction, mais qu'il la vérifie. « L'expérience montre que cette réduction se fait constamment », dit Marx au premier chapitre du L. 1 du *Capital.* Et au Chap. VII il ajoute : « D'un autre côté quand il s'agit de production de valeur, le travail supérieur doit toujours être réduit à la moyenne du travail social, une journée de travail complexe, par exemple, à deux journées de travail simple. Si des économistes comme il faut se sont récriés contre cette *assertion arbitraire...* ce qu'ils accusent d'être un artifice d'analyse est tout bonnement un procédé qui se *pratique* tous les jours dans tous les coins du monde. » Et, au Ier Chapitre, de la Critique de l'Economie Politique, il ajoute : « Cette réduction apparaît comme une abstraction. C'est pourtant une abstraction qui chaque jour se traduit en actes... »

En effet ce qui importe n'est pas d'avoir une échelle de réduction *objective,* indépendante de la volonté des hommes et pour ainsi dire métaphysique, mais le simple fait que, dans les conditions particulières de chaque moment, les travailleurs eux-mêmes parviennent à se mettre d'accord sur les qualités respectives de leurs travaux.

La réduction du travail complexe à du travail simple n'est pas l'effet du marché ; elle est l'effet d'une production faite en vue du marché. Il est évident que sans marché il n'y a ni travail abstrait ni valeur. Cela ne veut pas dire que le marché détermine l'un et l'autre.

Dire dans les conditions posées que le prix d'équilibre d'un chapeau, dont la production exige dix heures de travail, est deux chaises, dont la production en demande vingt, revient à dire qu'à l'estimation des intéressés et compte tenu du temps d'apprentissage, des difficultés particulières de chaque métier, etc., la force de travail du chapelier vaut, à quantité égale, deux fois celle du menuisier, de sorte qu'à ce prix, aucun des deux travailleurs n'ait de raison de changer de métier.

Ces coefficients, 1, 2, sont manifestement établis en dehors de l'échange puisqu'ils ne sont déterminés que par les conditions de travail propres à chaque métier. Une fois établis, ils déterminent et corrigent le marché. En effet, à 1 chapeau > 2 chaises, le menuisier a intérêt à produire ses chapeaux lui-même, plutôt qu'à les acquérir par l'échange des chaises, et à 1 chapeau < 2 chaises, le chapelier a intérêt à produire ses chaises lui-même plutôt qu'à les obtenir par l'échange des chapeaux. C'est à 1 chapeau = 2 chaises que l'équilibre est atteint.

3. - La portée de l'équilibre

Il est évident que la pertinence de ce raisonnement dépend de la définition de l'équilibre. En parcourant l'immense littérature de la controverse sur la valeur, on a souvent l'impression d'un grave malentendu autour de cette notion.

Le prix d'équilibre chez les classiques, — coût de production chez Quesnay, prix nécessaire chez d'autres Physiocrates, prix fondamental chez Turgot, prix naturel ou prix de revient chez Smith et Ricardo, valeur réelle chez Mac Culloch, prix intrinsèque chez Sismondi, prix de production chez Marx — , ce n'est pas le prix auquel la demande du moment égalise l'offre du moment. Cette trivialité stérile était considérée par les classiques comme appartenant à la préhistoire de l'Economie politique, ne méritant pas qu'on s'y attarde. Le prix d'équilibre d'un produit c'est celui auquel la branche le produisant se trouve en équilibre, auquel, en d'autres termes, les mouvements des facteurs de et vers la branche en question s'arrêtent complètement.

Il en résulte qu'il n'y a aucune possibilité qu'un prix quelconque soit en équilibre sans que tous les autres le soient également. L'équilibre est donc une situation idéale, et dans les conditions posées, où il n'existe qu'un seul

facteur, et que ce facteur est homogène, *c'est le point où la rémunération de l'unité du facteur est égale dans toutes ses applications.*

La position des marginalistes est sur ce point ambiguë, et très souvent on sent un glissement de la notion macro-économique à la notion micro-économique. Lorsque Walras et Pareto disent que le point d'équilibre est atteint au moment où tous les profits deviennent nuls, ils ne divergent pas essentiellement de la position classique selon laquelle au moment de l'équilibre tous les taux de profit deviennent égaux, compte tenu de la fiction chère au Continent de l'entrepreneur sans capital, dont le profil, selon Pareto, ne peut être qu'un profit d'aliénation au détriment d'un autre entrepreneur, le véritable profit du capital et la rémunération des services de l'entrepreneur étant inclus dans les coûts, sous forme d'intérêts et de salaires. Cette fiction est même la bienvenue dans ce cas particulier, parce qu'elle met en relief la différence entre le prix courant auquel les entrepreneurs gagnent et perdent respectivement, ce qui provoque des transferts d'une branche à l'autre, et le prix d'équilibre auquel aucun entrepreneur ne gagne ni ne perd en dehors de la rémunération de ses services, et auquel les transferts s'arrêtent[61].

Mais dans le flot des théorèmes marginalistes il arrive un moment où on ne sait plus si l'on parle des fluctuations des prix ou des prix eux-mêmes, de leur contingence ou de leur nature, de leur mouvement ou du niveau auquel il se produit. Finalement, on peut dire que pour un grand nombre de marginalistes la valeur et le prix abstrait, en tant qu'axes des oscillations du prix concret, n'existent pas, et tout se résout en la somme des prix effectifs déterminés par la loi de l'offre et de la demande.

A la limite du marginalisme ce n'est même pas l'offre et la demande mais la demande seule qui détermine le prix, si l'on considère que la véritable élasticité de l'offre n'est pas celle des quantités déjà produites, mais celle des coûts de production et de reproduction[62].

C'est en cela que diffèrent les néo-classiques anglais de Jevons et de l'Ecole autrichienne. Déjà l'œuvre de Walras avait préfiguré ce dépassement de l'ancienne controverse entre la détermination des prix par la demande et la détermination par les coûts de production :

> « L'état d'équilibre de la production, contenant implicitement l'état d'équilibre de l'échange... c'est celui, d'abord, où l'offre et la demande effectives des services producteurs sont égales, et où il y a prix courant stationnaire sur le marché de ces services. C'est celui ensuite, où l'offre et la demande effectives des produits sont égales, et où il y a prix courant stationnaire, sur le marché des produits. C'est

celui, enfin, où le prix de vente des produits est égal à leur prix de revient en services producteurs »[63].

Pareto et Cassel se sont joints à Walras pour considérer que la grandeur relative des coûts (et par conséquent des prix) ne dépend pas seulement du marché, mais qu'elle est co-déterminée par les conditions de la production. Mais c'est Marshall qui a donné à cette vue la forme la plus nette en déclarant que la question de savoir si c'est la demande ou les coûts qui déterminent la valeur est aussi dépourvue de sens que la question de savoir si c'est la lame supérieure ou la lame inférieure des ciseaux qui coupe le papier. Il est même allé plus loin. Il a déclaré que plus courte est la période considérée, plus grande est l'influence de la demande, plus longue elle est, plus grande est l'influence des coûts, admettant ainsi qu'à la limite du long terme, ce sont les coûts de production seuls qui sont déterminants.

Par contre c'est en s'en tenant aux quantités « physiquement données » que Jevons affirme que « le travail, une fois dépensé, n'a plus aucune influence sur la valeur future d'un article quelconque. »[64] Or, personne n'avait jamais dit que c'est le travail *déjà* dépensé qui détermine la valeur, mais le travail *nécessaire*, ce qui implique per se l'idée de la reproduction.

Et puis, s'il ne s'agit pas d'un simple accident ou de la fin du monde, qui donc détermine les quantités physiquement données ? Jevons croyait s'en tirer par la proposition suivante : « Les coûts de production déterminent la quantité de l'offre — La quantité de l'offre détermine le degré de l'utilité marginale — Le degré de l'utilité détermine la valeur. » Mais alors, répond Marshall, on pourrait sans grand dommage éliminer le terme intermédiaire et dire que les coûts de production déterminent la valeur.

Mais c'est surtout Böhm-Bawerk et Menger qui sont les protagonistes de la théorie subjectiviste proprement dite, qui ne cherche qu'à analyser de quelle manière vendeurs et acheteurs se disputeront une quantité *donnée* de marchandises. En faisant abstraction de toute possibilité de reproduction, ils ont construit un modèle qui ne s'adapte que, soit à la bourse où justement un certain stock d'actions passe de main en main sans possibilité de reproduction ou de multiplication, soit aux conditions d'un monde à la veille du Jugement Dernier, où l'humanité, sa fin étant annoncée, cesserait de produire et consommerait ses stocks en les échangeant.

4. - Concurrence interne ou mobilité du facteur

Si l'on adopte le sens macro-économique du terme, alors dès que ce prix

d'équilibre est transgressé par la réalité quotidienne du marché, les facteurs se mettent en mouvement dans le sens approprié pour que le prix réel tende toujours à s'aligner sur le prix abstrait. C'est donc en déséquilibrant l'économie que l'offre et la demande peuvent agir sur la répartition des facteurs et c'est dans cette mesure que les prix de marché sont des prix actifs. Il en résulte que c'est la mobilité ou la concurrence des facteurs, soit la possibilité pour chaque travailleur de choisir librement son métier, (toujours dans les conditions posées au début de ce chapitre, notamment de l'existence d'un seul facteur), qui rééquilibre perpétuellement l'économie et constitue en dernière analyse la condition essentielle du fonctionnement de la loi de la valeur-travail.[65] Pour le reste les prix de marché équilibrent le marché des marchandises et non celui des facteurs, et pour assurer cet équilibre momentané ils doivent au contraire s'écarter, parfois sensiblement, des « prix d'équilibre ».

Il serait vain d'objecter, comme l'ont fait plusieurs détracteurs de la théorie classique, que cette concurrence n'existe pas parce que les chapeliers *existants* ne peuvent pas se transformer à volonté et à tout moment en menuisiers et vice-versa : les classiques ont toujours déclaré que la concurrence des facteurs ne s'entend qu'à long terme et le prix d'équilibre n'est qu'une tendance, un axe d'oscillation du prix effectif, lequel peut dévier considérablement et dans les deux sens, selon la loi de l'offre et de la demande. Mais cette dernière loi, elle-même, n'a aucun sens, si on ne fait pas entrer en ligne de compte la base d'équilibre à partir de laquelle se mesurent les déviations de déséquilibre qu'elle détermine. L'offre et la demande peuvent à un moment donné fixer le prix du fer à 2 francs le kilo et celui de l'or à 4.000. Mais ce qui fait que le fer est trop cher à 2 frs, alors que l'or est trop bon marché à 4.000, ce sont les coûts de production de l'un et de l'autre. La loi de la valeur n'est pas une loi de grandeurs mais une loi de mouvement.

Les chapeliers *existants* ne peuvent pas se transformer du jour au lendemain, en menuisiers, c'est une affaire entendue. Mais d'autre part personne ne naît chapelier ou menuisier et à chaque moment une foule d'autres gens sont justement au point de choisir leur métier. Si le prix des produits d'une branche est trop élevé par rapport à la rémunération que ces gens estiment équitable, eu égard aux difficultés particulières et relatives de ce métier, ces personnes afflueront vers cette branche et en y ajoutant leur production feront, par cela même, ramener le prix effectif vers le prix d'équilibre.

Il est évident que les limites de l'application de la loi classique de la

valeur sont identiques aux limites de la concurrence ou mobilité des facteurs. Dès que ces limites sont dépassées, la loi ne fonctionne plus et c'est la loi « antérieure » de l'offre et de la demande qui devient applicable. Les classiques avaient conscience de ce fait et l'avaient constamment proclamé.

S'il est généralement loisible à chacun de devenir chapelier ou menuisier, chacun ne peut pas devenir à volonté grand peintre ou inventeur, et chacun ne peut pas répéter à son gré le geste heureux du collectionneur qui tombe un jour sur un timbre très rare, ou celui du prospecteur qui trouve une pépite d'or extraordinaire ou un diamant de plusieurs carats. Alors la loi archaïque de l'offre et de la demande avec tous les raffinements que lui ont ajoutés les économistes du XIXe siècle, utilité marginale, courbes d'indifférence, élasticités de la demande, etc., devient applicable.

5. - Marchandises non-reproductibles

Les classiques ont maintes fois déclaré que les marchandises non-reproductibles, œuvres d'art, pièces de collection, etc., n'étaient pas du ressort de leur loi.[66]

Les anti-classiques ont voulu faire une théorie *générale*, qui s'applique à tout, reproductible ou non, bien matériel ou immatériel, marchandise ou revenu, service productif ou service tout court, qui s'applique tout aussi bien à une société réelle où la reproduction suit la consommation, qu'à une île de naufragés où l'on n'échange que ses bagages et ses trouvailles ; ils ont abouti à quelque chose qui n'explique rien et ne mène nulle part. Car il n'y a que les tautologies qui sont vraiment générales.[67] Afin de pouvoir inclure le cas de Robinson dans la loi de la valeur, ils ont vidé cette dernière de toute sa substance.

Pourtant le « cas » du marginalisme n'est pas aussi « général » qu'il en a l'air. Car il existe au moins une valeur dont il ne peut rendre compte. C'est un cas d'importance — la valeur de l'or ; et Pareto a eu l'honnêteté intellectuelle de le reconnaître :

Si le taux d'échange d'une marchandise en une autre est déterminé par le rapport des deux ophélimités, alors dans le cas d'une augmentation générale des prix de toutes les marchandises exprimés en or, il faut que l'augmentation de la quantité de l'or soit non seulement suffisante pour la circulation accrue de la monnaie, mais aussi pour faire face à l'augmentation de sa propre consommation, augmentation nécessaire pour la diminution de son ophélimité *élémentaire* par rapport à celle des autres

marchandises, de laquelle seule dépend sa valeur.

Mais, admet Pareto, cette conclusion est peut-être trop absolue. Elle serait difficilement attaquable si la consommation propre de la marchandise-monnaie était presque aussi grande que la somme des autres consommations. Mais subsiste-t-elle encore si, comme dans nos sociétés, la marchandise-monnaie est l'or, dont la consommation est très faible en comparaison des autres consommations ? On comprend mal comment tous les prix doivent être réglés d'une façon précise et rigoureuse par la consommation de l'or en boîtiers de montres, bijoux, etc.[68].

« Nous concluons », déclare-t-il plus loin, « qu'avec l'or-monnaie, des positions identiques d'équilibre sont possibles dans certaines limites, avec des prix différents. Dans ces limites elles ne seraient donc plus complètement et exclusivement déterminées par les formules de l'économie pure ».[69]

En leur temps, les classiques avaient déclaré que leur théorie ne s'appliquait pas aux choses qui ne sont pas reproductibles à loisir. Ils l'ont fait tout aussi honnêtement, mais beaucoup plus catégoriquement que Pareto, sans employer le conditionnel ni les réserves mentales de ce dernier : « ...elles ne *seraient* donc plus *complètement et exclusivement* déterminées... » Si donc c'est du rapprochement du « cas général » qu'il s'agit, nous ne voyons pas pourquoi la théorie de Pareto, qui laisse au-dehors une valeur aussi importante que celle de la marchandise-monnaie, serait préférable à une autre qui laisse au-dehors l'île de Robinson.

En outre les classiques expliquaient les raisons pour lesquelles leur théorie ne s'appliquait pas au cas des marchandises non-reproductibles. Conscients de leurs propres hypothèses, du moins des plus essentielles, ils rendaient compte par le même enchaînement de causes et d'effets, *et* de la règle *et* de l'exception. Pareto, lui, constate froidement l'exception sans se considérer tenu de l'expliquer.

Pourtant la « panne » de « l'économie pure » dans le cas de l'or, n'est pas un mystère, ni même un paradoxe. Les théories subjectives de la valeur doivent nécessairement s'arrêter là où l'ophélimité elle-même devient une fonction croîssante du coût de production. Toutes les consommations de prestige tombent dans ce cas. Un grand nombre de choses ne sont pas chères parce que leur ophélimité est grande, mais leur ophélimité est grande parce qu'elles sont chères. Les fleurs qu'on offre ne doivent pas seulement être belles. Elles *doivent* être chères. Sinon dans certaines circonstances, elles ne remplissent pas leur rôle, et leur valeur d'usage s'en ressent.

Par ailleurs toutes les théories d'équilibre général d'interdépendance

s'arrêtent là où l'élasticité de la demande est égale ou inférieure à l'unité.

L'or est soumis aux deux conditions, à la première partiellement, parce que malgré tout l'or a certaines qualités intrinsèques et sa consommation n'est pas de pur prestige, à la seconde totalement, parce que, selon la théorie quantitative, l'élasticité de la demande de l'or-monnaie est strictement égale à l'unité.[70]

Si une autorité supra-nationale imposait une taxe à l'extraction d'or de toutes les mines du monde, les prix de toutes les marchandises, exprimés en or, diminueraient en proportion de la taxe, alors que les quantités physiques de l'or ne changeraient pas et que les ophélimités qui devraient en dépendre ne le feraient que dans une mesure absolument négligeable.[71]

6. - Coûts non-proportionnels

Cependant si l'on fait abstraction de cet élargissement que les économistes post-classiques ont voulu introduire afin de rendre compte de la valeur des marchandises non-reproductibles, dans l'hypothèse et les limites de la concurrence interne (mobilité) du facteur travail et dans le cadre d'une économie marchande simple précapitaliste où il n'y a qu'une seule catégorie d'ayants-droits, à savoir des travailleurs disposants de leurs propres outils, en principe inaliénables, et de valeur insignifiante ; on peut dire qu'il n'existe aucune réfutation possible de la loi de la valeur-travail.

Car nous ne considérons pas comme une réfutation, proprement dite, l'argument des coûts non-proportionnels. Nous l'avons déjà dit dans l'Introduction. En affirmant que la valeur dépend du travail nécessaire à la production d'une marchandise, on accepte implicitement que plusieurs facteurs peuvent déterminer à leur tour la quantité de ce « travail nécessaire ». En disant « travail socialement nécessaire », on reconnaît même explicitement l'existence de ces facteurs. Comme l'écrit Henri Denis, « la valeur... est la quantité de travail socialement nécessaire à la production dans un état donné de la technique et de la structure de l'industrie, mais aussi *dans un état donné du marché* ».[72]

Il est évident qu'à chaque niveau du potentiel de production correspond une autre répartition de la demande parmi les différentes marchandises. La consommation des vêtements n'augmente pas dans la même proportion que celle de la nourriture. Alors si les coûts ne sont pas proportionnels, à chaque niveau correspond aussi une autre série de valeurs d'échange des produits. Qui a jamais songé à le nier ? En quoi cette constatation infirme-t-elle une théorie qui enseigne que les coûts déterminent la valeur d'échange ?

La demande ne détermine que la quantité des choses produites, la valeur est déterminée par le travail, disait Garnier. C'est à l'acheteur de désigner la quotité du produit ; c'est au fabricant de fixer la valeur des choses par la quantité du travail, écrivait Proudhon. Marshall, lui-même, était d'accord avec cette façon de voir lorsqu'il déclarait : l'utilité détermine la quantité à livrer. La quantité à livrer détermine les coûts de production. Les coûts de production déterminent la valeur.

S'il en est ainsi, la demande n'est ni un déterminant comme Jevons et Walras le croyaient, ni un co-déterminant comme, avec une certaine inconséquence, semble parfois le croire Marshall. C'est, pour ainsi dire, un déterminant du déterminant. C'est une donnée à côté de plusieurs autres : climat, ressources naturelles, état de la technique, etc. Sur la base de l'ensemble de ces données une certaine quantité de travail est nécessaire à chaque moment pour produire une marchandise. Mais quelles que soient ces données et les lois qui les régissent, à chaque moment, le prix d'équilibre d'une marchandise en une autre est égal, dans les conditions posées, au rapport des deux quantités de travail socialement nécessaire pour les produire.[73]

III. — Economie capitaliste Plusieurs facteurs

1. - Mobilité du deuxième facteur - Péréquation des profits

Nous avons supposé jusqu'ici l'existence d'un seul facteur, concurrent et homogène. Dans ces conditions, il est absolument indifférent que la valeur d'échange se mesure sur la quantité du facteur ou sur sa rémunération. La concurrence interne du facteur (mobilité) impliquant la péréquation de ses rémunérations, il est évident que les deux méthodes donnent des résultats parfaitement identiques. Une fois que tous les travaux spécifiques ont été convertis en travail simple et général, le rapport des quantités de travail dépensées dans la production de deux marchandises différentes, égale le rapport des rémunérations des deux producteurs. C'est pourquoi, dans ce cas, la théorie de la valeur-travail et celle des coûts de production se confondent, et nous-même n'en avons fait aucune distinction dans la section précédente.

D'autre part, dans l'hypothèse de l'existence d'un facteur unique, soit d'une seule catégorie de droits au partage du produit social, le sens de la détermination n'est guère sujet à controverse. Il découle directement de la définition de ce facteur. En effet, si ce facteur est homogène et concurrent,

sa rémunération doit tendre à être égale dans tous les secteurs de production. Et elle ne peut être égale *que si* les marchandises s'échangent en proportion de la quantité de ce facteur, socialement nécessaire pour les produire.

Les choses changent essentiellement lorsque nous passons de la production marchande simple à la production capitaliste, alors que l'outil est séparé du producteur et qu'une deuxième catégorie d'avant-droit apparaît : celle des détenteurs des capitaux.

Selon notre définition et en faisant abstraction pour le moment de la rente et des impôts, nous avons à présent deux facteurs, le travail et le capital.[74] Si le premier ne devient homogène que par la réduction du travail complexe à du travail simple, du travail concret à du travail abstrait, le second est directement et parfaitement homogène, puisque de par sa nature, il est toujours abstrait.[75]

Comme tel le capital est de lui-même et sauf obstacles extérieurs parfaitement homogène et concurrent. A l'intérieur de la nation de tels obstacles n'existent pas en principe et les économistes sont généralement d'accord sur ce point, même s'ils sont en désaccord quand il s'agit de reconnaître la même mobilité sur le plan international.[76]

Tout comme pour le facteur travail, cette mobilité implique que la rémunération de l'unité de capital est égale dans toutes ses applications. Cela signifie que le taux de profit d'équilibre, qui constitue l'axe d'oscillation du taux de profit réel, doit être le même dans toutes les branches. Toute différence en plus ou en moins du taux de profit réel provoque des mouvements de capitaux à la recherche du plus grand profit, mouvements qui tendent à ramener l'équilibre.[77]

2. - Conjonction inégale des deux facteurs

Si dans toutes les branches, l'intervention de ce droit du capital était proportionnelle à la quantité de travail dépensé pour chaque production, le fait de la rémunération de ce droit à un taux unique n'aurait aucune influence sur les valeurs d'échange des marchandises, telles qu'elles s'établissent selon les quantités respectives de travail qui y sont incorporées.[78]

Cette constatation est indépendante de la nature même de ce droit et de celle de sa rémunération. Que le profit soit une partie de la valeur créée par le travailleur ou qu'il soit quelque chose de surajouté par la circulation des marchandises, qu'il représente une plus-value créée par le travailleur au-delà de la valeur de sa force de travail, ou qu'il soit soustrait de la valeur

même de la force de travail, qu'il soit la juste rémunération d'un service producteur ou qu'il soit un tribut payé par ceux qui travaillent à ceux qui détiennent un droit exclusif sur les moyens et les conditions du travail, tout cela ne change rien au fait précité, à savoir que, si la conjonction des deux facteurs est égale, la rémunération du capital, d'où qu'elle provienne, ne modifie en rien la valeur d'échange des produits.

Supposons qu'une unité de A contient 10 heures de travail et une unité de B, 20 heures. Dans les conditions de l'économie marchande précapitaliste ils s'échangent 2A pour 1B. Ils continueront à s'échanger au même taux,après l'introduction des rapports capitalistes, si, et seulement si, le profit par unité de capital étant le même dans toutes les branches, la quantité de capital consacrée à chacune de ces branches est proportionnelle à la quantité de travail.

Ainsi dans notre exemple, si le taux général de profit est de 10 % et si le capital intervient à raison de 5 unités par heure de travail, il faudra compter dans la branche A un profit équivalent à 5 heures de travail et dans la branche B à 10 heures. Que ce profit soit soustrait de la rémunération revenant au travailleur, ou qu'il soit surajouté, il est évident que le rapport 2A = 1B ne change pas.

Mais la conjonction des deux facteurs n'est pas égale dans toutes les branches. L'importance de l'outil n'est pas la même dans chaque production. Il est dès lors évident que si l'on échangeait les produits, heure de travail pour heure de travail, les deux ayant-droit ne pourraient plus être rémunérés à un taux unique valable pour toutes les branches.

Dans notre exemple précité, si dans la branche A le capital intervient à raison de 10 unités par heure de travail et dans la branche B à raison de 5 unités par heure de travail et l'on échange 2A pour 1B, on aura à répartir dans chacune des branches la même valeur de 20 heures, mais dans la branche A on aura à partager cette valeur entre des travailleurs ayant travaillé 20 heures et des capitalistes ayant apporté 200 unités de capital, alors que dans la branche B la même valeur devra être partagée entre la même quantité de travail dune part et 100 unités de capital d'autre part. Il faudrait donc que, soit l'heure de travail, soit l'unité de capital, soit les deux, fussent rémunérées à un taux différent dans A et dans B, ce qui est contraire à notre hypothèse de mobilité parfaite des deux facteurs. Donc dans les conditions supposées, l'échange ne peut plus avoir lieu sur la base 2A = B. Avec l'introduction des rapports capitalistes, la théorie primitive de la valeur-travail arrivait dans une impasse et une modification de la forme originale de la valeur s'imposait.

3. - Coûts de production

A ce point, le calcul de la valeur d'échange par les quantités respectives des facteurs et le calcul par les rémunérations respectives des facteurs, par les coûts de production, divergent et se séparent. En fait, le premier calcul devient impossible, et aucune valeur d'échange ne peut être trouvée en dehors de la rémunération des facteurs, *puisque le seul dénominateur commun entre les deux facteurs, qui rende commensurable la somme de leurs quantités, c'est le taux de leur rémunération.*

Comme d'autre part nous avons supposé l'existence de deux seuls facteurs, soit de deux seuls droits établis sur le produit social, il est évident que, ce dernier étant donné, le taux de rémunération de l'un ne peut varier qu'en raison inverse du taux de rémunération de l'autre. C'est cela qui fait que, dans l'hypothèse d'une conjonction égale des deux facteurs dans toutes les productions, la variation de ces taux serait indifférente pour la valeur d'échange des produits, et nous pourrions nous en tenir sans dommage à la quantité de l'un des deux à notre gré, donc à celle du travail. Mais cette hypothèse étant absolument irréaliste et devant être rejetée d'emblée, pour tenir compte des quantités des facteurs se combinant dans des proportions différentes dans les diverses productions, nous sommes bien obligés de les pondérer par les taux de leurs rémunérations respectives.

Par ailleurs, avec l'introduction des rapports capitalistes de production, la force de travail elle-même devient marchandise, pour le paiement préalable de laquelle une certaine quantité de capital doit être employée. Il en résulte que la rémunération du facteur travail n'intervient pas seulement en tant qu'élément constitutif primaire de la valeur, mais aussi en tant que portion du capital total engagé, sur lequel doit être calculée la rémunération du facteur capital. Elle doit donc s'ajouter au multiplicande du profit. Ainsi la valeur d'échange se trouverait être la somme des salaires des travailleurs, plus le profit sur les moyens de travail, plus le profit sur les salaires. Ou selon la terminologie marxiste, le capital variable plus le profit sur les deux capitaux, constant et variable.[79]

Nous faisons ici abstraction d'une valeur qui se transfère telle quelle dans la valeur du produit, indépendamment de l'existence d'un ou de plusieurs facteurs et du taux de rémunération de ceux-ci ou de ses variations : celle des produits consommés dans la production et de l'usure des biens d'équipement. Il s'agit là d'un élément, pour ainsi dire, exogène, qui existait également dans l'économie marchande précapitaliste et qui

n’influence en rien la formation de la valeur d’échange selon l’un ou l’autre des deux principes énoncés. Il faut d’ores et déjà se garder d’une confusion possible. La rémunération du deuxième facteur, le profit, n’est pas liée à l’usure mais à l’usage du capital.

4. - La transformation de la valeur chez les classiques

L’idée d’une modification de la valeur d’échange par suite de l’intervention d’un deuxième facteur a été franchement abordée par les classiques et entièrement intégrée dans leur théorie.

Dans le mode pragmatique de A. Smith, elle est quelque peu confuse et sa formulation ne satisfait pas l’esprit. Elle est exposée dans le chapitre VI du Ier Livre de la *Richesse des Nations.*

Smith constate que la valeur que les travailleurs ajoutent aux matériaux employés se divise en deux parties, la première payant leurs propres salaires, la deuxième couvrant le profit de leur employeur sur le stock *entier* (consommé et non consommé) des matériaux et sur les salaires qu’il a avancés.

Il remarque ensuite que l’entrepreneur n’aurait pas d’intérêt à employer plus de capital par travailleur si son profit n’était pas proportionnel à son capital. Et il conclut par ailleurs que le prix naturel d’une marchandise est juste ce qu’il faut pour payer, à leurs taux naturels, la rente foncière, le salaire et le profit du capital.

Mais il n’explique pas quelle est la nature et le sens de la divergence entre la valeur d’échange selon la quantité de travail, dans le cas d’un seul facteur, et la valeur d’échange selon les rémunérations des facteurs, dans le cas de plusieurs. Cette déficience était inévitable chez un auteur, qui, même dans le cas de la forme simple de la valeur-travail, confondait constamment la quantité de travail nécessaire pour produire une marchandise, avec la quantité de travail contre laquelle cette marchandise pouvait s’échanger.

En fait, Smith n’a pas pu marquer convenablement le passage de la valeur d’échange selon la quantité de travail à la valeur d’échange selon les coûts de production, parce que dans sa première forme sa théorie de la valeur-travail oscillait *déjà* entre les deux déterminants.

Cette oscillation, par ailleurs, n’est pas étrangère à l’insupportable contradiction dont il fait preuve en déclarant que le prix naturel est composé de la rente foncière, du salaire et du profit, alors que dans d’autres parties de son œuvre, il affirme catégoriquement que les salaires et le profit sont la cause du prix alors que la rente n’en est que la

conséquence, ou que la rente foncière naturelle est l'excédent du prix sur les frais de production augmentés du profit habituel.

*

Ricardo, dans son mode abstrait de raisonnement, est naturellement plus cohérent. Le passage de la forme simple à la forme développée de la valeur d'échange a lieu entre la Section III d'une part, et les Sections IV et V d'autre part, du premier chapitre de ses *Principles*...

Mais il aborde cette modification de la valeur d'échange par le biais des fluctuations des salaires, en constatant qu'à l'encontre de ce que tout le monde croyait jusque-là, une hausse générale des salaires ne provoque pas une hausse générale des prix, mais une baisse des prix dans les branches dans lesquelles le rapport capital/travail est supérieur à la moyenne sociale et une hausse dans les branches où ce rapport est inférieur à la moyenne. Grisé par cette découverte, il s'arrête surtout à ce qu'elle a de plus sensationnel. Il s'étend longuement et avec force détails sur ce que lui-même qualifie de « novelty », et il néglige les autres aspects du problème et surtout sa liaison avec la péréquation des profits.

Mais dans l'ensemble la démarche de Ricardo est juste. Après s'être évertué à démontrer que l'augmentation ou la diminution des salaires n'a aucune influence sur les valeurs, son seul effet étant de faire varier le profit en sens inverse, il explique par la suite que l'augmentation des salaires fait augmenter la « valeur relative » des produits dans la production desquels intervient relativement peu de capital (des branches à basse composition organique selon la terminologie marxiste, ou à faible intensité capitalistique selon la terminologie moderne) et fait diminuer la « valeur relative » des produits à « haute composition organique ». Une diminution des salaires aurait l'effet exactement contraire.

Cette contradiction apparente s'explique par la différence des hypothèses. Dans la troisième Section Ricardo suppose que :

> « ...les arcs et les flèches du chasseur soient d'une égale valeur et d'une égale durée que la pirogue et les instruments du pêcheur, les deux étant le produit de la même quantité de travail. Dans ces conditions, la valeur du cerf... serait exactement égale à la valeur du poisson... quel que soit le taux général des salaires et des profits. »

A la quatrième Section il envisage la supposition contraire :

> « Jusqu'ici nous avons supposé que les outils et les armes, qui sont nécessaires pour tuer le cerf et le saumon, sont également durables et le résultat de la même quantité de travail... Mais à chaque étape de l'évolution sociale les outils de travail, bâtiments et machines nécessaires dans les différents emplois peuvent être d'une durabilité différente et nécessiter, pour être produits, différentes quantités de travail. Il se peut aussi que le capital qui est destiné à la subvention du travail et celui qui est investi en outils, bâtiments et machines soient en différentes proportions l'un par rapport à l'autre. Cette différence dans le degré de durabilité des capitaux fixes et cette multiplicité des proportions, dans lesquelles peuvent se combiner les deux sortes de capitaux, créent à côté de la plus grande ou plus petite quantité de travail, nécessaire à la production des marchandises, une deuxième cause de fluctuation de leurs valeurs relatives. Cette cause est l'augmentation ou la diminution de la valeur du travail. (Lire *: salaire)...* Le degré de modification de la valeur relative des marchandises par suite d'une augmentation ou d'une diminution des salaires dépend du rapport du capital fixe au total du capital employé. »

Et à la cinquième section : « ... toute augmentation des salaires, ou, ce qui revient au même, toute diminution des profits, diminuerait la valeur des marchandises qui sont produites avec un capital plus durable et augmenterait proportionnellement la valeur relative des autres qui sont produites avec un capital plus rapidement consommable. Une diminution des salaires aurait l'effet exactement opposé. »

Ce dernier passage nous explique la raison pour laquelle Ricardo, dans tous ces développements, ne parle que des salaires et néglige les profits. Dès lors que la péréquation des profits est présupposée, les variations du taux général de profit ne peuvent que *suivre* en sens inverse celles des salaires, le profit dans l'optique classique n'étant qu'un reliquat, soit ce qui reste de la production après le minimum physiologique de subsistance ait été assuré aux travailleurs.

*

En même temps que la troisième édition (1821) des *Principles...* de Ricardo, a paru la première édition des *Elements of Political Economy* de James Mill : « Le travail immédiat et le travail accumulé ne sont pas payés au même taux, c'est-à-dire le prix de l'un ne hausse pas et ne baisse pas en

même temps que le prix de l'autre. Ces deux travaux ne contribuent pas toujours dans une même proportion à la production de tous les articles. Donc il y a une différence dans les valeurs échangeables chaque fois qu'une fluctuation a lieu dans le taux des salaires. La même chose s'il y a fluctuations différentielles pour chaque qualité de travail. »

Curieusement, James Mill introduit ici un autre facteur de divergence qu'aucun autre classique ne semble avoir signalé : les fluctuations différentielles, non pas des rémunérations respectives des deux facteurs, mais de la rémunération du même facteur (travail) dans le temps. En ceci il se trompe, car les fluctuations des salaires du travail immédiat se répercutent sur la valeur du travail accumulé, puisque ce n'est pas le coût de production du capital fixe (constant) qui compte, mais son coût de reproduction.

Mais par la suite il se rattrape en faisant intervenir le taux de profit et sa conclusion est juste : « Lorsque les salaires haussent et que les profits baissent, il est évident que tous les articles produits avec une moindre portion de travail que de capital, baisseront de valeur par rapport à ceux qui sont produits avec une plus grande portion du premier... les articles... à la production desquels on emploie une plus grande portion de travail que de capital haussent de prix... et enfin sur la masse générale des articles, il s'opère une compensation telle qu'il n'y ait ni baisse ni hausse. » (Chap. III, sect. III, pp. 108-111. Trad. J.T. Parisot, Paris 1823).

Finalement, James Mill va plus loin que Ricardo. Il introduit dans le passage ci-dessus l'idée de compensation des hausses et des baisses, ce qui implique que le total des prix d'équilibre, tels qu'ils ont été déterminés par l'adjonction d'un deuxième facteur, est strictement égal au total des valeurs, telles qu'elles seraient comptées en quantités de travail, si ce deuxième facteur n'existait pas. Cette idée nous ne la trouvons — du moins dans une formulation aussi directe et aussi claire — chez aucun des autres classiques. James Mill rejoint ici, par delà Ricardo et J. St. Mill, les formules des prix de production de Marx.

Cette égalité entre la somme des valeurs et la somme des prix d'équilibre constitue en fait l'argument le plus fort contre ceux qui considèrent la théorie des prix d'équilibre des classiques ou des prix de production de Marx, comme un reniement de la théorie primitive de la valeur-travail.

5. - La Transformation de la Valeur chez Marx

Prix de Production = Prix d'Équilibre

Le pas que Ricardo a franchi entre la troisième et la quatrième section du premier chapitre des *Principles...*, Marx le franchit entre le 1er et le 3e Livre du *Capital.* Dans le premier Livre, mais surtout dans les trois premiers chapitres et une partie du Chapitre VI pour ce qui concerne la valeur, et les chapitres VII à XII et XVI à XVIII pour ce qui concerne la plus-value, Marx fait abstraction de la différence de la composition organique des capitaux dans les différentes branches.[80] Par conséquent, cette première partie de sa théorie ne peut couvrir que trois cas :

a) Le cas d'une production marchande simple (non-capitaliste) où chaque producteur est propriétaire de ses propres moyens de production, lesquels sont inaliénables.

b) Le cas d'une production capitaliste peu développée, où les biens d'équipement sont nuls ou négligeables, ou dont la différence par profession est négligeable, de sorte que l'entrepreneur n'avance effectivement que les salaires, ou les salaires plus des biens d'équipement pratiquement proportionnels aux salaires.

c) Le cas d'espèce de la production capitaliste développée, où la composition organique de la branche considérée est égale à la moyenne sociale.

Dans ces trois cas, non seulement le total des prix du marché est à tout moment égal au total des valeurs, mais le prix de l'article oscille autour de sa valeur, de sorte que son prix moyen tende à long terme à s'aligner sur sa valeur. Dans cette perspective, il est clair que le taux des salaires n'a aucune influence sur les prix, puisqu'il n'en a aucune sur les valeurs. La valeur étant la somme de deux variables en raison inverse, travail payé et travail impayé, elle demeure naturellement constante quel que soit le rapport de ces deux grandeurs entre elles.[81]

Dans le troisième Livre, Marx introduit, pour la première fois, la différence des compositions organiques, comme donnée réelle du régime capitaliste. Le fond du problème est discuté dans les Chapitres VIII et IX. Le Chapitre VIII a pour titre : « Composition différente des capitaux dans des branches de production différentes, d'où diversité des taux de profit. » Le Chapitre IX : « Etablissement d'un taux général de profit et transformation des valeurs des marchandises en prix de production ». La juxtaposition de ces deux titres résume toute la transformation de la valeur-travail simple en prix d'équilibre. La pensée de Marx procède

comme suit : si les prix du marché s'alignaient sur les valeurs, soit sur la quantité du travail vivant, les taux de profit dans les différentes branches seraient inégaux, étant donné l'inégalité des capitaux engagés par unité de travail vivant et de leur vitesse de rotation. Cette inégalité empêcherait le capitalisme de fonctionner puisque le capitaliste qui élèverait la composition organique de son entreprise pour économiser du travail vivant, obtiendrait moins de profit qu'avant et serait donc pénalisé au profit de ceux qui ne se mécaniseraient pas. Afin que la production capitaliste se développe, il faut que les profits soient proportionnels, non pas au nombre d'ouvriers employés, mais au capital total engagé par chaque capitaliste. Et Marx met le point final à sa théorie de la valeur en donnant au chapitre IX sa formule célèbre des « Prix de production » :

Branches	c Capital Constant	v Capital Variable	m Plus-Value	V Valeur c+v+m	T Taux de profit $\frac{\Sigma m}{\Sigma c + \Sigma v}$	p Profit T (c+v)	L Prix de produc. c+v+p
I	80	20	20	120		20	120
II	90	10	10	110	20 %	20	120
III	70	30	30	130		20	120
	240	60	60	360		60	360

28

82

Dans cet ensemble de trois branches la valeur ajoutée est de 120, ($\sum v + \sum m$), dont les salaires absorbent la moitié et les profits l'autre moitié. Donc, le taux de plus-value est de 100 % et il est, comme il se doit, le même dans toutes les branches. Mais le capital engagé total, ($\sum_c + \sum_v$), étant de 300 et le total de la plus-value de 60, le taux de profit général ne peut être que de 20 %. Ce profit ajouté au coût de production, (c + v), de chaque branche, nous donne des prix de production qui diffèrent de la valeur de chaque article, si cette valeur est la somme de travail, vivant et passé, dépensée pour la production[83].

Il est incontestable que selon la définition de l'équilibre que nous avons adoptée dans la deuxième section de ce chapitre, les prix de production de Marx sont des prix d'équilibre, puisque ce n'est qu'à ces prix que les deux facteurs sont rémunérés à un taux égal dans toutes les branches et que les transferts s'arrêtent. Toute déviation de ces prix, provoquée par le marché, entraînerait des mouvements de facteurs d'une branche à l'autre, et si nous

tenons compte du fait que les prix courants n'affectent pas les salaires, ceux-ci étant payés avant la vente et indépendamment des résultats de celle-ci, si nous considérons donc que la péréquation des salaires est déjà donnée, et que ce qui varie avec les fluctuations à court terme des prix c'est le profit, nous devons conclure que toute déviation des prix effectifs, en plus ou en moins des prix de production, entraînera un mouvement de capitaux vers les branches favorisées, qui tendra à augmenter la production de ces branches et à ramener le prix du marché au niveau du prix de production. *Les prix de production sont des prix d'équilibre parce qu'ils constituent le seul mécanisme capable d'assurer la péréquation des profits.*

6. - La cause et l'effet

S'il est aisé de démontrer qu'au moment de l'équilibre il y a correspondance entre les prix des marchandises et les taux de rémunération respectifs des deux facteurs, nous devons par contre reconnaître qu'il ne semble pas à première vue exister une preuve de raison pure sur la question de savoir lequel des deux est le déterminant et lequel le déterminé.

Dans le cas de l'existence d'un seul facteur, cette preuve découlait des prémisses. Il suffisait d'indiquer que la péréquation des rémunérations du facteur unique était nécessaire pour atteindre l'équilibre, pour démontrer par le même raisonnement que ce sont les conditions de production et non le marché qui déterminent les prix d'équilibre, puisque la péréquation étant donnée, un seul point d'équilibre était possible. Dès lors qu'un deuxième facteur entre en jeu, le sens de la détermination n'est pas aussi clair. Car les prix de production, ou prix d'équilibre, ne dépendent plus uniquement du seul fait de la péréquation des salaires et des profits. Ils dépendent également du niveau des uns et des autres. A salaires et à profit respectivement égaux dans toutes les branches, un nombre infini de prix d'équilibre est théoriquement possible, correspondant à un nombre infini de combinaisons, taux de salaires — taux de profit. A chaque augmentation ou diminution du taux général des salaires, et donc à chaque diminution ou augmentation du taux général de profit, correspond un autre ensemble de prix d'équilibre (prix de production).

En effet si nous appliquons au schéma de Marx une augmentation de 50 % du taux général des salaires, les prix de production seront modifiés

de la manière suivante :

Branches	c Capital Constant	v Capital Variable	m Plus-Value	V Valeur $c+v+m$	T Taux de profit $\frac{\Sigma m}{\Sigma c + \Sigma v}$	p Profit $T(c+v)$	L Prix de produc. $c+v+p$
I	80	30	10	120		10	120
II	90	15	5	110	$9\frac{1}{11}$ %	$9\frac{6}{11}$	$114\frac{6}{11}$
III	70	45	15	130		$10\frac{5}{11}$	$125\frac{5}{11}$
	240	90	30	360		30	360

Comme on pouvait s'y attendre les valeurs n'ont pas bougé, mais tous les prix de production (prix d'équilibre), sauf celui de la branche I, qui se trouve avoir la composition organique moyenne, se sont modifiés. Comment dire alors, si c'est la modification des salaires qui a déterminé la modification des prix d'équilibre, ou si c'est la variation de ces derniers par l'offre et la demande, qui a déterminé la modification des salaires ?[84]

Dans le cadre des hypothèses classiques pré-marxiennes, le choix en faveur du premier terme de l'alternative s'imposait d'emblée. Il y avait alors un salaire réel de base, prédéterminé et immuable. C'était un certain panier de biens qui correspondait au minimum physiologique de subsistance de l'ouvrier et de sa famille. Aucun mouvement du marché ne pouvait modifier à long terme le contenu de ce panier. Toute diminution faisait mourir de faim une partie des ouvriers, et la pénurie subséquente de main-d'œuvre faisait s'élever les salaires. Le panier était incompressible. Toute augmentation au-delà du minimum vital faisait proliférer les familles ouvrières, et, en augmentant l'offre de bras, faisait ramener le salaire à sa base de départ. Une loi biologique indépendante du marché et des rapports économiques des hommes fixait le salaire réel. Ce salaire étant prédéterminé, le profit l'était également par différence, et, les compositions organiques étant données, tous les prix d'équilibre étaient déterminés.

Quant au salaire nominal, il pouvait certes varier, mais seulement si les conditions de production des subsistances étaient modifiées. Si par suite de la mise en culture de terres moins fertiles, le même panier de subsistances ne pouvait plus être produit qu'avec six heures de travail au lieu de quatre auparavant, la journée de travail étant de dix heures, il est évident que le profit était ramené de 60 à 40 % du total, ce qui entraînait une

modification de tous les prix d'équilibre, vers le haut ou vers le bas, suivant le rapport de la composition organique de chaque branche à la moyenne sociale. Mais il était alors tout aussi évident que ce n'était pas le marché qui avait provoqué ce changement mais les conditions de la production.

Il n'en va pas de même dès lors que, avec Marx, nous acceptons que le salaire n'est pas uniquement déterminé par des facteurs biologiques, mais par des facteurs sociologiques et historiques. Avec l'élargissement de ses limites, nous ouvrons la possibilité théorique d'une détermination du salaire et partant du profit par les forces du marché. A partir de ce moment, il semble que nous ne puissions effectuer le choix de la détermination, auquel nous sommes tenu, si nous voulons progresser dans cette analyse, que sur la base de considérations empiriques.

Dans une économie de libre concurrence extra-pure, où les salaires et les profits pourraient fluctuer sans limites de 0 à 100 %, il semble que rien ne s'opposerait — du moins théoriquement — à admettre que ce soient les prix qui déterminent les coûts de production et non les coûts de production qui déterminent les prix. Mais ce modèle n'a jamais existé et ne peut pas exister. Dès lors, les considérations suivantes plaident pour la détermination inverse :

1) Dépassé par le minimum socio-historique, le minimum physiologique du salaire n'en continue pas moins d'exister. Il y a donc là une limite inférieure absolue contre laquelle le marché est impuissant.

2) La notion même du minimum physiologique est élastique. Un besoin créé par le progrès technique et la force de la démonstration devient besoin biologique s'il est satisfait pendant très longtemps. Une privation brutale du bien ou du service correspondant, si elle frappe une seule classe de la société et n'est pas le résultat d'un état d'urgence général, guerre, blocus, etc., provoque une souffrance morale d'une telle acuité, que les mécanismes biologiques entrent en jeu tout comme s'il s'agissait d'un manque de nourriture ou de protection adéquate contre le froid. Par ailleurs, il arrive un moment où certains besoins créés par la civilisation deviennent tellement usuels et pressants que l'ouvrier préfère diminuer sa nourriture ou ses vêtements, plutôt que de se passer du bien ou du service correspondant. A ce moment-là un salaire, qui ne permettrait pas de satisfaire les deux, équivaudrait à un salaire inférieur au minimum physiologique, donc impossible. Un cas similaire est constitué par des consommations qui sont rigides par nature, telles que, par exemple,

l’habitation. On ne peut pas changer de logement à chaque variation de salaire, même si le logement actuel dépasse le minimum physiologique et si la nourriture que le salaire actuel permettrait d’acheter, après paiement du loyer, se trouve en-dessous de ce minimum.

C’est pourquoi le salaire peut varier énormément dans l’espace mais très peu dans le temps. L’expérience historique nous le montre.

3) Les fluctuations vers le haut sont également limitées. Car la force du travail n’est pas une marchandise comme une autre. C’est une marchandise, pour ainsi dire, périssable instantanément. L’ouvrier ne peut pas la conserver pour profiter d’une conjoncture favorable du marché. Chaque heure qui passe est une heure perdue[85].

4) Il existe dans le marché du travail des contraintes morales considérables. Malgré tout, le capitalisme conserve certains vestiges de rapports personnels, hérités du régime féodal. On ne change pas un ouvrier comme on change un fournisseur. On est fier de pouvoir acheter ses matières premières moins cher que les autres ; on n’est pas fier de payer ses hommes moins bien que ses concurrents. Le premier exploit est attribué à la bonne organisation de l’entreprise et à la capacité de ses dirigeants. Il rehausse son prestige. Le second est attribué à une faiblesse financière et ébranle son crédit.

Dans l’autre sens les contraintes extra-économiques sont moins fortes, mais elles existent.

5) La lutte syndicale de la classe ouvrière et les réactions des organisations patronales interdisent le libre jeu du marché dans ce domaine.

Il en résulte que la marge d’élasticité du taux général des salaires, laissée à l’influence possible du marché n’est pas considérable dans le temps. Or le schéma précédent — dont les données numériques n’ont rien d’irréaliste — nous montre qu’à de très petites fluctuations des prix d’équilibre, (de l’ordre de 4 % dans les branches II et III), correspond une très forte variation (50 %) du taux général des salaires. Si les prix d’équilibre étaient déterminés par le marché, de pareilles fluctuations pourraient survenir tous les jours. Il serait absurde de supposer que les salaires dussent alors suivre avec des écarts de 50 %, en plus ou en moins.

Mais il y a des raisons autrement essentielles pour rejeter la détermination à partir des prix des marchandises. Si cette détermination

était admise il suffirait que les prix d'équilibre de deux articles, aussi peu importants soient-ils, changent, pour que tous les salaires de toutes les autres branches de production, et partant le taux général de profit, subissent une modification correspondante, mais égale pour toutes les branches. Il suffirait que les goûts des consommateurs changent entre les choux et les carottes, pour que tous les salaires et tous les profits, et aussi tous les prix d'équilibre de toutes les marchandises changent ! Il n'existe aucun mécanisme qui puisse transmettre un tel effet. Admettre son existence serait aussi absurde qu'admettre qu'on puisse modifier la longueur d'onde d'un poste émetteur en manipulant les boutons de son propre poste récepteur.

Il est concevable a priori que les salaires soient liés au développement général de la production ou à la conjoncture et au niveau d'emploi et par une voie quelconque de conséquence au niveau général des prix. Il est absolument inconcevable qu'ils puissent être liés aux prix relatifs. En vue de la disparité actuelle des salaires entre régions pauvres et régions riches du monde, cela nous conduirait par exemple à admettre que les courbes d'indifférence de tous les consommateurs pauvres du monde sont faites de manière à favoriser immanquablement les produits à haute intensité capitalistique et défavoriser les autres. Etant donné que par suite du développement inégal de la technique les produits passent perpétuellement d'un groupe à l'autre, il faudrait que les goûts respectifs des consommateurs pauvres et riches changent constamment dans un sens correspondant, ce qui est le comble de l'absurdité.

C'est pourquoi ceux qui croient à cette détermination sont bien obligés en dernière analyse d'admettre qu'il y a autant de facteurs que de branches de production. Alors si les prix relatifs des choux et des carottes changent ce ne seront que les rémunérations de ceux qui produisent les choux et les carottes qui changeront, et cela est acceptable par l'esprit. Ils sont donc obligés de rejeter toute péréquation, celle des salaires aussi bien que celle des profits.

Si l'on admet ces péréquations il faut nécessairement admettre que les rémunérations des facteurs sont le déterminant et les prix d'équilibre le déterminé, puisque l'équilibre est défini par le moment où ces péréquations sont réalisées.

Nous avons dit plus haut que la raison pure semblait insuffisante pour justifier notre choix, et qu'il faudrait recourir à des arguments empiriques. Nous avons néanmoins ici quelque chose qui est presque une preuve de raison pure, soit une conclusion qui découle nécessairement de nos propres définitions et hypothèses.

Dans les conditions de l'existence de deux facteurs homogènes et concurrents, les prix ne peuvent être la cause et les rémunérations des facteurs l'effet, tout au moins pour cette raison bien simple, qu'il n'y a que certaines combinaisons de prix qui soient compatibles avec les deux péréquations. Si nous divisons les branches de production en deux groupes, celles dont la composition organique est supérieure à la moyenne et celles dont la composition organique est inférieure à la moyenne, alors quels que soient les goûts et les besoins des consommateurs, les prix des articles appartenant au même groupe ne peuvent *en aucun cas* varier en raison inverse les uns des autres, et les prix des articles appartenant à des groupes différents ne peuvent *en aucun cas* varier parallèlement, ou alors ce ne sont pas des prix d'équilibre. On constate en outre que dans chaque groupe le taux de variation des prix est fonction croissante de l'écart des compositions organiques respectives à partir de la composition organique moyenne. Quel que soit le signe ou la mesure d'une variation des prix, un article variera d'autant plus, dans l'un ou l'autre sens, que sa composition organique est plus éloignée de la composition organique moyenne.

Il y a donc une loi préalable au marché qui lie les articles par groupes et ces groupes sont définis sans aucune référence aux besoins des consommateurs. Il n'existe par ailleurs aucune raison pour que les variations des besoins suivent la même loi.

Mais il existe une autre supposition qui pourrait sauver la thèse marginaliste. Tout le long de notre argumentation nous avons supposé que les compositions organiques étaient données. Mais si ces compositions organiques étaient justement conditionnées par les prix ? S'il existait un nombre infini de combinaisons quantitatives des facteurs — comme par exemple Léon Walras et Berth. Ohlin l'ont supposé — toutes également possibles et dépendantes des prix ?

On pourrait alors à chaque variation du prix d'équilibre, choisir une combinaison qui satisfasse à l'égalité du prix de revient au prix de vente — ce dernier étant établi indépendamment et étant de ce fait déterminant — sans avoir à modifier tous les salaires et tous les profits[86].

Raisonner de la sorte c'est oublier volontairement tout le processus et toutes les motivations du choix des techniques, en régime de libre concurrence.

En choisissant sa technique l'entrepreneur ne recherche pas l'égalisation du prix de revient au prix de vente, mais la minimisation du premier. Quel

que soit le prix de vente, haut ou bas, et quels que soient l'importance ou le sens de ses variations, l'entreprise recherchera la combinaison optima des facteurs et cette optimisation ne dépend pas des prix des produits mais des prix des facteurs[87].

Il y aurait peut-être lieu, sur la base de cette considération, de modifier le théorème classique et dire qu'une modification du taux général des salaires n'aurait pas seulement comme effet de modifier les prix des produits dans chacun des deux groupes, mais aussi, selon les cas, de modifier la composition organique des branches y appartenant, et quelquefois faire passer une branche d'un groupe à l'autre. Mais après comme avant, les salaires et les profits ne sont pas plus directement dépendants des prix qu'indirectement par le truchement des compositions organiques.

Nous pouvons donc conclure que, malgré la réserve formulée au début de cette discussion, même dans un modèle de concurrence parfaite, ce ne sont pas les prix relatifs qui déterminent les rémunérations des facteurs, mais les rémunérations relatives des facteurs qui déterminent les prix, si nous admettons que les deux facteurs existants sont homogènes et concurrents.

Les correspondances exprimées par le schéma des prix de production de Marx ne sont pas réversibles. Les salaires et les profits sont bien les variables indépendantes et les prix les variables dépendantes du système[88].

2

Les prix d'équilibre dans les échanges extérieurs

I. — La spécificité de la valeur internationale

1. - La péréquation des rémunérations des facteurs

En maintenant l'hypothèse de l'existence de deux facteurs seulement, capital et travail, c'est-à-dire en faisant toujours abstraction de la rente et des impôts, nous faisons surgir la question de savoir si le processus de formation des prix d'équilibre dans le cadre de la nation, tel que nous l'avons étudié au chapitre précédent, subsiste, lorsqu'on dépasse ce cadre[89].

Pour répondre à cette question, il faut, de toute évidence, chercher à savoir si certaines conditions sont modifiées avec le passage de l'échange national à l'échange international.

Si l'on suppose un système de libre-échange parfait et si l'on fait abstraction du transport — nous l'avons d'ailleurs déjà fait pour le cadre national — on ne peut découvrir dans la localisation géographique des échangeants aucune cause qui puisse modifier la détermination de l'échange, autre que l'influence éventuelle, que le fait politique de la division du monde en Etats pourrait avoir sur la mobilité des facteurs[90].

Si les deux facteurs étaient aussi mobiles à l'extérieur qu'à l'intérieur de la nation, la spécificité de la valeur internationale disparaîtrait et le théorème des prix de production que nous avons exposé dans le chapitre précédent suffirait pour rendre compte de tout échange où qu'il se produisît.

En règle générale les économistes ont rejeté cette hypothèse, contredite par l'expérience la plus élémentaire. Les exceptions à cette règle sont rarissimes et encore ne sont-elles pas très claires. Il est par exemple douteux que H. Sidgwick croie vraiment à la mobilité absolue des deux facteurs. Malgré son affirmation que ce n'est pas l'immobilité des facteurs qui différencie la valeur internationale mais le transport, et que les lois

fondamentales qui régissent la formation de la valeur sont identiques à l'extérieur et à l'intérieur de la nation, ce n'est qu'indirectement qu'on peut déduire sa position pour une mobilité égale plutôt que pour une immobilité égale dans les deux cas[91].

Le même doute, ou à peu près, subsiste après la lecture des arguments de Maurice Byé. Selon cet auteur il n'y a plus, depuis les progrès du XIXe siècle, d'immobilité de facteurs qui justifierait une différence radicale entre l'échange intérieur et l'échange international. Mais dans la suite de son analyse il écrit :

> « ...l'immobilité relative des facteurs... subsiste aussi, bien qu'à un degré moindre évidemment, dans les rapports entre régions... Pendant bien longtemps il a été plus difficile et plus long de transporter les hommes et les marchandises du Midi de la France au Nord et de l'Est à l'Ouest, qu'il ne l'est maintenant de le faire d'un pays à un autre, même séparés par les mers. »

Et plus loin :

> « On posait plus haut la question de savoir si la théorie des valeurs internationales énoncée au début du XIXe siècle n'avait pas perdu ses assises ou tout au moins l'une d'entre elles, au cours même de ce siècle. On pourrait renverser les termes de la question et demander si, avant les progrès techniques qui ont permis d'unifier dans une très large mesure les diverses parties de chaque économie nationale, il n'y aurait pas eu de bonnes raisons de considérer la théorie des valeurs internationales comme applicable au commerce entre régions assez distantes les unes des autres dans la même nation. »[92]

Finalement, Maurice Byé ne nous dit pas s'il considère les facteurs presque aussi mobiles à l'intérieur qu'à l'extérieur ou s'il les considère presque aussi immobiles sur les deux plans. Ici aussi ce n'est qu'indirectement que nous déduisons une tendance de l'auteur vers la première hypothèse.

Il est possible que pour Byé, comme, peut-être aussi, pour Sidgwick et d'autres, les deux hypothèses se confondent, et la distinction dont nous faisons état ne soit qu'une subtilité oiseuse, un certain degré de mobilité étant équivalent à un certain degré d'immobilité. Mais la question n'est pas de savoir quel est le degré de mobilité ou d'immobilité, mais s'il y a ou non péréquation des rémunérations des facteurs. Dans cet ordre d'idées,

croire que la différenciation de la valeur internationale est inutile parce qu'il y a péréquation tant à l'intérieur qu'à l'extérieur, ou croire que cette différenciation est inutile parce qu'il n'y a péréquation nulle part, n'est certainement pas la même chose. Entre les deux il y a toute la différence qu'il y a entre les thèses objectivistes et subjectivistes de la valeur.

Or, à notre connaissance, il n'existe aucune position formelle en faveur d'une péréquation générale des salaires et des profits de par le monde. Dès lors, il y a deux grandes catégories d'économistes, ceux qui ne croient pas à cette péréquation à l'intérieur de la nation et qui acceptent a fortiori et joyeusement l'absence de cette péréquation à l'extérieur, et ceux qui croient au contraire à l'existence de cette péréquation dans les limites nationales mais la rejettent en dehors de ces limites. Les premiers n'admettent généralement pas le besoin d'une théorie spéciale de la valeur internationale, leur théorie de la valeur étant suffisamment « générale » pour englober les échanges extérieurs. S'ils acceptent les « coûts comparatifs » c'est qu'ils estiment que ce cas spécial présenté par leurs adversaires vérifie en quelque sorte leur propre théorie générale[93]. Les seconds construisent deux théories distinctes : une pour la valeur nationale et une pour la valeur internationale. Dans la première ce sont les coûts qui déterminent les prix, dans la seconde ce sont les prix qui déterminent les coûts, les prix se déterminant à leur tour, comme dit J. St. Mill, selon une loi antérieure à la loi de la valeur-travail, celle de l'offre et de la demande. Dans un certain sens la valeur internationale constitue alors une exception, au même titre que toutes les autres exceptions se produisant déjà dans le cadre de la nation et justement là où la mobilité des facteurs ne peut jouer, œuvres d'art, pièces de collection, etc.[94].

Selon Angell, c'est Wheatley, en 1803, qui, le premier, a attiré l'attention sur la mobilité interne et l'immobilité internationale des facteurs, particulièrement du travail, mais il faut une certaine dose d'imagination pour voir une pareille thèse dans une simple phrase de Wheatley où il est dit que les salaires ont tendance à s'égaliser sauf s'il y a des obstacles aux mouvements de la main-d'œuvre.

Adam Smith non seulement n'y a pas songé, mais, selon certains auteurs, croyait au contraire à une mobilité internationale du capital. Ainsi Nicholson dans son *Project of Empire* se réfère à cette prétendue position de Smith comme à une de ses « idées perdues » :

> « Dans ce qui peut être appelé la théorie pure du commerce extérieur il est supposé qu'entre les différentes nations il n'y a pas de

> mobilité de capital... Adam Smith d'autre part s'en tenait à l'expérience... à savoir que le commerce extérieur ne peut avoir lieu qu'avec l'envoi d'un certain capital hors du pays... »

Par ailleurs, J. Williams reprend cette idée dans sa *Theory of International Trade reconsidered*, citée plus haut.

Il n'est pas du tout clair que l'idée d'Adam Smith à laquelle se réfèrent ces auteurs, concerne l'exportation du capital plutôt que son transfert au commerce d'exportation. Or la mobilité du capital entre des branches de production installées dans différents pays n'est pas du tout la même chose avec la mobilité du capital qui assure le financement du commerce extérieur lui-même. Mais quoi qu'il en soit, ce qui est sûr, c'est que A. Smith n'a nulle part formulé le moindre soupçon d'une différenciation de la valeur internationale à cause d'une immobilité des facteurs à l'extérieur de la nation.

2. - Les coûts comparatifs

C'est incontestablement Ricardo qui a, le premier, présenté d'une manière systématique la nécessité d'une théorie particulière de la valeur internationale, sur la base de l'immobilité des facteurs et qui a formulé la théorie bien connue des « coûts comparatifs ». Nous avons déjà parlé de cette loi dans l'Introduction. Ainsi que nous l'avons dit, Ricardo s'intéresse surtout à la division internationale du travail et à l'avantage que le monde dans son ensemble peut retirer du libre-échange. Quant à la formation de la valeur d'échange dans le commerce extérieur, il semble considérer que celle-ci, dès lors qu'elle dépend d'un élément aussi impondérable que la demande, n'intéresse pas la théorie pure. Après avoir indiqué les limites, haute et basse, déterminées par les rapports des coûts, il abandonne cette zone d'indétermination aux prouesses des épigones, qui, pendant un siècle, vont y tracer leurs courbes savantes. Ricardo s'arrête là où s'arrête la détermination par les conditions objectives de la production, et les limites de cette détermination lui suffisent pour démontrer que, quel que soit le prix effectif, la division internationale du travail procurera un avantage à l'ensemble des échangeants et à chacun séparément. La mesure dans laquelle les échangeants se partageront cet avantage ne l'intéresse pas. Pour Ricardo ce partage est aussi indéterminé que le prix lui-même, les deux dépendant d'un facteur subjectif donc de quelque chose qui se trouve en dehors de la zone d'investigation de la science.

Pour ce qui concerne la mobilité des facteurs, Ricardo ne s'intéresse

qu'à son effet qui est la péréquation des rémunérations. C'est pourquoi il ne parle que de la péréquation des profits, la seule qui puisse souffrir de l'immobilité des facteurs, notamment de l'immobilité du capital, la péréquation des salaires se faisant en tout état de cause par le bas, par le truchement du régulateur démographique et qu'il y ait ou non mobilité de la main-d'œuvre. La non-péréquation des profits est chez Ricardo une condition nécessaire et suffisante pour le fonctionnement de la loi des coûts comparatifs, et ceci est un point important qui ne semble pas avoir été remarqué jusqu'ici. Nulle part dans ce septième chapitre consacré au commerce international, Ricardo ne parle des salaires. La seule chose qui le préoccupe c'est l'immobilité du capital, l'impossibilité d'avoir, sur le plan international, un taux général de profit.

L'hypothèse de l'immobilité du capital a été reprise par la suite par tous ceux qui se sont intéressés aux coûts comparatifs, J. St. Mill, Cairnes, Bastable, Edgworth, Marshall. Cependant au fur et à mesure qu'on avançait dans le XIXe siècle, l'expérience contrariait de plus en plus cette abstraction. Si la jauge de la mobilité des facteurs c'est le niveau effectif des salaires et des taux de profit dans les différents pays à chaque instant, il était encore légitime, du temps de Ricardo, de parler d'immobilité générale des facteurs sur le plan international. D'une part les écarts des salaires étaient bien moindres qu'aujourd'hui et d'autre part les écarts des taux de profit étaient beaucoup plus importants. Vers le milieu du siècle J. St. Mill a dû admettre que la validité de l'hypothèse montrait des signes d'affaiblissement. Et depuis cette époque jusqu'à la fin du siècle, les exportations de capital ont progressé par sauts et par bonds.

Devant cette contrariété historique, Cairnes a attrapé le taureau par les cornes. L'hypothèse de la mobilité complète du capital et du travail à l'intérieur de la nation et de leur immobilité complète à l'extérieur est fausse, reconnaît-il, dans ses deux parties. Le travail n'est pas entièrement mobile à l'intérieur et le capital devient de plus en plus mobile à l'extérieur. Il devient « moins national et plus cosmopolite ». Mais, conclut-il, la théorie peut se contenter d'une immobilité relative, si celle-ci est suffisante pour restreindre la concurrence des facteurs[95].

C'est l'argument-type employé depuis lors par tous les partisans des coûts comparatifs pour faire face à la contradiction entre la réa-lite et les hypothèses classiques. Bastable l'adopte sans réserve en citant Cairnes : « Il n'est pas du tout nécessaire pour la vérité de la doctrine, telle qu'elle a été établie par exemple par Ricardo et par Mill, qu'il y ait une impossibilité absolue de faire passer le travail et le capital d'un pays à un

autre. Ce que la doctrine exige, ce n'est pas cela, mais un degré de difficulté à effectuer leur transfert, tel qu'elle dérange essentiellement et universellement — c'est-à-dire pour la totalité des marchandises échangées — l'action de la concurrence industrielle. »[96]

Marshall adopte également l'hypothèse d'une immobilité *relative* des facteurs entre les différents pays, ce qui lui permet d'adopter et d'approfondir la théorie des coûts comparatifs, sans avoir à nier un phénomène aussi évident que l'exportation des capitaux.

C'est dans le même sens que se prononce J. Weiller. Evoquant les mouvements migratoires du XIXe siècle, tant du travail que du capital, il écrit : « Ainsi ne pouvait-on plus parler d'une *immobilité absolue* des facteurs de production. Cependant l'essentiel de la théorie subsiste : ces mouvements migratoires n'empêchent que persiste un très profond décalage des conditions de production et des niveaux de vie de pays en pays. Et c'est l'existence de ce décalage qui importe. »[97]

3. - L'hypothèse de la non-concurrence internationale des capitaux chez les marxistes.

Les économistes marxistes ont d'une manière générale adopté une attitude de neutralité bienveillante envers la théorie ricardienne des coûts comparatifs. Marx, on le sait, n'a pas eu le temps d'élaborer la théorie du commerce international qu'il projetait pour la fin de son œuvre, mais une sorte de vague approbation tacite qui se dégage de certains passages — fort rares — relatifs à cette question, semble avoir suffi à un certain nombre d'économistes des pays socialistes pour remettre récemment à l'honneur la théorie ricardienne. D'où le paradoxe que l'école qui s'est tant penchée sur le phénomène de la migration des capitaux en quête de profits plus élevés et s'est tant intéressée au phénomène de l'impérialisme économique, admet la formation de la valeur internationale comme si le facteur capital était complètement immobile et aucune tendance à la péréquation du taux de profit ne pouvait exister sur le plan mondial.

Ainsi Josef Mervart a pu écrire : « La différence principale entre l'échange intérieur et l'échange international, réside dans la plus grande difficulté des mouvements des capitaux d'un pays à l'autre, en comparaison avec les mêmes mouvements entre les différentes branches industrielles dans un seul pays. Cela rend beaucoup plus difficile le

nivellement des profits différentiels. »[98]

En général, les travaux marxistes sur le commerce extérieur, du moins sur le plan théorique, sont rares et faibles. P. Sweezy se prononce sans réserve pour l'immobilité des facteurs, mais ce faisant, il est tout à fait à côté de la question. « ...Quand nous parlons de la tendance des taux de la plus-value à l'égalisation, en production capitaliste, nous impliquons une libre mobilité du travail qui... n'existe pas dans les relations économiques internationales. »

D'abord personne n'a jamais parlé sur le plan international d'égalisation des taux de la plus-value, mais d'égalisation des taux de profit. Ensuite la condition de la mobilité du travail n'est pas d'une part la bonne ; elle est d'autre part surabondante. Comme nous l'avons déjà indiqué, pour que la loi de formation des prix de production soit remplacée par celle des coûts comparatifs, il faut et il suffit que le capital seul soit immobile.

Lorsque Sweezy récuse Otto Bauer, sur un point dont nous discuterons au chapitre IV, il écrit : « La situation change naturellement » (c'est-à-dire la thèse d'Otto Bauer devient fondée) « dès que nous abandonnons l'hypothèse qui exclut les exportations de capital. »[99] Et qu'est-ce qui nous empêche donc d'abandonner l'hypothèse qui exclut les exportations de capital ? Sweezy ne nous le dit pas. Apparemment il ne se considère pas tenu de justifier le choix d'une hypothèse consacrée par un usage séculaire dans les académies les plus respectables, et admise incidemment par Marx, au siècle passé, dans une toute petite phrase, sans rapport avec le commerce extérieur et sans portée voulue, où il parle des difficultés éventuelles de transfert de capitaux, qui feraient « se comporter les différentes sphères de production... comme le feraient des pays étrangers »[100].

4. - La péréquation des profits en tant que catégorie empirique et statistique

Dès l'instant où il ne s'agit pas de parler de valeur et de commerce internationaux, les économistes voient en général clair, et toutes les analyses empiriques et quantitatives — à notre connaissance sans exception — concordent pour faire ressortir une tendance à la péréquation internationale des profits, ou en tout cas des différences si petites, qu'on ne puisse pas parler d'une non-concurrence du facteur.

P. Dutt compare les taux de profit respectifs dans les sociétés coloniales et métropolitaines en Angleterre[101]. Il trouve pour 1951 des différences en bénéfice brut allant de 34 à 47 %[102]. S'il prenait, dit Strachey, 1950 au lieu

de 1951, il trouverait 25 et 29 %[103].

Shonfield, utilisant un calcul plus général, trouve pour 1955 une moyenne de profit de tous les investissements extérieurs des compagnies britanniques d'un peu moins que 10 % net, alors qu'au même moment les investissements intérieurs ont rapporté environ 8 %.

Frankel, qui a étudié dans le détail les investissements des capitaux étrangers dans les pays arriérés et particulièrement en Afrique, semble aussi donner crédit aux « allégations » selon lesquelles, pris dans son ensemble, l'investissement d'outre-mer, ne donne pas un rendement plus grand que celui qui pourrait être obtenu par les mêmes capitaux à l'intérieur du pays[104]. Selon les chiffres de R.A. Lehnfeldt, les rendements moyens des titres coloniaux d'une part, des titres étrangers autres que coloniaux d'autre part, n'étaient supérieurs au rendement des titres nationaux du même type que respectivement de 0,2 et 1 %. Cette constatation faite en 1914 corroborait celle de la même époque de C.K. Hobson qui trouvait que les obstacles à l'investissement extérieur avaient tellement diminué que le rendement à prix courant de la meilleure classe de titres étrangers appartenant à des investisseurs britanniques ne dépassait que très peu celui des meilleurs papiers nationaux.

Si nous considérons qu'en cas de non-concurrence du facteur capital, les plus grandes différences dans les taux de profit devraient aujourd'hui se trouver entre les grands pays industrialisés et les pays en voie de développement, les taux de ces derniers pays devant normalement être considérablement supérieurs aux autres, nous avons dans le phénomène récent et actuel de circulation des capitaux dans le « mauvais sens », soit des pays arriérés vers les pays avancés, un argument supplémentaire contre l'hypothèse de la non-péréquation des profits. Comme le constate un papier cubain collectif et anonyme, « la meilleure preuve que le taux de profit dans les pays faiblement développés n'est pas particulièrement élevé, est constituée par l'investissement dans les pays développés d'une bonne partie des capitaux appartenant aux bourgeoisies nationales des pays arriérés. Il faut croire dans ces conditions que les dividendes des grandes corporations étrangères ne constituent pas un taux beaucoup plus bas que les dividendes des compagnies nationales. Nous pouvons dès lors accepter qu'une mobilité imparfaite du capital sur le plan international n'est pas incompatible avec des taux de profit plus ou moins égaux dans les pays développés et les pays arriérés[105]. »

Ce dernier point est digne d'attention. Ainsi que nous l'avons dit plus haut, ce qui importe n'est pas de savoir si la mobilité est parfaite ou imparfaite en soi, mais si elle est suffisante pour entraîner la péréquation

des profits. Si nous constatons ex-post qu'il existe effectivement une tendance à l'égalisation des taux de profit, la discussion sur le degré de mobilité devient oiseuse.

Cette mobilité du capital dans le « mauvais sens » a été remarquée par plusieurs économistes. Ainsi A. Lewis s'étonne que très souvent même s'il subsiste une main-d'œuvre excédentaire à l'intérieur, disponible à des salaires de subsistance, les opportunités d'investissement à l'étranger peuvent être plus profitables. « Beaucoup de capitalistes, écrit-il, résidant dans des pays à main-d'œuvre excédentaire, investissent leur capital en Angleterre ou aux Etats-Unis. »[106]

L'étude des Nations Unies sur « l'instabilité des marchés d'exportation des pays sous-développés », 1952-1953, constate que dans un grand nombre de pays insuffisamment développés, les apports nets de capitaux (1946-1950) ont été négatifs. Le rapporteur attribue ce phénomène aux paiements afférents au service de la dette. Mais les séries statistiques que publie cette étude montrent que pour plusieurs de ces pays le service de la dette fut, pour la période considérée, inférieur aux sorties nettes de capitaux, ce qui prouve qu'il y a eu exportation effective de capitaux des pays sous-développés, pour être investis dans les pays développés :

Capitaux à long terme	1946	1947	1948	1949	1950
Millions					
Argentine ..... Peso	— 1 102	— 511	— 2 052	+ 31	
Egypte ..... L. Eg.	— 8	— 25	— 13	— 4	— 4
Inde ..... Roup.	— 338	— 2 294	— 2 361	— 123	— 49
Service de la dette					
Argentine	— 451	— 276	— 35	— 37	
Egypte	— 9	— 5	— 3	— 9	— 11
Inde	+ 13	+ 54	— 178	— 179	— 228

Par ailleurs selon un rapport élaboré par le en mars 1964, à l'intention de la Conférence Mondiale sur le Commerce, les pays en voie de développement, ceux d'Amérique latine et ceux de la zone franc en particulier, souffraient d'une hémorragie persistante de capitaux privés. Ces départs de capitaux sont évalués dans ces deux régions, pour la période allant de 1952 à 1961, à près de 800 millions de dollars.

Si dans Je cas de la zone franc l'insécurité politique a joué un certain rôle dans un phénomène qui a pris parfois l'allure d'une fuite, pour ce qui concerne l'Amérique latine on ne peut nier qu'il s'agisse d'un arbitrage entre les opportunités et les rendements de l'investissement national et

étranger. Or, pour cette seule région, de 1952 à 1961, le montant des capitaux privés enregistrés publiquement comme ayant été envoyés à l'étranger a été de 576 millions de dollars. Mais en ajoutant les capitaux transférés secrètement, le F.M.I. estime que l'exportation réelle s'est chiffrée pour cette période à près de 3 milliards de dollars.

Tant que ce mouvement « pervers » n'était pas enregistré, on pouvait se leurrer sur l'hypothèse classique de la non-péréquation, en supposant qu'en dépit d'un taux de profit très supérieur dans les pays arriérés, les capitaux des pays nantis ne fussent pas assez mobiles pour réinstaurer l'équilibre. Mais lorsqu'il est prouvé que les capitaux sont même assez fluides pour circuler le cas échéant dans le sens opposé, soit des pays de pénurie vers les pays d'abondance, et en masses relativement importantes, la thèse de la non-concurrence devient impossible.

5. - Non-concurrence du facteur travail sur le plan international

A l'encontre du taux du profit, il n'existe pas, sur le plan international, le moindre soupçon de tendance à une égalisation du taux des salaires. Malgré les longues périodes de liberté des mouvements des travailleurs, qui s'étalent en gros de 1850 à 1914, les salaires entre pays riches et pays pauvres diffèrent aujourd'hui considérablement plus qu'au XIXe siècle.

En 1874, Cairnes, citant l'enquête de Wells, et voulant démontrer qu'il n'y a pas de péréquation de salaires, alors qu'il y en a une, quoique relative, des profits, donc dans un argument qui devait le porter vers une accentuation plutôt qu'une atténuation des différences, souligne avec emphase que les salaires aux Etats-Unis étaient plus hauts de 25-50 % qu'en Angleterre, de 48-70 % qu'en Belgique et d'environ 100 % qu'en France. Si, ajoute-t-il, la comparaison se faisait avec certains pays orientaux, comme l'Inde et la Chine, la différence serait probablement de 4 à 5 fois.

Il ne faut nullement aller si loin aujourd'hui pour trouver des écarts de cet ordre. Déjà entre les Etats-Unis et certains pays européens, tels que l'Espagne, le Portugal ou la Grèce, des rapports de salaires de 1 à 4 ou de 1 à 5 n'étonneraient plus personne, et dans les années 1950-1955 les moyennes du salaire horaire industriel aux Etats-Unis et les cinq pays les plus industrialisés d'Europe se présentaient comme suit :

Etats-Unis	$ 1,70
Grande-Bretagne	$ 0,454

Belgique	$ 0,378
France	$ 0,335
R.F.A	$ 0,331
Italie	$ 0,265[107]

Si l'on prenait une date intermédiaire entre celle de Cairnes et celle de la Revue Internationale du Travail, par exemple, 1900, il ressortirait d'une série statistique, publiée par Fr. Sternberg dans *Le Conflit du siècle*, et embrassant un grand nombre de branches industrielles, que les salaires aux Etats-Unis étaient entre deux et trois fois ceux de l'Allemagne, ce qui constitue bien un écart médian entre celui constaté par Cairnes en 1874 et les chiffres du B.I.T. de 1955.

Cela prouve que non seulement il n'y a pas péréquation mais que la tendance est à une plus grande différenciation.

Malgré une hausse de 50 à 100 % des salaires européens dans la deuxième moitié du XIXe siècle, l'écart entre les Etats-Unis et l'Europe s'est accentué au lieu de se résorber, et, à cause de cette hausse et de celles qui eurent lieu au cours du XXe siècle, les salaires européens et américains, parallèlement à l'approfondissement de leur propre écart, ont atteint des différences sans précédent avec ceux des pays faiblement développés. Si on devait aller aujourd'hui aussi loin que Cairnes et comparer les salaires des Etats-Unis avec certains pays asiatiques, d'Afrique, du Moyen-Orient, ou de l'Amérique latine, on trouverait des écarts allant de 20 à 40 fois. Dans toute l'Afrique noire le salaire de l'ouvrier urbain non-qualifié varie entre 3 et 6 cents du dollar de l'heure, celui de l'ouvrier rural est presque la moitié, contre environ 1,50 à 2 dollars aux Etats-Unis. Il s'agit là, bien entendu, d'un cas extrême, mais on ne serait pas loin de la réalité si on évaluait le salaire moyen des pays capitalistes les plus développés à environ 20 fois le salaire moyen des pays en voie de développement dans leur ensemble.

Dans tous les pays de l'Afrique noire par exemple, quand il s'agit d'établir des estimations grossières sur des avant-projets, on compte la part de la main-d'œuvre dans le coût des constructions à 25 %, dont 12,5 % pour la main-d'œuvre indigène et 12,5 % pour la main-d'œuvre européenne. Or, la participation moyenne de la main-d'œuvre européenne sur les chantiers est d'un contre-maître blanc pour 50-60 ouvriers noirs. Dans les usines ou dans les mines on retrouve à peu de chose près les mêmes proportions, alors que dans les plantations les deux niveaux

s'écartent encore davantage. On compte alors grosso modo que le coût d'un contre-maître européen est à peu près égal à la paie de cent travailleurs africains.

Même si l'on tient compte de la différence entre le salaire « africain » du contre-maître blanc et son salaire usuel en Europe, il n'en reste pas moins que sa rémunération dépasse de plusieurs dizaines de fois celle de l'ouvrier noir. Les différences qu'on constate ensuite entre les différentes régions faiblement développées elles-mêmes, par exemple entre l'Afrique noire et l'Afrique du Nord, le Moyen-Orient ou l'Amérique latine, sont si petites par rapport à l'abîme qui sépare la moyenne de l'ensemble de ces régions et celle de l'ensemble des pays industrialisés, qu'elle n'affecte pas sensiblement les ordres de grandeur.

D'autre part, cette différence est considérablement élargie si l'on ajoute au salaire *versé* les prestations sociales, très importantes pour l'ouvrier des pays industrialisés et pratiquement inexistantes pour l'ouvrier des pays arriérés. Elle s'approfondirait davantage si l'on tenait compte non seulement des avantages différés et des prestations sociales directes, financés par des fonds spéciaux, mais aussi des prestations indirectes, financées par le budget de l'Etat, et encore, non seulement par le budget social, mais aussi par le budget des services, c'est-à-dire tout ce que certains appellent « le dividende social ».

On peut d'autre part évaluer l'intensité du travail — productivité du travail à outil égal — de l'ouvrier moyen des zones sous-développées à 50-60 % de celle de l'ouvrier moyen des zones industrialisées. (Il n'existe pas de statistiques d'ensemble à ce sujet, mais tous les calculs effectués par de grandes entreprises et par les experts des Nations Unies convergent vers cette évaluation).

Par conséquent, si l'on examine non ce que l'ouvrier gagne mais ce que son heure de travail coûte à la société, nous pouvons être sûrs d'être en deçà de la réalité, si nous concluons que, compte tenu des prestations sociales directes et indirectes, la moyenne du salaire des pays développés est environ 30 fois la même moyenne des pays arriérés, et, compte tenu de la différence d'intensité du travail, environ 15 fois la même moyenne.

De tels écarts étaient inconnus au début et jusqu'au troisième quart du XIXe siècle. Ce qui prédominait alors partout dans le monde, c'était le salaire de subsistance. S'il y avait des écarts, ces écarts exprimaient la

différence même du niveau de la subsistance selon le degré de civilisation. Aujourd'hui il y a deux catégories distinctes de salaires ; les salaires de subsistance et les autres. On peut grossièrement faire coïncider le départ de cette différenciation avec le commencement de la lutte syndicale de grand style dans les pays industrialisés, soit vers les années 1860.

Adam Smith affirmait bien sûr que les salaires anglais de son temps étaient déjà supérieurs au minimum physiologique. Pour étayer sa thèse il avançait quatre considérations : a) Les salaires d'été sont supérieurs à ceux d'hiver malgré le besoin de chauffage. b) Les fluctuations des salaires ne sont pas strictement parallèles à celles des prix des subsistances. c) Les salaires variaient plus que les prix de place en place. d) Les variations des salaires non seulement ne correspondent pas dans le temps et l'espace à celles des prix des subsistances, mais sont souvent inverses[108]. Mais il s'agissait là manifestement d'un cas exceptionnel et de différences minimes. Si l'élément socio-historique commençait déjà, du temps d'Adam Smith, à imprégner le minimum vital de l'ouvrier anglais, il était loin de l'emporter sur l'élément physiologique, et en Europe continentale encore moins qu'en Angleterre[109].

Sur ce point nous avons des témoignages importants qui s'étendent jusqu'au milieu du XIXe siècle. Le poids spécifique du pain dans le budget d'une famille ouvrière suffirait à lui seul pour démontrer que le minimum physiologique était pratiquement déterminant. En 1832 le Baron de Morogues évaluait, pour une famille de cinq personnes, sur un total de nourriture de 570,15 francs par an, et un total général de dépenses de 860 francs, la somme nécessaire pour le pain à 296,40 francs. Mais cela concernait, selon les termes de l'auteur, « l'ouvrier dans l'aisance ». Pour « l'ouvrier dans la gêne » le calcul était différent. Dans les villes cet ouvrier, en cumulant son propre salaire, celui de sa femme et de ses enfants, ne pouvait disposer en tout que de 760 francs par an, alors que la même somme que ci-dessus (frs 296,40) devait être consacrée au pain. Et dans les campagnes l'ouvrier non-qualifié, en faisant travailler toute sa famille ne pouvait avoir qu'un revenu global de 620 francs, consommé de la façon suivante :

Pain de ménage à raison de 19 onces par personne, soit
pour cinq personnes pendant 365 jours, 1084
kilogrames estimés à 28 c. seulement « parce que ce

pain renferme d'autre farine que celle du froment pur »,	frs. 303,52
Laitages, légumes, viande, assaisonnement, sels compris, à 25 c. par jour, pour 5 personnes	» 91,25
Boissons fermentées à 10 c. par jour	» 36,50
Total pour la nourriture	» 431,27
Logement, feu, lumière, impôts directs	» 70,00
Vêtements	» 100,00
Ustensiles, tabac, etc	» 18,73
Dépense annuelle totale	» 620,00

Par ailleurs des estimations très détaillées des auteurs qui, vers 1830-1840, se sont penchés sur l'étude du niveau de vie des ouvriers en France, tels que Buret, Villermé, Cherbuliez, il résulte que la nourriture intervient pour 65 à 70 % du budget d'une famille ouvrière et le pain pour 55 à 70 % du total de la nourriture et 30 à 50 % du budget total[110].

Lorsque la dépense pour le pain absorbe la moitié des revenus d'une famille ouvrière, lorsque après avoir payé sa nourriture — dont le pain constitue déjà les 70 % — son logement et ses vêtements, l'ouvrier ne dispose plus que de 3 % de ses revenus pour d'autres dépenses dont seule une partie peut être considérée comme du superflu, puisque dans ces derniers 18,73 francs par an — selon le décompte ci-dessus — figurent les ustensiles, on peut difficilement parler d'un salaire qui ne soit pas de subsistance.

Depuis que l'Economie Politique existe jusque tard dans le XIXe siècle et pour certains pays européens, comme par exemple la Grèce, jusqu'à la veille de la dernière guerre mondiale, dans tous les écrits relatifs à la question et dans les revendications ouvrières, le salaire était toujours lié au prix du pain ou du blé. La plupart des auteurs, quand ils veulent donner une idée claire du salaire réel dans différents pays à différentes époques, convertissent le salaire nominal en kilos de blé ou de pain.

Villermé nous dit par exemple que « le salaire quotidien du manouvrier serait égal à la valeur de 5 à 6 kg de blé ». Brassey, pour prouver que le salaire réel s'est amélioré en un siècle, soit de 1770 à 1878, montre d'abord que le salaire nominal a presque doublé, passant de shs. 7/3 à shs. 14 par semaine. Puis il donne les prix du pain, de la viande, du beurre et du loyer, entre les deux dates. Les trois derniers prix ont triplé, donc

nettement dépassé l'augmentation du salaire, passant respectivement de $3\frac{1}{4}$ à 9 pence, de 6 à 20 et de 8 à 24. Seul le prix du pain est resté invariable à $1\frac{1}{2}$ pence la livre. Cette dernière circonstance permet cependant à Brassey de conclure : « Les salaires ayant augmenté, alors que le prix du pain est demeuré stationnaire, la condition de l'ouvrier s'est améliorée matériellement. »[111] Cela prouve que dans l'esprit de l'auteur des articles tels que la viande, le beurre et le loyer sont quantité négligeable par rapport au pain.

On connaît l'insistance avec laquelle les auteurs anglais évoquent la hausse du blé à la suite des guerres napoléoniennes et la détérioration grave du niveau de vie des travailleurs anglais malgré la hausse considérable du salaire nominal[112].

Que le salaire ne s'écartait pratiquement pas du minimum physiologique jusqu'à la moitié du XIXe siècle, c'est prouvé aussi par le fait, mis en lumière par plusieurs chercheurs, de la remarquable stabilité du revenu réel du travailleur à travers les siècles. Jevons avait montré que les salaires réels de la Grèce classique (328 av. J.-C.) n'étaient pas du tout incomparables avec ceux des ouvriers non qualifiés au XIXe siècle. Et Colin Clark, qui invoque ce témoignage, trouve lui-même que le revenu moyen de la classe ouvrière du temps de Justinien était même supérieur à celui de la Grèce des années 1940 ou de beaucoup de pays de l'Europe du Sud-Est et qu'il était égal à celui de la Grande-Bretagne des années 1850 ou de l'Allemagne et de la France des années 1870[113].

A notre connaissance, c'est d'Avenant qui a, le premier, énoncé la loi selon laquelle les salaires tendent à s'aligner sur le coût des subsistances[114]. Mais c'est Torrens qui en a donné la formulation la plus rigoureuse : « La rémunération du travail a une tendance constante à s'aligner sur la quantité de subsistances, qui, dans un climat et des coutumes donnés, est nécessaire pour permettre à l'ouvrier d'élever une famille, telle que pour égaliser l'offre de travail à sa demande »[115].

Storch, avec son pédantisme habituel, a tiré de la loi classique une équation : « ...Le salaire nécessaire se réduirait à l'entretien le plus indispensable... au moins le double de la subsistance personnelle de l'ouvrier... le travail de la femme suffisant seulement pour sa propre dépense... et la subsistance de quatre enfants (afin que deux survivent) étant à peu près égale à celle d'un homme fait. »[116]

Quesnay, en constatant que le salaire journalier s'établit naturellement sur le prix du blé, l'estimait équivalent au vingtième du sétier, et Malthus,

plus tard, ne s'écartait pas beaucoup de cette mesure en signalant que pendant presque 500 ans la rémunération d'une journée de travail en Angleterre avait oscillé étroitement autour d'un « peck » de blé[117].

Enfin E. Daire, en publiant en 1847 *La Dîme Royale* de Vauban, écrivait dans une note à la page 87 : « 180 journées de travail à 12 sous mettent le gain annuel du tisserand à 108 livres, qui représentent 162 francs de notre monnaie. Mais en mesurant la valeur de ces 108 livres par ce qu'elles achetaient de blé à l'époque, elles équivalent aujourd'hui à 194 fr 64 c. »[118].

Ce n'est qu'au cours de la deuxième partie du XIXe siècle que, dans les pays industrialisés, le facteur socio-historique commença véritablement à jouer et que la mutation se produisit. Par la force de l'habitude on a continué de-ci de-là à parler du prix du pain, mais le salaire avait déjà décollé du marais de la subsistance[119]. Du même coup des seuils de discontinuité se sont installés entre pays et groupes de pays. Même entre les pays industrialisés les différences des niveaux de salaires se sont aggravées vers la fin du XIXe siècle et le début du XXe.

Ce qui est remarquable c'est que cette différenciation coïncide avec une période de libre mouvement des hommes en général et avec la grande émigration vers les Etats-Unis en particulier, ce qui montre qu'à l'encontre de ce qui se passe avec les capitaux, il faut plus qu'une mobilité marginale des travailleurs pour opérer la péréquation des salaires.

II. — La modification du prix de production dans les échanges internationaux : *Échange inégal*

1. - Une première forme de non-équivalence : Taux de plus-value égaux - compositions organiques inégales

Ce qui précède tend à montrer le réalisme de l'hypothèse que nous comptons finalement adopter sur le plan international, à savoir, non-concurrence du facteur travail permettant des taux de plus-value différents, concurrence des capitaux entraînant une tendance à l'égalisation des taux de profit.

Mais faisons pour un moment abstraction de cette hypothèse et revenons dans le cadre de la nation. En divisant la somme de la valeur ajoutée produite l'intérieur d'un système par la somme des unités de travail nouveau (ou vivant) consacrées à la production — ce travail étant

préalablement réduit à du travail simple, homogène et moyen — nous obtenons le produit par unité de travail simple. Nous appelons alors plus-value ce qui reste de ce produit après le paiement du salaire. Taux de plus-value est alors le rapport de sa somme à la somme des salaires et taux de profit le rapport de la même somme à la somme du capital engagé.

Selon ces définitions la somme des plus-values est égale, pour l'ensemble de la société, à la somme des profits — c'est ce que les classiques appelaient le revenu net de la société — mais dans l'hypothèse de la péréquation des profits, la plus-value produite dans chaque unité de production n'est pas égale au profit que cette unité réalise. Cela provient du fait que pour obtenir justement cette péréquation, des transferts de plus-value ont lieu d'un groupe d'entreprises à l'autre, notamment de celles à composition organique inférieure à la moyenne à celles à composition organique supérieure à la moyenne.

Si nous reprenons l'exemple numérique de Marx :

Système A

Branches	c Capital Constant	v Capital Variable	m Plus-Value	V Valeur c+v+m	T Taux de profit $\frac{\Sigma m}{\Sigma c + \Sigma v}$	p Profit T (c+v)	L Prix de produc. c+v+p
I	80	20	20	120		20	120
II	90	10	10	110	20 %	20	120
III	70	30	30	130		20	120
	240	60	60	360		60	360

nous constatons qu'un transfert de plus-value se produit de la branche III à la branche II puisque celle-là, sur une plus-value produite de 30. ne réalise qu'un profit de 20, tandis que celle-ci, sur une plus-value de 10, réalise le même profit de 20.

Supposons les deux transformations suivantes :

1) Dans une première étape, notre système entre en contact avec un autre composé également de trois branches et ayant le même taux de plus-value (même taux général de salaires), mais des compositions organiques différentes. Par exemple :

Système B

Branches	c	v	m	V	T	p	L
I	40	20	20	80	$33\frac{1}{3}$ %	20	80
II	50	10	10	70		20	80
III	30	30	30	90		20	80
	120	60	60	240		60	240

A l'intérieur de ce deuxième système ont lieu les mêmes transferts de plus-value que dans le premier, soit 10 unités de la branche III à la branche II. Mais si le capital est immobile, chaque système maintiendra son taux de profit spécifique — 20 % pour le sytème A et 33 1/3 % pour le système B — le taux d'échange des trois articles de A contre les trois articles de B sera, selon Ricardo, indéterminé. En supposant qu'il s'aligne sur le rapport des valeurs — quantités totales de travail vivant et passé, dépensées dans leur production — les agrégats moyens, composés chacun des trois articles respectifs dans les proportions considérées, devraient s'échanger selon le rapport 360B pour 240A ou 120B pour 80A.

2) Supposons maintenant que, dans une seconde étape, la libre circulation des capitaux s'établisse entre les deux systèmes et que par suite la péréquation des profits ait lieu. Cette péréquation s'exprimera ainsi dans l'ensemble des deux systèmes :

Ensemble (A, B)

Branches	c Capital Constant	v Capital Variable	m Plus-Value	V Valeur $c+v+m$	T Taux de profit $\frac{\Sigma m}{\Sigma c + \Sigma v}$	p Profit $T(c+v)$	L Prix de produc. $c+v+p$
I A	80	20	20	120		25	125
II A	90	10	10	110		25	125
III A	70	30	30	130		25	125
I B	40	20	20	80	25 %	15	75
II B	50	10	10	70		15	75
III B	30	30	30	90		15	75
	360	120	120	600		120	600

Dans ce cas les marchandises de B ne s'échangent plus contre celles de A au taux de 120 pour 80 mais 125 pour 75. Comme dans l'article moyen de B il y a 40 heures de travail passé, considérées comme déjà valorisées dans le cadre de l'ensemble, et qui, par conséquent, ne peuvent ni augmenter ni diminuer, et 40 heures de travail vivant, ce sont ces dernières qui supporteront la détérioration des termes de l'échange[120]. Alors

qu'avant la péréquation une heure de travail vivant de B s'échangeait en moyenne contre une heure de travail vivant de A, maintenant elle s'échange en moyenne contre $\frac{21}{27}$ heures du même travail.

Nous serions arrivés au même résultat si, au lieu de mettre dans le pool de péréquation des profits les trois branches supposées de chacun des deux pays individuellement, nous avions fait figurer dans notre schéma leurs agrégats :

Pays	c Capital Constant	v Capital Variable	m Plus-Value	V Valeur c+v+m	T Taux de profit $\frac{\Sigma m}{\Sigma c + \Sigma v}$	p Profit T (c+v)	L Prix de produc. c+v+p
A	240	60	60	360	25 %	75	375
B	120	60	60	240		45	225
	360	120	120	600		120	600

Les deux pays, au lieu d'échanger leurs articles composites imaginaires au taux de 360 B = 240 A, selon leurs valeurs, les échangent au taux de 375 B = 225 A. Comme on a supposé que les valeurs nominales des travaux passés de A et de B, respectivement 240 et 120, expriment déjà des prix de production et par suite s'échangent au pair, la différence ne peut concerner que les valeurs ajoutées, qui, au lieu de s'échanger 120 B = 120 A, s'échangent 135 B = 105 A, ce qui donne le même résultat qu'auparavant, notamment, une heure de travail vivant de $B = \frac{21}{27}$ heures de A.[121]

La détérioration des termes de l'échange deviendra plus claire si nous abandonnons l'hypothèse simplificatrice de Marx d'une vitesse de rotation du capital constant égale à l'unité. En effet dans les schémas ci-dessus il est supposé que la totalité du capital constant est consommé au cours d'un seul cycle de production, ce qui, non seulement constitue une hypothèse irréaliste, mais, en tant que simplification, manque son but, rendant les schémas moins lisibles et finalement susceptibles d'équivoque, parce que cela nous interdit de distinguer la consommation intermédiaire, qui est un facteur neutre, de la somme du capital engagé dans la production, qui est un facteur actif.

Un autre inconvénient de cette simplification de Marx c'est qu'elle engendre la présomption illusoire que la composition organique varierait plus ou moins parallèlement aux variations de la consommation

intermédiaire. Or rien n'est plus opposé à la réalité.

Sauf l'amortissement qui est fonction croissante de l'intensité capitalistique (composition organique) de la branche, tout en constituant une partie du coût de production, les variations des autres éléments, non seulement ne sont pas parallèles, mais sont en général inverses. Les branches à haute composition organique ont généralement un coefficient-matière relativement bas et vice-versa. Ceci est vrai en général pour l'industrie lourde comme pour l'industrie légère. Pour prendre des exemples extrêmes, une mine a une consommation intermédiaire, (capital constant consommé), quasi nulle, mais une très haute composition organique (capital total engagé), alors qu'une entreprise de conditionnement de produits alimentaires a un coefficient-matière très élevé et une composition organique très basse[122].

La distinction entre le capital constant engagé et le capital constant consommé pendant le cycle de la production, présente l'avantage supplémentaire, du point de vue méthodologique, de nous permettre de neutraliser l'effet du second — en le supposant égal dans toutes les branches — pour mieux faire ressortir les effets du premier sur les prix :

Pays	C Capit. Const. Engagé	c Capit. Const. cons.	v Capit. Variable	m Plus-Value	V Valeur c+v+m	R Coût de production c+v	T Taux de profit $\frac{\Sigma m}{\Sigma c + \Sigma v}$	p Profit T (C+v)	L Prix de production R+p
A	240	50	60	60	170	110	25 %	75	185
B	120	50	60	60	170	110		45	155
	360	100	120	120	340	220		120	340

Dans cet exemple on voit clairement que le pays B, pour 170 heures de travail national (vivant et passé), n'obtient que l'équivalent de 155 heures de travail international, alors que le pays A pour la même somme de travail national en obtient 185. Bien que les deux produits aient coûté la même somme de travail passé et travail nouveau, soit 170 unités chacun, ils ne s'échangent pas au pair, mais dans le rapport 153 A = 185 B.

Par contre il existe une autre simplification, qui, elle, serait plus conforme à la réalité économique, surtout à celle du capitalisme moderne. C'est celle qui consiste à identifier le capital constant engagé à la totalité du capital. En effet le schéma marxien, non seulement repose sur

l'hypothèse d'une vitesse de rotation du capital constant égale à l'unité, ce qui est irréaliste par excès, cette vitesse étant de loin inférieure[123], mais aussi sur l'hypothèse d'une vitesse de rotation du capital variable (salaires) égale aussi à l'unité, ce qui est irréaliste par défaut, cette vitesse étant en général très supérieure.

Une industrie moderne ne doit en fait compter comme capital nécessaire à son fonctionnement que la valeur de ses installations plus la valeur d'un certain stock de matières premières, la vitesse de rotation de la somme nécessaire pour le paiement des salaires étant si grande que le capital immobilisé dans ce but devient quantité négligeable par rapport au reste du capital. Cette partie du capital est par ailleurs couverte par de simples facilités de caisse accordées par les Banques.

Cependant cette règle comporte quelques exceptions. Dans les chantiers navals, les constructions aéronautiques, la production de gros équipements, et même les constructions de génie civil, pour ne citer que quelques exemples, la vitesse de rotation du capital variable est très petite, presque égale à celle des produits intermédiaires. Par ailleurs le financement bancaire du capital variable, dans les industries où celui-ci a une grande vitesse de rotation, n'est pas gratuit. Il est grevé d'un taux d'intérêt, qui, s'il est inférieur au taux de profit, n'est pas pour autant sans signification.

Pour toutes ces raisons, s'il est erroné d'additionner purement et simplement le capital constant et le capital variable, puisqu'il n'y a aucune raison de supposer que leur vitesse de rotation soit égale, il serait tout aussi erroné de négliger le capital variable et de prendre le capital constant pour la totalité du capital engagé.

C'est pourquoi, dans les exemples numériques qui suivent, nous prenons le parti d'ouvrir à gauche une colonne supplémentaire dont le chiffre est supposé représenter la totalité du capital engagé (K), c'est-à-dire la somme des capitaux constants, fixe et circulant, et du capital variable, pondérés par leurs vitesses respectives de rotation, quelles qu'elles soient dans chaque cas particulier.

$$K = \text{capital fixe} + \frac{c}{\text{vitesse de rot. de c}} + \frac{v}{\text{vit. de rot. de v}}$$

Si nous insérons donc dans notre exemple numérique un K hypothétique nous aurons :

Pays	K Capit. Total Engagé	c Capit. Const. cons.	v Capit. Variable	m Plus-Value	V Valeur c+v+m	R Coût production c+v	T Taux de profit $\frac{\Sigma m}{\Sigma K}$	p Profit TK	L Prix de production R+p
A	240	50	60	60	170	110	$33\frac{1}{3}$ %	80	190
B	120	50	60	60	170	110		40	150
	360	100	120	120	340	220		120	340

De même que dans l'exemple précédent, la distinction entre travail passé et travail nouveau, capital constant consommé et capital variable, perd ici sa signification. — Toutes les *entrées* — travail passé et travail nouveau consommés dans la production — mises ensemble, le pays A, pour 170 unités de travail national, obtient 190 unités de travail international, et le pays B pour la même somme de travail national obtient 150 unités de travail international. Ou, ce qui revient au même, les produits de A et de B incorporant la même somme de travail, passé et nouveau, ne s'échangent pas au pair mais dans le rapport 190 B = 150 A.

Sous cette forme le schéma ci-dessus pourrait être interprété, et correspond en effet à ce que certains marxistes considèrent, comme un premier type ou le type même de la non-équivalence des échanges. Cette non-équivalence serait alors exprimée par l'inégalité : $\frac{170}{170} > \frac{150}{190}$ Nous ne considérons pas, pour notre part, ce type d'échange comme un échange inégal et nous en exposerons les raisons au chapitre IV ci-après. Il n'en reste pas moins que déjà dans ce type d'échange un transfert de plus-value (de 20 unités) a lieu du pays B au pays A.

2. - La non équivalence au sens propre Taux de plus-value inégaux

Le schéma du paragraphe précédent est conditionné par l'hypothèse d'une mobilité des capitaux d'une part, d'un taux de salaires égal entre les pays A et B d'autre part, cette égalité pouvant être l'effet d'une mobilité de la main-d'œuvre ou d'une loi bioéconomique commune aux deux pays, laquelle, même sans mobilité, ferait s'égaliser les salaires au niveau physiologique.

Si la première hypothèse — concurrence des capitaux et péréquation des profits — peut être retenue comme suffisamment réaliste dans les

conditions du monde moderne, la seconde, celle de l'égalité des salaires, qu'elle soit l'effet de l'une ou de l'autre des causes énoncées ci-dessus, est absolument irréaliste et vaine. Dans le monde d'aujourd'hui, la notion du minimum vital est suffisamment élastique pour qu'aucune tendance à l'égalisation automatique par le bas ne puisse se manifester, et les frontières nationales sont suffisamment étanches pour qu'une égalisation par la concurrence internationale des travailleurs soit absolument exclue. Nous ne pensons pas non plus qu'une preuve théorique de la disparité des salaires de par le monde soit nécessaire. Il s'agit d'un fait indiscutable d'observation et d'expérience.

Si nous supposons que les salaires en A soient 10 fois supérieurs aux salaires en B, mais que, compte tenu d'une intensité du travail en A double de celle en B, le coût de la main-d'œuvre en A soit cinq fois supérieur au coût de la main-d'œuvre en B, ce qui représente un paramètre très modéré, notre schéma se modifiera comme suit[124] :

Pays	K Capit. Total Engagé	c Capit. Const. cons.	v Capit. Variable	m Plus-Value	V Valeur c+v+m	R Coût de production c+v	T Taux de profit $\frac{\Sigma m}{\Sigma K}$	p Profit TK	L Prix de production c+v+p
A	240	50	100	20	170	150	$33\frac{1}{3}$ %	80	230
B	120	50	20	100	170	70		40	110
	360	100	120	120	340	220		120	340

Au lieu de A = B selon les valeurs, ou 150 A = 190 B selon le schéma précédent, nous avons maintenant 110 A = 230 B. L'inégalité de l'échange au passage de l'une à l'autre de ces conditions s'exprime par les inégalités :

$$\frac{1}{1} > \frac{150}{190} > \frac{110}{230}$$

De même que dans les deux exemples précédents, la distinction entre travail passé et travail vivant est ici inutile, pour autant que les deux entrent dans la production de A et de B en sommes égales (50. 120).

Mais ici on peut aller plus loin. On peut égaliser les capitaux engagés eux-mêmes, le transfert de valeur d'un pays à l'autre n'en subsistera pas

moins :

Pays	K Capit. Total Engagé	c Capit. Const. cons.	v Capit. Variable	m Plus-Value	V Valeur c+v+m	R Coût de production c+v	T Taux de profit $\frac{\Sigma m}{\Sigma K}$	p Profit TK	L Prix de production c+v+p
A	240	50	100	20	170	150	25 %	60	210
B	240	50	20	100	170	70		60	130
	480	100	120	120	340	220		120	340

Ici des produits matérialisant 170 heures de travail chacun s'échangent dans la proportion 210 B = 130 A alors que rien, en dehors des salaires, ne diffère d'un pays à l'autre. Il devient ainsi clair que l'inégalité des salaires en tant que telle, et toutes autres choses étant égales, provoque à elle seule l'inégalité de l'échange. Par conséquent le parti que nous avons pris de négliger l'objection de Bortkiewicz, soit la transformation préalable des valeurs des inputs (en travail passé) en prix de production, était justifiée pour ce qui concerne le cas considéré. Car quel que puisse être l'effet de cette transformation, il ne pourra rien changer dans le rapport des deux produits puisque tous les inputs en travail passé, aussi bien les équipements que la consommation intermédiaire, sont ici égaux dans les deux pays.

Cependant, afin de situer exactement l'influence des salaires par rapport à celle des compositions organiques, nous devons revenir aux inégalités précédentes $\frac{1}{1} > \frac{150}{190} > \frac{110}{230}$ Nous disons alors que c est la deuxième de ces inégalités, notamment $\frac{150}{190} > \frac{110}{230}$, qui correspond à notre définition de l'échange inégal :

En dehors de toute altération des prix résultant d'une concurrence imparfaite sur le marché des marchandises, l'échange inégal est le rapport des prix d'équilibre qui s'établit en vertu de la péréquation des profits, entre régions à taux de plus-value « institutionnellement » différents — le terme « institutionnellement » signifiant que ces taux sont, pour quelque raison que ce soit, soustraits à la péréquation concurrentielle sur le marché des facteurs et indépendants des prix

relatifs.

Nous donnerons les raisons de cette restriction au chapitre IV. Mais avant d'aller plus loin dans cette analyse, nous devons nous expliquer sur le sens de la détermination.

3. - Le salaire, variable indépendante du système

Nous sommes conscients du fait que notre définition contient une pétition de principe. Elle traite les salaires comme la variable indépendante du système, alors que les correspondances accusées par notre schéma ne prouvent pas nécessairement que ce soient les salaires qui déterminent les prix relatifs et non l'inverse.

La péréquation des profits, supposée dans le schéma, peut avoir deux conséquences possibles : ou bien la différence des prix faute de pouvoir se répercuter sur les profits se répercute sur les salaires, ou la différence des salaires faute de pouvoir se répercuter sur les profits se répercute sur les prix. Rien à partir du schéma ne nous autorise à exclure l'une ou l'autre de ces possibilités. Ce sera donc en dehors du schéma et de son analyse théorique que nous rechercherons les fondements de notre option en faveur de la seconde détermination. Ces fondements ne peuvent être qu'intuitifs et empiriques.

La majeure partie des raisons que nous avons invoquées au premier chapitre pour justifier la même option dans le cadre national demeurent valables pour les échanges internationaux. Mais il y a entre les deux une différence. Ayant admis dans le cadre national la péréquation des salaires, nous exclûmes *ipso facto* toute variation des salaires relatifs. Il ne restait donc, pour le cas où nous eussions accepté les salaires comme variable dépendante des prix, que la variation de leur niveau général et absolu. Il est apparu alors qu'il était absurde de penser que la hausse du prix relatif d'un article comme les artichauts eût pu avoir comme conséquence la hausse du niveau général des salaires, et encore plus absurde, la baisse du même niveau — s'il se trouvait que les artichauts provenaient d'une branche à composition organique du capital supérieure à la moyenne — absurde donc de penser que la hausse du prix d'un article aussi particulier eût pu déterminer la hausse ou la baisse du niveau général des salaires et partant la hausse ou la baisse du salaire dans une branche aussi éloignée de l'horticulture que, par exemple, la métallurgie. (Car il était prouvé que la hausse de certains prix relatifs correspondait non pas à

une hausse mais à une baisse du niveau général des salaires et admettre alors la détermination à partir des prix apparaissait doublement absurde).

Il n'en va pas de même dans le cadre international. Puisque, dans ce cadre, nous admettons nous-même la non-concurrence du facteur travail et partant l'élasticité des salaires de pays à pays nous créons par là une possibilité théorique de variation des salaires de tel pays en fonction des variations des prix des produits de sa ou de ses branches d'exportation. A première vue cette possibilité ne conduit pas à l'absurde. De surcroît, ici, la hausse ou la baisse des prix correspondent toujours respectivement à une hausse ou à une baisse des salaires ; jamais à son contraire. Cela enlève l'autre absurdité de la détermination à partir des prix, immédiatement perceptible dans le cadre national.

Mais un examen plus attentif nous fera apparaître que la détermination à partir des prix est également exclue dans le cadre international. Il ne s'agit pas en effet de dire que les salaires des producteurs de cacao doivent suivre les prix du cacao, ce qui pourrait être intuitivement acceptable, mais que *tous* les salaires au Ghana doivent suivre les prix du cacao, puisque nous acceptons qu'à l'intérieur de chaque pays la péréquation des salaires continue à jouer. Et cela non seulement indirectement, c'est-à-dire par l'incidence qu'une augmentation du prix de ce produit pourrait avoir sur le revenu national, le niveau de vie et le développement social au Ghana, ce que tout le monde accepte volontiers, mais directement et proportionnellement. Et passe encore pour le Ghana où les exportations du cacao possèdent un poids spécifique considérable dans l'économie du pays, mais, si nous acceptions ce principe, nous serions obligés d'admettre que rien n'empêche qu'un jour le niveau général des salaires des Etats-Unis tombe en dessous de celui de l'Inde, si, par exemple, les élasticités de la demande internationale, respectivement pour les voitures américaines et les cotonnades indiennes, se renversent au détriment des Etats-Unis, et si cette situation dure assez longtemps pour produire ses effets !

Toute notre expérience, toute notre intuition, toutes nos connaissances, le fait statistique et le simple bon sens contredisent pareille conjecture. Les revenus de l'industrie textile de l'Inde, au moment d'une conjoncture exceptionnellement favorable et d'une hausse brutale des prix, peuvent à la rigueur être supposés suffisants pour accorder aux travailleurs hindous du textile des salaires supérieurs aux salaires américains, mais comment peut-on imaginer qu'ils puissent jamais permettre un relèvement du taux *général* des salaires en Inde, non au niveau américain, mais même sensiblement au-dessus du taux hindou actuel ?

En fait ce qui se produira dans le cas d'une pareille hausse brutale de la

demande et des prix, c'est, *dans le court terme*, une hausse brutale des profits des entreprises textiles en Inde. Peut-être aussi, toujours dans le court terme, si certaines conditions politiques et sociales sont réunies, les travailleurs du textile auront-ils une certaine part du gâteau. Mais ces effets mêmes joueront dans le sens de leur propre annihilation. Les capitaux et les travailleurs afflueront vers le textile et, *dans le long terme*, c'est-à-dire le temps qu'il faut pour que de nouvelles usines soient érigées — à supposer que les usines existantes n'aient pas un potentiel inemployé suffisant — et pour que la conversion et l'apprentissage de travailleurs d'autres branches se fasse, l'offre égalisera la nouvelle demande à un prix qui sera juste suffisant pour payer le salaire indien et le profit international. Seule réserve, le cas des coûts croissants et celui du monopole d'un facteur naturel. Dans ces deux cas, qui généralement se confondent, une rente sera créée au bénéfice de quelques entreprises ou des propriétaires du facteur non-concurrent, qui épongera l'excédent du prix, au-delà du salaire local et du profit international, ces deux rémunérations demeurant invariables. L'expérience nous enseigne que de tels cas de rente sont très rares dans la réalité et dans le très long terme pratiquement inexistants.

Les salaires se différencient par zones géographiques et indépendamment des fluctuations des bourses des marchandises. Ils sont rigides et remarquablement stables dans le temps. Pendant les vingt dernières années, les cours du café, du cuivre, du sucre, ont varié du simple au triple et parfois davantage. Aucune variation correspondante de près ou de loin n'a été enregistrée dans les salaires des pays producteurs. A travers toutes ces évolutions ou même révolutions des prix, le travailleur guinéen, ougandais, brésilien ou katangais, n'a pas cessé de toucher son salaire de subsistance, qui peut être estimé, sans grande marge d'erreur, à 5 cents du dollar américain de l'heure, alors que son homologue américain ou européen touchait, pendant ce temps, 20, 30 ou 40 fois plus, encore une fois, selon le pays et nullement selon les fluctuations des prix. Pendant cette même période, le capitaliste guinéen ou ougandais, brésilien ou katangais avait, bien sûr, des hauts et des bas, mais bon an, mal an, il s'est retrouvé en fin de période avec quelque chose qui n'est pas loin du taux de profit moyen international.

4. - Faiblesses et contradictions de la thèse contraire

Ce n'est pas par hasard que dans ce domaine règne la plus grande confusion parmi les économistes. Cette confusion est plus grande, devons-nous dire, chez les ricardiens, les néo-classiques et même les marxistes que

chez les libéraux purs. Pour Walras le problème ne présente aucune difficulté. Du moment qu'il introduit dans ses équations « n » catégories et « n » prix de services, il est à l'abri de toute contradiction. L'unicité de prix sur le marché des services ne concerne que le service spécifique à chaque branche de production. La concurrence inter-professionnelle étant exclue, rien n'empêche théoriquement, si le prix des arachides fait un bond, que les producteurs sénégalais des arachides touchent trois dollars de l'heure, tandis que le Sénégal dans son ensemble reste un pays pauvre, et que tous ses autres travailleurs ne touchent que 5 cents. Jevons pouvait aussi, de façon également conséquente, dire que « les salaires sont incontestablement l'effet et non la cause de la valeur du produit »[125].

Mais Cairnes, Nicholson ou Taussig n'ont pas cette ressource. Etant obligés de s'en tenir à la doctrine classique de l'homogénéité du facteur travail et de sa concurrence à l'intérieur des limites nationales, ainsi que de la non-concurrence générale des facteurs sur le plan international, ils doivent distinguer les échanges intérieurs où ce sont les quantités et les rémunérations des facteurs qui déterminent les prix, des échanges extérieurs où ce sont les prix qui déterminent les rémunérations des facteurs. Alors ou bien ils sont évasifs et ambigus, comme Cairnes et Nicholson, ou ils vont jusqu'au bout du raisonnement et admettent sans ambages, comme Taussig, que les prix internationaux déterminent les salaires non seulement dans les branches d'exportation mais aussi dans celles travaillant pour le marché intérieur, sans aucune réserve quant à l'importance relative des unes et des autres. En voici un extrait significatif :

> « Quelle est la cause des hauts salaires monétaires ? La réponse n'est pas difficile à trouver. Les pays à hauts salaires monétaires sont ceux dont le travail est efficient dans la production de marchandises d'exportation, et dont les marchandises exportées obtiennent un bon prix sur le marché mondial. L'échelle générale des revenus monétaires dépend fondamentalement des conditions du commerce international et uniquement de ces conditions. L'échelle des prix intérieurs suit. »[126]

Ce qu'il y a d'excessif dans cette affirmation, et c'est le moins qu'on puisse dire, saute aux yeux. Il suffirait qu'un pays, par ailleurs pauvre et sous-développé, possédât un tout petit article d'exportation qui obtienne un bon prix sur le marché mondial, pour que le niveau général des salaires de ce pays fût aussi haut que tout autre.

Bien sûr, Taussig, n'entend pas les salaires réels. Il imagine que ce ne seront que les salaires monétaires qui monteront, les salaires réels demeurant bas par suite de la hausse générale de tous les prix intérieurs pour permettre à l'économie de payer les hauts salaires monétaires inaugurés par le secteur d'exportation. Mais c'est là justement où les contradictions commencent et le problème devient inextricable. Car dans les conditions de libre-échange, de concurrence parfaite, de convertibilité de la monnaie, et d'abstraction des frais de transport, qui sont celles du système de Taussig, qu'est-ce qui empêchera les consommateurs de s'approvisionner à l'étranger au lieu de payer les prix supérieurs de la production locale ? S'ils le font, les prix des produits locaux vont baisser, et ou bien les salaires réels monteront, ce qui est absurde puisqu'il n'y a aucune ressource pour les payer (sauf le petit secteur d'exportation), ou les prix du secteur d'exportation lui-même baisseront, ce qui est contraire à l'affirmation selon laquelle c'est la demande extérieure qui détermine les prix et non les rémunérations des facteurs à l'intérieur.

Par ailleurs toute une expérience séculaire nous montre que les salaires monétaires sont hauts dans les pays où les salaires réels sont également hauts, même s'il n'y a pas de stricte proportionnalité entre les deux et si les premiers devancent les seconds. Admettre la thèse de Taussig nous conduirait à admettre que dans certaines conditions du marché mondial, des pays pauvres et à bas salaires réels, auraient un niveau général de prix et un taux général de salaires monétaires supérieurs à ceux des pays riches et à hauts salaires réels[127]. A notre connaissance un tel cas n'a jamais existé depuis que le marché mondial existe.

Ohlin récuse la théorie de Taussig mais pour ce faire il verse dans l'éclectisme : les salaires des branches d'exportation ne précèdent pas dans un sens causal les prix du marché intérieur. Il y a interdépendance. Les conditions générales de l'offre et de la demande dans toutes les industries, c'est-à-dire l'ensemble du système des prix détermine tous les prix et tous les salaires. D'autre part la productivité du travail dans la branche d'exportation est fonction de l'intensité en capital de cette branche et on ne peut considérer que la productivité marginale du travail. Mais cette productivité est elle-même une variable dans le système des prix et en outre elle n'est pas connue statistiquement, etc., etc.

Un raisonnement éclectique aboutit neuf fois sur dix à un raisonnement en cercle. On commence par prendre la productivité comme le déterminant. Puis on se souvient que dans son système la productivité du travail — marginale ou moyenne — n'est autre chose que la *rentabilité* du travail, c'est-à-dire une fonction des salaires et des prix. Elle ne peut donc

déterminer les uns sans que les autres soient donnés. Et on se trouve ainsi dans une impasse dont on cherche à sortir par le brouillard de l'interdépendance et de l'agnoticisme statistique.

La thèse de Taussig n'était pas inédite. Déjà en 1830, Senior avait affirmé que le niveau général des salaires monétaires dans un pays était déterminé par les salaires que le travail pouvait gagner dans les branches d'exportation, et les niveaux comparatifs des salaires dans les branches d'exportation des différents pays, étaient déterminés par les prix comparatifs des produits d'exportation de ces pays sur le marché mondial[128].

Cette doctrine a été suivie par P.J. Stirling et ensuite développée par H. Von Mangoldt. Consciemment ou inconsciemment elle est suivie par la majorité des économistes orthodoxes des pays occidentaux. Quant aux économistes marxistes, une certaine inhibition semble les empêcher de s'aventurer sur un terrain que Marx n'a pas eu le temps d'explorer, celui du commerce extérieur. Ils s'en tiennent à l'abc de l'économie politique marxienne et classique qui exclut toute influence du niveau général des salaires sur les valeurs, oubliant un peu qu'il ne s'agit pas de valeurs mais de prix de production, et que même à l'intérieur de la nation, Marx et les classiques admettaient que les fluctuations des salaires influent sur les prix d'équilibre[129].

Ce qui est remarquable, c'est que lorsqu'il ne s'agit pas des termes de l'échange mais de son contraire — la concurrence entre pays — lorsque la menace d'une dépression à l'intérieur pousse les Etats à vendre le plus possible et non le plus cher possible, alors les responsables de la politique économique des gouvernements des pays riches et même les économistes pratiques, sinon les économistes purs, n'hésitent pas à parler de « dumping social » de la part des pays pauvres et même à prendre des mesures de protection contre les pays à bas salaires. Une grande partie de la politique protectionniste des Etats-Unis s'est inspirée de ce principe. Toutes les barrières douanières élevées avant la dernière guerre dans les pays industrialisés de l'occident et les interdictions qui frappaient les marchandises japonaises et qui sont maintenant atténuées sans disparaître, se justifiaient par la même considération[130].

Lorsqu'il s'agit d'importer du café ou des bananes, que les pays riches ne produisent pas eux-mêmes et dont les bas prix ne peuvent par conséquent être que pur bénéfice pour l'acheteur, on répudie, en vertu des principes sains de la rationalité économique, toute idée de relèvement artificiel des prix, et on récuse toute référence aux bas salaires des producteurs, puisque, selon les mêmes principes sains et purs, ces salaires

ne sont pas la cause mais l'effet des prix. Mais lorsque par hasard les pays pauvres s'avisent d'exporter des produits comme les cotonnades indiennes ou les transistors japonais, qui font déjà l'objet d'une branche traditionnelle des pays riches, alors tous ces principes sont allègrement oubliés et on trouve qu'il n'est que juste que le pays riche compense par des barrières douanières artificielles la différence tout aussi artificielle des salaires, admettant ainsi tout d'un coup et sans broncher que les salaires ne sont pas l'effet mais la cause des prix.

« En outre, dit Guy de Lacharrière. qui n'avait pas jusque-là mis en question un iota de la doctrine orthodoxe quant à l'authenticité des prix du marché, et qui avait rangé les échanges non-équivalents dans la catégorie des hérésies marxistes, lesquelles, comme chacun sait, sont si peu respectables que les savants ont la faculté de les rejeter sans se donner la peine de les connaître et les réfuter, « ces bas prix de revient > (des produits qui concurrencent ceux des pays riches) « ne proviennent pas, ou pas principalement d'une plus grande rationalisation de la production, mais de la basse rétribution des ouvriers, de l'utilisation du travail des femmes et des enfants, de l'absence ou de l'insignifiance des prestations sociales, bref d'un *dumping social.* Il est donc facile, alors que les intérêts des producteurs des pays riches se trouvent lésés, d'appeler à la rescousse l'indignation qu'évoquent aisément ces pratiques. Dans le meilleur des cas il s'agit de la rencontre d'une productivité quasi occidentale avec des salaires encore exotiques. »[131]

Cette dernière phrase est une trouvaille et nous en savons gré à Guy de Lacharrière. En effet c'est de cela qu'il s'agit. La conjonction d'une productivité occidentale et de salaires exotiques. Comme nous le disions déjà en 1962, « c'est de la capacité de l'homme sous-développé de manier l'outil de notre époque, alors qu'il est encore loin d'avoir les besoins de notre époque, que provient en dernière analyse le surprofit de l'échange inégal ».[132]

Mais si cette conjonction rend le prix des cotonnades indiennes et celui des bateaux japonais anormalement bas, pourquoi les prix des bananes ou du café ne le seraient-ils pas alors que dans ces productions les salaires sont tout aussi exotiques et la productivité indiscutablement supérieure à l'occidentale ?[133]

« Concurrence déloyale des bas salaires », « travail paupérisé », « dumping social », etc., envahissent la littérature contemporaine, alors que l'économie pure continue impertubablement à enseigner que ce sont les salaires qui dépendent des prix et non l'inverse[134].

Du temps où les salaires variaient d'un pays à l'autre de 1 à 2 ou même de 1 à 3 ou de 1 à 4, il était peut-être légitime de supposer que les fluctuations du marché des marchandises pussent être à la base de ces variations. Mais lorsque les salaires varient de 1 à 20 ou de 1 à 30, et qu'ils ne varient que dans l'espace, étant au contraire dotés d'une extrême rigidité dans le temps où seul un trend lent et linéaire est enregistré et pratiquement aucune oscillation, il faut enfin bien se dire qu'il y a des chances qu'ils varient selon des lois qui leurs sont propres et qu'il se peut par conséquent qu'ils constituent bien la variable indépendante du système.

III. — Péréquation des Profits sans Egalisation des Taux

1. - Généralités

La péréquation ne signifie point que le taux de profit est partout le même. « Il y a péréquation », disait Ricardo, « même s'il y a des écarts, si ces écarts, à l'estimation des intéressés, correspondent simplement à un avantage réel ou imaginaire ».

Un élément exogène et surajouté tel une prime de risque attachée, par exemple, aux profits des capitaux dans les pays en voie de développement, n'empêche pas la péréquation. Si la prime de risque au Brésil est + 1/2 par rapport aux Etats-Unis, et le taux général de profit dans ce dernier pays est 10 %, la péréquation se fait au moment où le taux de profit au Brésil atteint la cote de 15 %. A 16 % les capitaux doivent se mouvoir des Etats-Unis au Brésil et à 14 % ils doivent se porter du Brésil aux Etats-Unis.

Sismondi avait remarqué cette péréquation à paliers différents, mais avant lui, Turgot en avait donné l'image la plus parlante :

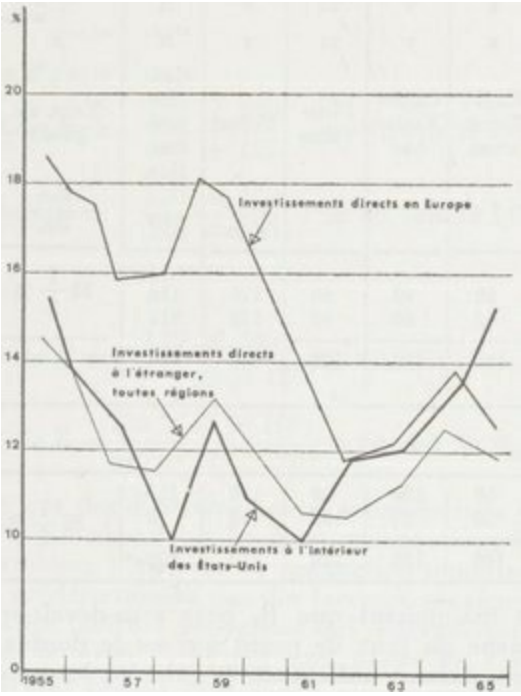
> « Les différents emplois des capitaux rapportent donc des produits très inégaux ; mais cette inégalité n'empêche pas qu'ils n'influent réciproquement les uns sur les autres et qu'il ne s'établisse entre eux une espèce d'équilibre, comme entre deux liqueurs inégalement pesantes et qui communiqueraient ensemble par le bas d'un siphon renversé dont elles occuperaient les deux branches ; *elles ne seraient pas de niveau, mais la hauteur de l'une ne pourrait augmenter sans que l'autre montât aussi dans la branche opposée.* »[135]

C'est ce genre de péréquation sur la base de taux de profits inégaux, qui

ressort, par exemple, des chiffres sommaires de H. Feis, indiquant les rendements à la Bourse de Paris, entre 1878 et 1911 :

TAUX DE RENDEMENT MOYEN EN %		
Année	Titres français	Titres étrangers
1878	4,12	5,50
1903	3,13	4,20
1911	3,40	4,62[136]

RENDEMENT DES INVESTISSEMENTS DU CAPITAL DES ÉTATS-UNIS



SOURCES : Survey of current business, Sept. 1966

Comme on peut le constater, le différentiel en faveur des titres étrangers demeure, dans cette période d'un tiers de siècle, remarquablement stable : 100/298 en 1878, 100/292 en 1903, et 100/278 en 1911.

La même péréquation apparaît dans le tableau ci-dessus représentant l'évolution des rendements des investissements américains à l'intérieur et à l'extérieur des Etats-Unis. Les courbes des investissements directs à l'étranger — toutes régions — d'une part, et des investissements intérieurs des Etats-Unis d'autre part, accusent un parallélisme remarquable et un écart négligeable de 1955 au début 1965. La courbe des investissements directs en Europe s'écarte sensiblement des deux autres pendant la

première période, mais les rejoint en 1961 et les suit de près depuis lors. Les hauts et les bas des trois courbes coïncident dans le temps (voir graphique page 119).

2. - La formule de transformation de la valeur en prix de production n'est pas modifiée

Reprenons notre exemple numérique :

A salaires égaux

Pays	K Capit. Total Engagé	c Capit. Const. cons.	v Capit. Variable	m Plus-Value	V Valeur c+v+m	R Coût de production c+v	T Taux de profit $\frac{\Sigma m}{\Sigma K}$	p Profit TK	L Prix de production R+p
A	240	50	60	60	170	110	$33\frac{1}{3}$ %	80	190
B	120	50	60	60	170	110		40	150
	360	100	120	120	340	220		120	340

A salaires inégaux

A	240	50	100	20	170	150	$33\frac{1}{3}$ %	80	230
B	120	50	20	100	170	70		40	110
	360	100	120	120	340	220		120	340

Supposons maintenant que B, pays sous-développé, à bas salaires, a en revanche un taux de profit qui est le double de celui de A. Cela ne nous empêchera nullement de calculer les prix de production internationaux. Dans ce cas, pour trouver le taux de profit de A, nous devons rapporter le total de la plus-value (120) à la somme du Capital engagé en A et du double du Capital engagé en B, (240 + (2 × 120) = 480). Donc le taux de profit de A sera de 25 % et celui de B de 50 %. Soit :

Pays	K Capit. Total Engagé	c Capit. Const. cons.	v Capit. Variable	m Plus-Value	V Valeur c+v+m	R Coût de production c+v	Taux de profit *	p Profit TK	L Prix de production R+p
A	240	50	100	20	170	150	25 %	60	210
B	120	50	20	100	170	70	50 %	60	130
	360	100	120	120	340	220		120	340

137

La démarche est analogue ici à celle qui est suivie lorsqu'il y a une différence d'intensité de travail. De même que deux heures de travail moins intense équivalent à une heure de travail plus intense, de même une unité de capital compte pour deux, dans la formule de formation des prix de production, si elle est investie dans un pays où le taux de profit doit être le double du taux moyen.

Ainsi au lieu d'avoir :

$$\text{Profit de A} = \frac{120 \times 240}{240 + 120} = 80, \text{ soit } 33\ 1/3\ \%$$

$$\text{Profit de B} = \frac{120 \times 120}{240 + 120} = 40, \text{ soit } 33\ 1/3\ \%$$

On aura :

$$\text{Profit de A} = \frac{120 \times 240}{240 + (2 \times 120)} = 60, \text{ soit } 25\ \%$$

$$\text{Profit de B} = \frac{120 \times (2 \times 120)}{240 + (2 \times 120)} = 60, \text{ soit } 50\ \%$$

Il en résulte que des différences éventuelles de taux de profit entre les pays où le capital abonde et les pays sous-développés n'empêchent nullement la formation d'un prix de production mondial, tant que ces différences sont prédéterminées par des facteurs exogènes et ne varient pas en fonction des facteurs endogènes qui déterminent les variations du taux général de profit. Une certaine prime de risque ou prime d'expatriation que le capital peut exiger pour s'investir dans les pays lointains constitue

souvent un tel facteur exogène. L'incidence quantitative d'une telle prime sur les termes de l'échange est négligeable. Dans la mesure où elle existe, elle ne peut éponger qu'une partie infime de l'inégalité de l'échange. Mais indépendamment de son incidence quantitative, le surprofit que le capital exigerait éventuellement dans les zones sous-développées ne modifie que les paramètres du modèle et en rien les lois de son fonctionnement[138].

3. - La différence des taux de profit peut-elle compenser la différence inverse des salaires ?

La formule générale du profit (p) d'une branche i est :

$$p_i = \frac{(\Sigma m)\ Ki}{\Sigma K}$$

« m » étant la plus-value et « K » le capital engagé par branche. Celle du prix de production (L) de la même branche i est :

$$L_i = c_i + v_i + p_i$$

(1)

ou

$$L_i = c_i + v_i + \frac{(\Sigma m)\ K_i}{\Sigma K}$$

« c » étant le capital constant consommé et « v » les salaires par branche.

Si nous n'avons que deux branches A et B et si nous supposons que le taux de salaires est supérieur en A d'un coefficient r et le taux de profit supérieur en B d'un coefficient q, alors :

$$v_a > v_b$$

(2)

$$\frac{v_a}{v_b} = r$$

(3)

$$p_a = \frac{(m_a + m_b) \quad K_a}{K_a + qK_b}$$

$$p_b = \frac{(m_a + m_b) \quad qK_b}{K_a + qK_b}$$

Si, pour abstraire l'influence de la composition organique, nous supposons les capitaux engagés égaux, nous aurons :

$$p_a = \frac{(m_a + m_b)\ K}{K + qK}$$

$$p_b = \frac{(m_a + m_b)\ qK}{K + qK}$$

$$\text{d'où } \frac{p_b}{p_a} = q$$

(4)

et comme q est supposé supérieur à l'unité

$$p_b > p_a$$

D'autre part :

$$p_a + p_b = \frac{(m_a + m_b)\ K}{K + qK} + \frac{(m_a + m_b)\ qK}{K + qK} = \frac{(K + qK)\ (m_a + m_b)}{K + qK}$$

$$\text{donc } p_a + p_b = m_a + m_b$$

(5)

La somme des profits est égale à la somme des plus-values, ce qui constitue le fondement de la formule marxienne de transformation des valeurs en prix de production.

Les prix de production seront :

$$\text{La } c_a + Va + p$$

$$L_b = c_b + v_b + qp$$

Si, pour mesurer l'influence respective des salaires et des profits, nous supposons le capital constant consommé égal dans les deux branches, alors, pour que la différence des profits compense la différence inverse des salaires, il faut — la composition organique étant déjà supposée égale — que les prix de production A et B soient égaux. Donc il faut que :

$$c_a + v_a + p = c_b + v_b + qp$$

Comme $c_a = c_b$ on peut écrire :

$$v_a + p = v_b + qp$$

ou

$$v_a - v_b = qp - p$$

(6)

On peut aussi écrire :

$$v_a - qp = v_b - p = n$$

Il en résulte que

si $Va + v_b > qp + p$

alors $n > 0$

si $v_a + v_b < qp + p$

alors $n < 0$

Dans tous les cas $v_a - n = qp$ et $v_b - n = p$

Par conséquent on peut écrire :

$$\frac{v_a - n}{v_b - n} = \frac{qp}{p}$$

(7)

Mais nous savons que si à une fraction dont le numérateur est plus grand

que le dénominateur — c'est notre cas selon inégalité (2) ci-dessus — nous ajoutons aux deux membres une somme égale, la valeur de la fraction diminue, si nous en déduisons une somme égale, la valeur de la fraction augmente. Par conséquent si « n » est positif, c'est-à-dire, si

$$v_a + v_b > qp + p$$

alors

$$\frac{v_a}{v_b} < \frac{v_a - n}{v_b - n}$$

et en remplaçant le second membre selon (7) ci-dessus,

$$\frac{v_a}{v_b} < \frac{qp}{p}$$

ou

$$\frac{v_a}{v_b} < q$$

ou selon (3) ci-dessus

$$r < q$$

Si « n » est négatif, c'est-à-dire, si v. + v_b < qp + p alors

$$\frac{v_a}{v_b} > \frac{v_a - n}{v_b - n}$$

et en remplaçant le second membre selon (7) ci-dessus,

$$\frac{v_a}{v_b} > \frac{qp}{p}$$

ou

$$\frac{v_a}{v_b} > q$$

ou

$$r > q$$

Enfin si $v_a + v_b = qp + p$, c'est-à-dire, si n = O alors

$$\frac{v_a}{v_b} = \frac{v_a - n}{v_b - n}$$

et en remplaçant selon (7)

$$\frac{v_a}{v_b} = \frac{qp}{p}$$

ou

$$r = q$$

Mais comme $qp + p = m_a\ m_b$, selon (4) et (5) ci-dessus, en remplaçant de part et d'autre on obtient :

Si $\sum v = \sum m$ alors $r = q$
si $\sum v > \sum m$ alors $r < q$
si $\sum v < \sum m$ alors $r > q$

On peut donc dire que toutes autres choses étant égales il faut, pour que l'excès de profit compense dans les termes de l'échange des pays sous-développés le défaut de salaires, que leur taux de profit soit le taux général multiplié par un coefficient supérieur à l'unité et inversement proportionnel au taux moyen de plus-value $\sum m/\sum v$. Si le taux moyen de plus-value est égal à l, le rapport des taux de profit doit être égal au rapport des taux de salaires. Si le taux moyen de plus-value est supérieur à l, le rapport des taux de profit pourra être inférieur au rapport des taux de salaires. Et si le taux moyen de plus-value est inférieur à l, le rapport des taux de profit doit être supérieur au rapport des taux de salaires.

Comme dans la pratique le taux moyen de plus-value n'est pas supérieur à l, il faudrait, pour qu'il y ait compensation, que le taux de profit particulier au pays à bas salaires soit par rapport au taux de profit du pays à hauts salaires, *au moins* ce que le taux haut des salaires est au taux bas.

Quand on songe aux différences des taux de salaires dans le monde contemporain, on voit tout de suite qu'il est illusoire de compter sur une compensation par la différence positive du taux de profit des pays sous-développés, à supposer même qu'une telle différence existe.

Dans notre exemple du paragraphe précédent, où les salaires en A sont supposés 5 fois plus élevés qu'en B, il aurait fallu, à composition organique égale, un taux de profit en B, cinq fois le taux de profit en A,

pour que les prix de production demeurent ce qu'ils sont à salaires et taux de profit égaux. Soit :

A salaires et taux de profit égaux

Pays	K Capit. Total Engagé	c Capit. Const. cons.	v Capit. Variable	m Plus-Value	V Valeur c+v+m	R Coût de production c+v	T Taux de profit $\frac{\Sigma m}{\Sigma K}$	p Profit TK	L Prix de production R+p
A	240	50	60	60	170	110	25 %	60	170
B	240	50	60	60	170	110		60	170
	480	100	120	120	340	220		120	340

A salaires et taux de profits inégaux

A	240	50	100	20	170	150	8 1/3 %	20	170
B	240	50	20	100	170	70	41 2/3 %	100	170
	480	100	120	120	340	220		120	340

Et ce ne sont encore que de paramètres très modérés. Les salaires en A ne sont que 5 fois plus élevés qu'en B. S'ils étaient par exemple dix fois plus élevés, comme le cas se présente souvent dans la réalité, il aurait fallu, pour qu'il y ait compensation, que le taux de profit en B atteignît des hauteurs encore plus irréalistes.

IV. — Quelques positions en marge de l'échange inégal

1. La thèse Singer-Prebisch

Les prises de position qui contredisent la théorie officielle des salaires — variable dépendante des prix — sont peu nombreuses. Il est douteux que l'on puisse considérer comme une telle contradiction la thèse célèbre de Singer-Prebisch.

En quelques mots, cette thèse constate que les fruits du progrès technique peuvent être distribués, soit aux producteurs, soit aux consommateurs. Dans les pays développés le progrès technique des branches manufacturières aboutit à une augmentation des revenus ; chez les producteurs de vivres et de matières premières à une chute des prix.

Donc suivant qu'il s'agit de produits primaires ou de produits

secondaires, l'augmentation de la productivité se traduit par une baisse des prix ou par une hausse des salaires et des profits. Mais si c'est la nature du produit qui conditionne cette alternative, cela implique que la variable indépendante du système demeure l'état de la demande, puisque en tant que valeurs d'usage les produits ne se différencient, au point de vue économique, que par le genre de demande qu'ils suscitent. Le fait de mettre d'un côté de la barrière les produits primaires et de l'autre les produits manufacturés ne peut que justifier l'impression que la thèse Singer-Prebisch n'est en dernière analyse qu'une reformulation sophistiquée de la doctrine en vogue selon laquelle, pour des raisons indéfinies, la première catégorie de produits rencontre toujours et partout une demande moins bonne que la seconde. C'est ce que Guy de Lacharrière appelle « l'infériorité fondamentale du commerce des produits de base par rapport à celui des produits manufacturés »[139].

La basse élasticité-revenu des produits primaires (loi d'Engel), dit en substance Singer, renforcée par les revenus supérieurs des nations industrialisées, et la réduction de matières premières par unité de produit provoquent des baisses considérables de prix, non seulement cycliques mais aussi structurales. « Cela est peut-être le grain légitime de vérité dans l'affirmation qui reproche à l'investissement étranger du type traditionnel de faire partie d'un système d'impérialisme économique et d'exploitation »[140].

Il est vrai que parmi les facteurs qui déterminent les effets opposés du progrès technique, respectivement dans les pays avancés et les pays sous-développés, Singer cite la pression différentielle des salaires provenant d'une efficacité différente d'organisation des facteurs. Mais, comme Kindleberger le remarque, cet argument est surabondant. « S'il était définitivement établi que les élasticités de la demande pour les produits des pays sous-développés sont plus basses que celles dont jouissent les produits des pays développés, cela seul suffirait pour expliquer pourquoi les termes de l'échange sont ce qu'ils sont »[141]. En effet on ne voit pas très bien ce qu'une attitude plus dynamique des facteurs pourrait faire en face d'une structure déficiente de la demande extérieure, si tant est que ce soit la demande qui détermine les prix[142].

On ne voit pas non plus les raisons de la limitation de l'application de la « loi » dans le seul cas d'un progrès technique et d'une augmentation de la productivité. Depuis de nombreuses décennies et peut-être des siècles, la technique de la production du whisky n'a pas avancé d'un pas[143]. Celle des grands vins de France non plus. Pourtant ces produits se vendent à un

prix suffisant pour rémunérer leurs ouvriers au taux de salaires de l'Europe nord-occidentale et leurs capitalistes au taux de profit de tout le monde. Tel n'est pas le cas du textile malgré les équipements ultra-modernes de l'Egypte, de l'Inde ou de Hong-Kong. Comble de paradoxe, selon la thèse Singer-Prebisch, mais cas parfaitement normal selon la nôtre, les pays européens de vieille tradition dans cette branche s'orientent maintenant, c'est-à-dire depuis qu'elle a été accaparée par les pays sous-développés, vers des fabrications semi-artisanales d'art et de luxe, dans lesquelles ils peuvent continuer à obtenir des prix rémunérateurs pour une main-d'œuvre qui exige 20 ou 30 fois le salaire de l'ouvrier égyptien ou hindou, malgré le fait que ces derniers sont équipés d'un métier automatique du dernier modèle[144].

Singer donne lui-même la mesure de la déficience de sa thèse quand il en vient à parler de la détérioration particulière des termes de l'échange de l'Angleterre dans les premières années d'après-guerre :

> « C'est, incontestablement, un fait remarquable que dans un monde assoiffé de biens d'équipement, et pendant que ses deux concurrents directs les plus importants étaient éliminés, l'Angleterre ait pu subir des termes de l'échange défavorables dans les années 1945 à 1948 ».

Singer ne trouve qu'une seule explication à ce « paradoxe » : « Incapacité de l'Angleterre d'exploiter la situation d'après-guerre ». Quelle sorte d'incapacité ? De quelle paralysie soudaine furent donc frappés les facteurs — les mieux organisés du monde — d'un pays qui a disposé de siècles de domination pour élaborer à son aise les méthodes les plus fines d'exploitation commerciale ? Par quelle aberration ce pays a pu faire ainsi cadeau à l'étranger d'une partie de la « valeur marchande » de ses biens d'équipement exportés, dans une conjoncture aussi exceptionnelle ?

Singer ne donne aucune réponse à ces questions ; autant dire qu'il n'explique pas son « paradoxe ». Cependant il suffit d'inverser la causalité, admettre que les salaires ne sont pas l'effet mais la cause des prix alors que les profits sont déterminés par le taux général moyen, pour qu'il n'y ait plus de paradoxe et que tout devienne clair.

L'Angleterre de 1945 avait à choisir entre les termes de l'échange et l'expansion. Les deux n'étant pas conciliables pour une économie concurrentielle, elle a choisi la voie de l'expansion. Une politique d'austérité fut instaurée, la livre était surévaluée sur le marché intérieur, et tant indirectement, par suite de la différence réelle du change, que

directement au nom de cette politique, les prix et les salaires nominaux furent bloqués à l'intérieur du pays. Les clients de l'Angleterre ont profité (relativement) de ce dernier blocage. Ainsi à un moment où le monde avait le plus grand besoin de biens d'équipement, et l'Angleterre était le seul pays à pouvoir les fournir, ses concurrents traditionnels et surtout l'Allemagne se trouvant hors-circuit, parmi tous les articles industriels, seuls les « capital goods » étaient en baisse. Ces « capital goods » constituant pendant cette période la plus grande partie des exportations anglaises, les termes de l'échange de ce pays se sont détériorés au même moment où ceux d'autres pays industriels demeuraient inchangés, ou même, comme dans le cas de la France, s'amélioraient légèrement, malgré la hausse des matières premières et des produits agricoles.

Raul Prebisch, malgré une élaboration plus fine de la thèse commune, n'ajoute pas grand'chose à l'essentiel :

> « ...Si les prix avaient été réduits en proportion de l'augmentation de la productivité, la réduction eût été pour les produits primaires moindre que pour les produits manufacturés... Les bénéfices du progrès technique eussent été ainsi distribués également à travers le monde conformément aux prémisses implicites du schéma de la division internationale du travail ».[145]
>
> « Si l'augmentation du revenu dans les centres industriels et dans la périphérie était proportionnée à l'augmentation de leurs productivités respectives, le rapport des prix entre produits primaires et manufacturés eût été le même que celui qui résulte d'une *diminution des prix en proportion stricte de la productivité.* Vu la productivité plus haute de l'industrie, le rapport des prix eût évolué en faveur des produits primaires... Puisque... ce rapport a évolué en fait contre les produits primaires, de 1870 à 1930, il est évident qu'au centre le revenu des entrepreneurs et des facteurs productifs augmenta relativement plus que la productivité, tandis qu'à la périphérie l'augmentation du revenu fut moindre que celle de la productivité. En d'autres termes, pendant que les centres gardaient le bénéfice total du développement technique de leurs industries, les pays périphériques leur transféraient une partie des fruits de leur propre progrès technique ».
>
> La raison de cette différenciation est que,
>
> « durant la reprise, une partie des profits est absorbée par l'augmentation des salaires, provoquée par la concurrence entre les entrepreneurs et par la pression des syndicats. Lorsque les profits

doivent être réduits pendant la dépression, la part absorbée par les augmentations de salaires perd sa fluidité, dans le centre, en raison de la résistance bien connue à une diminution des salaires. La pression se répercute alors vers la périphérie, avec une force plus grande que celle qui se fût exercée si les limitations de la concurrence n'avaient pas rendu rigides les salaires et les profits du centre... L'absence caractéristique d'organisation parmi les ouvriers employés dans la production primaire les empêche d'obtenir des augmentations de salaires... »

Il y a donc alternance de cause et d'effet. Ce qui fait monter les prix pendant la haute conjoncture, c'est le marché. L'augmentation des salaires et des profits s'ensuit selon le schéma orthodoxe. Mais ce qui les empêche de retomber pendant la basse conjoncture, c'est la rigidité des salaires et des profits. Cependant ceci n'est valable que pour le centre seulement. Dans la périphérie les salaires et les profits suivent les prix en tout temps, comme il se doit.

Même avec cette limitation, la thèse constitue incontestablement une sérieuse entorse à la doctrine dominante selon laquelle les facteurs subissent passivement les prix objectifs et, sauf un monopole effectif, il n'y a rien à faire contre l'omnipotence de la demande sur le marché mondial. Mais sous cette forme elle n'est encore qu'une hypothèse de travail et aucune démonstration théorique n'est tentée par ses auteurs.

De surcroît, Prebisch conclut en considérant comme facteurs ultimes des prix l'élasticité-revenu de la demande et la non-uniformité du progrès technique. En toute dernière analyse, Prebisch trouve que ce qui distingue les produits primaires des produits manufactures c'est l'élasticité-revenu, aggravée seulement dans le cas de disparité technologique..

Avec une telle conclusion, l'entorse, dont nous parlons ci-dessus, n'est finalement qu'une inconséquence du raisonnement. Cest ce que n'a pas manqué de relever Kindleberger :

« Il ne peut exister d'éléments de monopole sur les marchés des facteurs de différents pays, agissant sur les termes de l'échange, en dehors des éléments de monopole existant sur les marchés de marchandises. Si l'offre et la demande extérieures sont élastiques, la politique nationale des prix et des salaires ne peut avoir aucun effet sur les termes de l'échange. Toute différence entre les politiques de prix et de salaires de deux pays affectera leurs balances de paiement, et par ce biais probablement leurs taux de change, mais les termes de

l’échange demeureront inchangés...

« Si l’offre et la demande extérieures sont inélastiques, des différences de politique de prix et de salaires peuvent apporter un changement aux termes de l’échange... mais il est douteux que ce soient les éléments de monopole au niveau des facteurs, plutôt que ceux au niveau des marchandises, qui sont responsables de la modification ».

Il faut convenir que tant que les prémisses de la théorie dominante n’auront pas été contestées, c’est Kindleberger qui aura raison contre Prebisch.

Selon Prebisch, le bénéfice d’une augmentation uniforme de la productivité de toutes les branches d’une économie nationale se traduit par une augmentation des salaires et est par conséquent retenu dans le pays. Par contre, comme les salaires s’alignent sur la productivité marginale, une grande disparité de la productivité fait que les secteurs qui avancent transfèrent le fruit de leur productivité différentielle à l’étranger par la détérioration des prix.

Que vient faire alors l’élasticité-revenu de la demande dans ce système de causes et d’effets qui semble complet et suffisant ? L’élasticité-revenu de la demande fait que le centre peut se consacrer de préférence à l’industrie, qui, elle, jouit d’une homogénéité technologique, alors que la périphérie est obligée, si elle veut employer sa main-d’œuvre excédentaire, de s’adonner aux deux, industrie et agriculture, tombant ainsi dans la disparité technologique.

Il fut un temps où les économistes se sentaient obligés de justifier leurs positions lorsqu’elles contredisaient tant soit peu les positions existantes. Aujourd’hui on se contente de les énoncer. Selon les classiques et la conscience commune des hommes (ce qu’on appelle le bon sens), le salaire ne dépend pas de la productivité de la branche où l’ouvrier travaille, mais de celle des branches qui lui fournissent ses biens de consommation. Aussi, chaque fois, est-il lié, plus ou moins étroitement, avec le prix d’un ou quelques articles représentatifs de cette consommation. Hier, le pain, aujourd’hui le bifteck, demain peut-être la voiture ou le poste de télévision. Naturellement cette conception fait abstraction de l’action syndicale et il est possible que les ouvriers d’une industrie exportatrice, bien organisés, profitent d’une bonne conjoncture pour obtenir une amélioration de leur salaire, alors que ni le prix du pain, ni celui du bifteck, ni celui du logement, n’ont bougé, ou même qu’ils ont baissé. Mais dire que nécessairement par le seul jeu de la loi de l’uniformité du

progrès technique, cette amélioration sera d'autant plus forte que les productivités de l'agriculture, de l'élevage, du bâtiment auront augmenté, donc que les prix des biens de consommation ouvrière auront baissé, est trop original pour ne pas nécessiter de plus amples explications.

Si c'était le degré d'uniformité du progrès technique qui compte et non son niveau, alors la monoculture constituerait la condition idéale des hauts salaires. Alors le Vénézuéla, qui consacre une si grande partie de son effort productif à l'extraction du pétrole (où par ailleurs le progrès technique a été considérable) devrait avoir des salaires plus élevés que les Etats-Unis où on rencontre la plus grande diversification et par conséquent (compte tenu surtout du poids spécifique des services) la plus grande disparité technologique.

A la fin du XVIIIe siècle et au début du XIXe, l'Angleterre s'est exactement trouvée dans cette situation de développement technologique inégal. L'industrie exportatrice avançait par sauts et par bonds, alors que l'agriculture, quoique très bonne en termes absolus, était relativement stagnante. Cela a eu l'effet opposé à celui du théorème de Prebisch. Les salaires ont monté, et ils ont même tant monté que cela a provoqué la réaction la plus vive des industriels, qui ont exigé et obtenu finalement la révocation des lois sur les céréales, afin que l'importation fasse baisser les prix des subsistances ouvrières et que cesse la pression haussière sur les salaires.

Comment Prebisch s'en sort avec toutes ces contradictions ? En prenant les salaires tantôt pour la cause tantôt pour l'effet. Il suppose que c'est la productivité dans *chaque* branche qui détermine en premier lieu les salaires, ce qui apparemment — il ne s'explique pas clairement sur ce point — le conduit à penser que dans le cas d'une disparité technologique les salaires du secteur primaire ont tendance à baisser. Cela empêche les prix de ce secteur de monter malgré sa basse productivité, et permet par contre-coup au secteur industriel avancé de bloquer les salaires malgré la haute productivité. Ce blocage provoque à son tour une baisse des prix dans ce secteur exportateur et un transfert de valeur à l'étranger.

Nous avons là le type même du raisonnement en cercle. Prebisch recherche une cause à une certaine évolution des prix mondiaux. Il croit la trouver dans une certaine évolution des salaires conditionnée par une certaine évolution de la productivité. Or, la productivité ne peut en aucun cas influencer les salaires autrement *que par les prix.* Je suis ouvrier dans la fabrication de transistors. Une amélioration technique fait que je produis maintenant deux appareils par jour au lieu d'un, tandis que mon collègue qui travaille dans la chaussure continue à produire une paire de souliers par

jour. Pour que cet événement ait une signification quelconque pour moi, qui me permette de le considérer comme une conjoncture favorable et de formuler des revendications, il faut nécessairement que le taux d'échange, transistors contre souliers, soit tel que mon entreprise réalise plus de bénéfices qu'avant. Sans cela il n'existe aucun mécanisme de transmission d'effet de la productivité d'une branche aux salaires de la même branche[146]. Mais cela suppose les prix comme donnés antérieurement aux salaires alors que nous sommes partis pour faire déterminer les prix par les salaires.

2. - A. Lewis

Parmi les économistes non-marxistes, un seul, à notre connaissance, a rompu explicitement avec la conception traditionnelle ; c'est Arthur Lewis. Vous dites, déclare-t-il en substance, que les salaires du secteur exportateur suivent les fluctuations des prix mondiaux. Mais comment ces salaires peuvent-ils monter en cas d'augmentation de la productivité et de bonne demande, si le pays dispose d'une réserve pratiquement illimitée de main-d'œuvre excédentaire dans son secteur d'auto-subsistance ? Dès que le salaire industriel procurera à l'ouvrier plus de biens que le paysan n'en peut produire par son travail personnel, dans son village, le paysan quittera la terre et se transformera en ouvrier d'usine. Dans ces conditions le salaire du secteur exportateur, quels que soient le niveau technologique de ce secteur et l'état de la demande mondiale, doit s'aligner nécessairement sur le quantum de produits que l'homme peut tirer du sol dans les conditions de basse productivité qui sont celles de l'agriculture d'auto-subsistance.

> « Supposons que deux pays — A et B — produisent de la nourriture mais ne la commercialisent pas. « A » produit aussi de l'acier et B produit aussi du caoutchouc. Si B peut libérer un nombre illimité de travailleurs de la production de nourriture de subsistance, les salaires en B seront égaux au produit moyen (non marginal) en nourriture. De même en A, le salaire ne peut tomber en dessous de ce qui correspond à la productivité de sa branche alimentaire. Si nous simplifions et supposons que le travail soit le seul facteur de production, et que le travail d'une journée produise :
>
> en A, 3 nourriture ou 3 acier
> en B, 1 nourriture ou 1 caoutchouc
>
> alors les gains en A seront trois fois ceux de B (la différence de la

productivité dans la branche nourriture) et les termes de l'échange seront 1 nourriture = 1 acier = 1 caoutchouc. Supposons maintenant que la productivité augmente dans l'industrie de caoutchouc de B, de sorte que le travail d'une journée produise maintenant 3 caoutchouc. Cela est excellent pour les ouvriers en A, vu que maintenant 1 acier achètera 3 caoutchouc. Mais cela ne fera aucun bien aux travailleurs de B (sauf dans la mesure où eux-mêmes achètent du caoutchouc) puisque leur salaire continuera à être 1 nourriture ».[147]

Arthur Lewis suit dans ces développements une très vieille idée. Nous la trouvons esquissée chez Malthus lorsque celui-ci compare la fertilité des sols et les salaires respectifs en Amérique et en Europe[148]. Nous la retrouvons chez Chevalier et Brassey toujours à propos de l'Amérique :

> « Les salaires ne peuvent demeurer longtemps à un bas niveau aux Etats-Unis, alors que le travailleur peut transférer soi-même et sa famille de l'emploi sinistre de l'usine à la vie libre des plaines de l'Ouest ».[149] « Tant que les Américains auront ce vaste domaine de l'Ouest, fonds commun d'où chacun, moyennant du travail, peut tirer par lui-même un bel héritage, la dépréciation de la main-d'œuvre ne sera pas à craindre... »[150]

Mais c'est Silvio Gesell qui en a donné la formulation scientifique : « Le revenu du travail en sol franc détermine le salaire des travailleurs des champs et partant le niveau général des salaires »[151].

Ce qui appartient néanmoins à A. Lewis c'est l'idée d'employer cette loi pour résoudre le problème de la détérioration constante et structurale des termes de l'échange des pays faiblement développés :

> « Nous avons ici la clé de la question de savoir pourquoi le produit tropical est si bon marché. Prenons par exemple le cas du sucre. C'est une industrie où la productivité est très élevée selon quelque critère biologique que ce soit. C'est aussi une industrie où le produit à l'hectare a presque triplé durant les dernières 75 années ; taux de croissance de productivité sans parallèle dans les autres industries importantes du monde et certainement pas dans la production du blé. Pourtant les travailleurs du sucre continuent à marcher pieds nus et à habiter des taudis, tandis que les travailleurs du blé jouissent de niveaux de vie, les plus hauts du monde. La raison en est que les salaires du sucre sont liés au fait que les secteurs d'auto-subsistance

des économies tropicales, sont en mesure de fournir à l'industrie du sucre autant de travailleurs qu'elle veut à des salaires qui sont bas, parce que la production de la nourriture tropicale par tête est basse. Aussi productive que l'industrie du sucre puisse devenir, le bénéfice afflue aux acheteurs sous forme de prix plus bas. (Les capitalistes qui investissent dans le sucre n'entrent pas en ligne de compte parce que leurs gains ne sont pas déterminés par la productivité de la branche sucrière mais *par le taux de profit général du capital...)* ».[152]

C'est cette dernière phrase qui est la plus révolutionnaire. A. Lewis ne semble pas s'en douter et la met entre parenthèses. C'est bien dommage. Car c'est en franchissant ce pas — la péréquation des profits sur le plan international — que la thèse de Lewis deviendrait cohérente. En effet si les salaires sont bloqués à un niveau très bas, pour des raisons qui leur sont propres, quelqu'un doit gagner la différence. Ce quelqu'un ne peut être que le capitaliste ou le consommateur. Si c'est le capitaliste, il y a peut-être exploitation ou mauvaise distribution à l'intérieur de la nation mais il n'y a pas d'échange inégal sur le plan international. Si c'est le consommateur (étranger), il y a spoliation entre nations.

Si maintenant le capitaliste ne peut en profiter — (tout au moins à long terme) par suite de la concurrence des capitaux et de la péréquation des profits, il ne reste plus que le consommateur, et pour que ce dernier en profite il faut que les prix baissent.

Sous cette réserve il n'y a rien à redire à la thèse de Lewis, sauf qu'elle est trop restrictive pour servir de théorie générale. Elle se limite au cas de l'existence d'un secteur d'auto-subsistance à bas rendement. Ce facteur, tout en étant très souvent concomitant, n'est pas le seul à provoquer une différenciation de salaires de pays à pays.

C'est peut-être cette limitation de la thèse de Lewis au cas des économies dualistes qui l'a empêchée de susciter un grand écho. Nous avons déjà parlé de P. Moussa qui s'en est inspiré dans certains passages des *Nations Prolétaires.* Myrdal s'y réfère aussi explicitement :

« Aussi longtemps qu'il n'y a pas pénurie de main-d'œuvre — à un prix ne dépassant que d'une marge conventionnelle le minimum vital — le bénéfice des hausses de productivité de la main-d'œuvre tendrait à être transféré aux pays industriels importateurs alors que toute hausse de productivité similaire dans les pays développés serait entièrement réservée à augmenter les rémunérations de leurs facteurs de production ».[153]

Linder glisse aussi parfois imperceptiblement vers la thèse de A. Lewis quand il déclare que même si le secteur exportateur se développe à la suite de la diminution ou de l'extinction du secteur concurrençant les importations, comme il travaille avec « une offre illimitée de travail », le revenu d'équilibre par tête restera inchangé dans les deux secteurs[154].

C'est à peu près tout ce que nous voyons comme réaction au théorème de A. Lewis. Une autre limitation est la condition posée d'une augmentation de la productivité dans le secteur d'exportation. Elle est la même que celle de la thèse Singer-Prebisch dont nous avons déjà abondamment parlé.

Mais ce qui rend le cas Lewis trop particulier pour servir de modèle, c'est l'hypothèse d'un secteur d'auto-subsistance absolue (produit non commercialisable ni à l'extérieur ni à l'intérieur de la nation), non seulement dans le pays B (non développé) mais aussi dans le pays A (développé). Sans cette hypothèse, le produit physique que l'homme peut obtenir *directement* du sol cesse d'être un élément concurrent et régulateur du salaire monétaire qu'il peut obtenir dans le secteur d'exportation. Dès l'instant où ce produit peut être commercialisé, son prix est inversement proportionnel à la productivité du secteur et le revenu monétaire de l'agriculteur-indépendant ou salarié, peu importe — peut être aussi élevé que tout autre.

3. - Le marxisme et l'échange inégal

D'une manière générale et dans l'ensemble, les économistes marxistes n'ont pas pu résoudre la contradiction apparente entre une détérioration séculaire des termes de l'échange et la loi de la valeur-travail qui, dans le cadre de ses hypothèses fondamentales, n'admet d'inégalités que les accidentelles.

La valeur-travail fut déjà modifiée par Marx avec le théorème des prix de production, mais Marx, on le sait, n'a pas eu le temps d'aller plus loin, pour éventuellement élaborer une nouvelle modification par la transformation des prix de production nationaux en prix de production internationaux. Ceci explique peut-être cela.

Cependant il existe dans « Le Capital », plusieurs allusions fragmentaires à l'influence qu'aurait sur les prix internationaux une différenciation éventuelle des salaires de pays à pays :

> « Si la hausse des salaires est partielle ou locale — c'est-à-dire si la hausse n'intéresse que quelques branches de production — il peut en

résulter une hausse locale du prix des produits de ces branches. > (L. 2, Chap. XVII, Ed. Soc., Vol. IV, p. 317).

La première proposition étant : « si la hausse des salaires est partielle ou *locale* », ce ne serait pas une altération du sens du passage si nous modifiions la seconde et la troisième comme suit : — « c'est-à-dire si la hausse n'intéresse que quelques branches de production *ou certaines régions ou pays* — il peut en résulter une hausse locale du prix des produits de ces branches *ou de ces régions ou pays »*.

> « Par contre si l'augmentation du salaire n'est que locale, si elle a seulement lieu dans certaines sphères de production par suite de circonstances particulières, il se peut qu'une hausse nominale (?) du prix des marchandises se produise... c'est un moyen de réaliser la péréquation des taux de profit. » (L. 3, Chap. L, Ed. Soc., Vol. VIII, p. 243).
>
> « ...le pays favorisé reçoit en retour plus de travail qu'il n'en a donné en échange » (L. 3, Chap. XIV, Ed. Soc., Vol. VI, p. 251).
>
> « Si l'on compare le taux de profit de deux pays... le même taux de profit exprime alors en fait la plupart du temps des taux de plus-value différents. » (L. 3, Chap. III).

Ce dernier passage est peut-être le plus significatif quant à l'orientation du livre projeté sur le commerce extérieur, que Marx n'a pas eu le temps d'écrire. Dans ses formules de prix de production, Marx avait toujours jusque-là supposé un taux généralement égal de plus-value. Ici, parlant de deux pays différents, pour la première fois, il introduit l'hypothèse de taux de plus-value différents. Taux de plus-value différents combinés avec « le même taux de profit », signifie salaires différents et péréquation des profits, ce qui conduit directement à la conclusion découlant des schémas exposés plus haut, à savoir que la différence des salaires, ne pouvant se répercuter sur les profits, se répercute sur les prix[155].

Enfin dans le premier livre du Capital, Marx admet formellement que la valeur de la force de travail varie non seulement dans le temps mais aussi par pays. (Ed. Soc. Vol. I, p. 174).

Néanmoins, hormis quelques auteurs, par ailleurs peu nombreux, qui ont posé la question de la différence de la composition organique des capitaux comme source structurale unique de non-équivalence, et dont il sera question au chapitre IV infra, les économistes marxistes, en général, ou bien se sont arrêtés à la marge de non-équivalence fournie déjà par les

coûts comparatifs de Ricardo, ou se sont bornés à étudier les accidents, notamment les fluctuations des prix et les effets de monopole, quelques-uns allant même jusqu'à nier formellement qu'il puisse jamais y avoir de transfert unilatéral de valeur d'un pays à un autre par le seul jeu des lois économiques.

Beaucoup d'économistes marxistes, surtout parmi ceux des pays socialistes, lorsqu'ils parlent d'échange non-équivalent, ont surtout en vue un partage inégal des avantages découlant des coûts comparatifs ricardiens. Pour illustrer cette conception, prenons un schéma quelconque de coûts comparatifs, par exemple, celui de Graham, qui a l'avantage de la simplicité :

Le pays A produit en 10 heures 40 blé ou 40 montres

Le pays B produit en 10 heures 40 blé ou 30 montres

Le taux d'échange équitable selon cette conception serait quelque chose comme 40 blé = 35 montres. Plus de 35 montres pour 40 blé constituerait un échange inégal au détriment de A et moins de 35 montres pour 40 blé constituerait un échange inégal au détriment de B. (Les limites sont 40m > 40b > 30m). Il est évident qu'au taux de 39 montres pour 40 blé le pays A gagne encore quelque chose en se spécialisant dans les montres, et au taux de 31 montres pour 40 blé le pays B gagne encore quelque chose en se spécialisant dans le blé, bien que, selon l'un ou l'autre cas, l'échange soit considéré comme défavorable pour A ou pour B. Dans cette perspective l'échange inégal ne représenterait pas une vraie perte mais un manque à gagner.

Parmi les initiateurs de cette réhabilitation de Ricardo dans la doctrine des pays socialistes, on peut citer M. Rakowski en 1950 en Pologne et surtout Gunther Kohlmey en 1954 en R.D.A.

Dans son cours à l'Académie des Sciences Economiques de Berlin-Est, *La Théorie de la Valeur Internationale*, G. Kohlmey, en appelant les avantages comparatifs ricardiens, avantages relatifs, et l'effet de leur partage, avantages et désavantages absolus, constate que la division internationale du travail comporte des avantages relatifs pour tous les pays y participant, mais des désavantages et des avantages absolus respectivement pour les pays faibles et les pays avancés.

Viliam Cerniavsky est plus explicite : « Une économie de travail résulte toujours pour les deux parties, même si l'échange a lieu à termes inégaux, même si certains pays payent toujours moins en travail national le travail des autres. »[156] Et ailleurs : « L'échange non-équivalent permet cependant à tous les échangeants une économie de travail »[157].

La similitude des termes est trop grande pour ne pas voir dans ces

passages une inspiration directe de ce passage de Marx : « Et même à considérer la théorie de Ricardo... trois journées de travail d'un pays peuvent s'échanger contre une seule journée de tel autre... Dans ce cas le pays riche exploite le pays pauvre, *même si ce dernier gagne dans l'échange* »[158].

La façon dont Marx s'exprime : « *même à considérer la théorie de Ricardo* », montre bien que, dans son esprit, il y avait, en matière d'échange inégal, autre chose que ce qui peut ressortir de cette théorie. Mais cet *autre-chose* Marx n'a pas eu le temps de le dire et alors, plutôt que de s'aventurer en dehors des coûts comparatifs de Ricardo, ce qui comportait des risques intellectuels sérieux, on se borna à reformuler, sous le couvert de l'autorité du maître, ce que Marx constate *déjà* en fait d'échange inégal, dans la théorie ricardienne, et qui n'est que le petit côté de la question, apparaissant *même* dans la théorie de Ricardo.

En dehors de cette inégalité ricardienne, et de la différenciation de la composition organique, dont il sera question au chapitre IV, les marxistes en général n'acceptent aucune autre non-équivalence *structurale* des prix mondiaux, ce qui est passablement remarquable quand on songe à tous ceux qui prennent les échanges non-équivalents pour une invention marxiste.

Il est pourtant naturel qu'un partisan des théories subjectivistes de la valeur se sente entièrement à l'aise en présence des termes de l'échange. Le phénomène que nous appelons, échange inégal, ne doit pas embarrasser celui qui n'a jamais demandé à l'échange d'être égal à quoi que ce soit. Si l'équivalence est un phénomène ex-post du marché, il n'y a pas plus d'équivalence que de non-équivalence en soi.

Il n'en va pas de même pour un marxiste qui croit à l'existence d'un prix abstrait d'équilibre et pour lequel la formation de la valeur est un processus de la production et non pas un processus du marché. S'il accepte l'existence d'un mouvement séculaire des prix qui transcende les cycles, il doit lui trouver une loi et concilier ensuite cette loi avec la théorie de la valeur-travail, ce qui n'est pas une entreprise de tout repos. Si par contre il rejette l'échange inégal dans les ténèbres extérieures des « fluctuations » dont la théorie n'a pas à répondre, il peut se consacrer sans risque à toutes les analyses statistiques et empiriques souhaitables de l'effet pernicieux que l'anarchie du commerce mondial capitaliste peut avoir sur le développement économique des pays arriérés.

Les économistes non-marxistes ont alors beau jeu de trouver le remède aux fluctuations dans une politique « joséphienne » de fonds de compensation où les vaches grasses compensent naturellement les vaches

maigres.

Quant à l'action des monopoles dont les auteurs marxistes parlent très fréquemment, cette question se trouve tout aussi loin de notre sujet que toute autre forme de spoliation directe des pays faiblement développés par le ; pays riches et forts.

Par ailleurs certains auteurs marxistes trouvent que les monopoles ne peuvent pas compter comme facteur de non-équivalence puisqu'ils sévissent des deux côtés de la barrière. « Il est possible », dit Kohlmey, dans son cours, « que de jeunes Etats soient désavantagés par les prix mondiaux capitalistes. Mais il est aussi pensable, et il se produit réellement, que les entreprises d'Etat de ces pays, qui ont pris la relève des monopoles étrangers expropriés, en aient également hérité les surprix d'exportation. Nous rappelons à ce propos encore une fois que généralement dans les marchés mondiaux capitalistes les prix des matières brutes et des combustibles sont des prix de monopole au même titre que ceux des produits manufacturés ».

> « Même le prix de monopole », écrit J. Mervart, économiste tchécoslovaque, « ne résiste pas à la durée d'un cycle (5 ans), à la longue le prix mondial s'aligne sur la valeur de la marchandise, il constitue donc le prix le plus juste, et la seule chose qu'il convient de faire est de se prémunir contre les perturbations que pourraient occasionner ses fluctuations. »[159]

D'autres marxistes enfin récusent catégoriquement toute idée de spoliation par la non-équivalence des prix. Paul Baran considère que les termes de l'échange ne peuvent avoir qu'une influence négligeable car, dit-il, de toute façon en cas de hausse de prix d'un produit exporté par un pays du tiers monde, ce n'est pas l'économie nationale mais les grosses sociétés exportatrices qui en profitent pour augmenter la distribution des dividendes à l'étranger[160].

Devant une proposition aussi étonnante de la part d'un économiste qui s'est donné comme tâche d'analyser toutes les formes d'exploitation, on ne peut s'empêcher de penser que Baran a cherché à se débarrasser au plus vite d'un sujet gênant. D'où tient-il donc que la différence des prix égale l'augmentation des dividendes ? Qu'un certain nombre de sociétés exportatrices constituent de véritables enclaves dans les pays faiblement développés, c'est un fait ; mais de là à réduire en dividendes la totalité du différentiel des prix du commerce extérieur de l'ensemble des pays sous-développés, il y a une certaine marge qu'on ne devait pas franchir aussi

allègrement. Dans les Problèmes de Planification N° 2 nous avons pris comme exemple l'Union Minière du Katanga, une des sociétés les plus colonialistes qui soient. Des chiffres que nous y avions cités il ressortait que la hausse du cuivre en 1956 a représenté un boni de recettes pour le Congo de 25 millions de Livres. Or, les dividendes de cette société pour 1956 n'ont dépassé que de 900.000 Livres ceux de 1955 et de 7 millions de Livres ceux de 1957.

La même position négative est prise par P. Sweezy, lorsqu'il déclare que le commerce entre deux pays peut bien affecter la distribution de la valeur produite à l'intérieur de l'un ou de tous les pays, mais qu'il ne peut transférer de la valeur de l'un à l'autre[161]. Ainsi que nous avons déjà eu l'occasion de le dire, la position de P. Sweezy est conditionnée par sa fidélité inébranlable au postulat de non-concurrence des capitaux sur le plan international.

Finalement et en dehors de ceux qui ont situé l'échange inégal dans la différence entre valeurs et prix de production et dont il sera question au chapitre IV, nous ne voyons qu'un seul marxiste qui ait pris position pour une altération des prix mondiaux au détriment des pays pauvres par suite des bas salaires de ces pays. C'est Henri Denis dans son article « L'évolution séculaire des termes de l'échange » dans les *Cahiers de l'I.S.E.A.* (Série P, N° 7)[162].

Cet article concorde pour l'essentiel avec notre propre thèse mais traite le travail comme le seul facteur et étudie les prix sans aucune liaison avec la péréquation des profits et sans aucune référence au prix de production de Marx. Cette circonstance limite considérablement la portée de ce texte intéressant.

3

Le salaire

I. - Le salaire et la loi de la valeur

1. - La position classique

En étudiant aux deux chapitres précédents la formation des prix d'équilibre — au premier sur le plan national et au second sur le plan international — nous avons montré que dans la correspondance salaires — prix relatifs, ce ne sont pas les salaires qui varient en fonction des prix, mais les prix en fonction des salaires. Cependant, si le salaire est une variable indépendante du système, quelles sont les données premières qui le déterminent ? Quelle est sa place, non seulement à l'égard des prix relatifs à un certain lieu et un certain temps, mais aussi à l'égard de l'ensemble des facteurs économiques d'un système fermé et pendant l'évolution du système ? Jusqu'ici nous avons traité cette question d'une manière fragmentaire et au gré de nos différents développements. Il est temps de nous occuper de ce problème d'une manière plus systématique.

En considérant que le salaire est le prix du travail, Adam Smith confondait la quantité de travail contenue dans une marchandise avec celle que cette marchandise peut acheter. Ricardo le reprend vertement. Cette confusion pourrait être indifférente, dit-il en substance, si les deux grandeurs étaient égales. Mais elles ne le sont point. Et non seulement elles ne sont pas égales mais leurs variations sont indépendantes l'une de l'autre. Supposez, dit-il, que pour une raison quelconque (mauvaise récolte, épuisement des terres, etc.) les subsistances doublent de valeur. Peut-on dire qu'elles s'échangeront contre le double de travail, c'est-à-dire que les salaires réels seront diminués de moitié alors qu'on les suppose incompressibles ?

« La nourriture et les articles de première nécessité auront

> augmenté dans ce cas de 100 pour cent, si on les évalue par la *quantité* de travail nécessaire à leur production, alors qu'ils n'auront guère augmenté de valeur, si on les mesure par la quantité de travail contre lequel ils *s'échangent.* »[163]

Mais si le salaire est le prix du travail, si le travail est une marchandise comme une autre, et si, comme l'affirme Ricardo, la quantité de travail contenue dans une marchandise n'est pas égale à la quantité que cette marchandise achète, alors le principe de l'échange d'équivalents est violé et le profit devient l'effet exclusif de cette violation, soit une simple tromperie.[164] Adam Smith, en identifiant la quantité de travail contenue dans une marchandise à celle que cette marchandise peut acheter, sauvait le principe de l'équivalence mais escamotait le profit. Ricardo montrait correctement que la quantité de travail qu'une marchandise pouvait acheter était supérieure à la quantité nécessaire à sa production et faisait s'ensuivre que c'est justement cette différence qui constitue le profit, mais détruisait par le même raisonnement la règle de l'équivalence, sans fournir aucune explication de cette exception.

C'est sur cette base que fut fondée la critique sociale de Robert Owen et des saint-simoniens, critique utopique dans la mesure où elle visait à supprimer le profit sans toucher au mode de production, et qui faisait la partie belle aux détracteurs, qui pouvaient réfuter non seulement les utopistes mais Ricardo lui-même, en montrant à quelles aberrations la théorie de la valeur-travail pouvait conduire.

Par ailleurs ces mêmes détracteurs n'ont pas été longs à découvrir la faille du raisonnement ricardien. Si la valeur du travail c'est le salaire naturel, soit une certaine quantité de marchandises, et si la valeur de toute marchandise c'est la quantité de travail nécessaire pour la produire, il s'ensuit que le travail mesure sa propre valeur et qu'il y a identité entre déterminant et déterminé.

2. - La position marxienne

Il a fallu attendre Marx pour sortir de ce cercle. Les prix de toutes les marchandises ont tendance, dit Marx, à s'aligner sur leurs valeurs.[165] Le salaire ne fait pas exception à la règle. Mais la marchandise que le salaire achète n'est pas le travail mais la force de travail de l'ouvrier. Le travail, dénominateur commun et mesure de la valeur de toutes les marchandises, n'est pas marchandise lui-même et n'a par conséquent pas de valeur. Ce qui, dans les rapports de production capitalistes, devient une marchandise,

ce qui se vend et qui s’achète, c’est en quelque sorte l’homme lui-même, sa force vitale, l’énergie accumulée qui le rend apte à travailler pendant un certain nombre d’heures, sa force de travail.

Pour être entretenue, cette force a besoin d’un certain quantum de substances dont certaines sont procurées gratuitement par la nature, d’autres sont produites par le travail humain. Elle vaut donc la quantité de travail nécessaire pour produire ces substances. Il n’y a pas de cercle. Le travail ne mesure pas sa propre valeur mais celle de la force de travail.

Ce qui précède n’est pas un artifice d’analyse, car les deux quantités ne sont pas égales. Le temps de travail qu’un homme peut fournir est généralement plus long que celui qu’il faut consacrer pour produire les substances que cet homme doit absorber pour être capable de le fournir. La différence constitue la source du profit.

Donc, le capitaliste n’achète pas, dans les conditions normales, la force de travail en dessous de sa valeur, et le profit n’est pas un simple vol. Mais tout en achetant la force de travail à sa juste valeur, il réalise un profit. Car cette force de travail est la seule marchandise, parmi toutes les marchandises, qui, en se consommant, produit une valeur supérieure à son propre coût de production. Elle produit une *plus-value*. L’ouvrier fonctionne en quelque sorte comme une batterie électrique qu’on charge et qu’on décharge. Mais à l’encontre de la batterie ordinaire, qui fournit, en se déchargeant, moins de courant que celui qu’on lui a injecté, l’ouvrier, lui, fournit en s’épuisant, plus de travail, que celui qu’on a dû dépenser pour le rendre apte à travailler. Mais de même que lorsque vous faites recharger la batterie de votre voiture, vous ne payez pas au garagiste le courant que vous pouvez en tirer, mais celui qu’il y consomme, de même lorsque vous louez un ouvrier vous ne payez pas le travail que vous pouvez en tirer, mais celui qui a été dépensé pour produire sa force, pour régénérer, pour ainsi dire, ses muscles, ses tissus, ses nerfs. De même que pour les autres marchandises, la valeur de la force de travail est indépendante de sa valeur d’usage. Mais les deux choses, valeur et valeur d’usage, étant incomparables, aucune autre marchandise ne peut produire de profit. La force de travail étant la seule marchandise dont la valeur d’usage consiste à produire de la valeur, son coût de production et l’effet de sa consommation deviennent comparables et leur différence constitue le profit.

Il serait oiseux de s'interroger pour quelle raison il en est ainsi. S'il n'en était pas ainsi, si l'homme avait besoin pour vivre d'autant de marchandises qu'il peut en produire en travaillant, l'homme ne serait pas exploitable, et il n'aurait existé ni profit, ni travail salarié, ni rapports capitalistes, ni même accumulation et progrès économique. Le seul fait qu'une de ces choses existe prouve qu'il en est bien ainsi.

3. - Particularités de la force de travail en tant que marchandise

Cependant il y a là un piège dont il faut se méfier. Malgré toutes ces analogies la force de travail n'est pas à vrai dire une marchandise comme les autres. Toutes les autres marchandises ont besoin pour être produites, soit de travail seul, soit de travail *et* de matières premières. La force de travail est la seule marchandise dont la production ne nécessite *que* des matières premières et quand on parle de sa valeur en travail, c'est le travail incorporé dans ces matières premières qu'on a en vue. Il en résulte que la valeur de toutes les marchandises dépend de la productivité de leurs branches respectives ; celle de la force de travail dépend de la productivité de certaines autres branches, notamment celles qui lui fournissent ses matières premières, et n'a rien à voir avec la productivité de la branche où elle-même est consommée. D'aucune autre marchandise la valeur ne peut être liée d'une façon structurale avec un quantum d'autres marchandises. On ne peut dire a priori qu'une automobile est équivalente à une certaine quantité d'acier, encore moins à une certaine quantité de tissus ou de viande. Comme dans sa production intervient, en plus de matières, du travail, l'équivalence varie selon les variations des productivités respectives. Seule, parmi toutes les marchandises, la force de travail est liée intimement et étroitement avec un certain quantum de valeurs d'usage, un certain panier de biens. Ceci est dû au fait que la force de travail ne nécessite, pour être produite, *que* des valeurs d'usage, et pas de travail direct.

Dans un monde qui, en éliminant généralement les valeurs d'usage de sa comptabilité, a tout rendu conventionnel et abstrait ; dans un monde où un entrepreneur est considéré moins riche aujourd'hui avec un stock de mille téléviseurs qu'il ne l'était hier avec un stock de cinq cents, pour la seule raison que la productivité dans cette branche a plus que doublé et le prix réduit à moins de la moitié, ou même parce qu'une taxe aussi importante fut supprimée ; dans un monde où quelques milliers d'opérateurs, en se passant l'un à l'autre à la Bourse des bouts de papiers, font grimper l'action IBM de trois cents à six cents dollars en quelques mois, alors que

l'entreprise IBM, pendant ce temps, est loin d'avoir doublé son capital, et où ces opérateurs font avec cela que des centaines de milliers d'actionnaires, sans rien faire, même sans échanger leurs actions, soient convaincus, et convainquent même leurs banquiers, leurs créanciers et leurs notaires, d'avoir gagné des millions de dollars sans que personne n'ait perdu un sou, une seule chose conserve ses attaches avec le réel et peut ainsi transmettre ses variations et fournir le lest d'un élément concret à ce système hallucinant ; c'est le salaire[166].

II. - Le salaire et ses déterminants

1. - Salaire physiologique ou salaire historique

La force de travail n'est qu'indirectement équivalente à une certaine quantité de travail. Elle est directement et a priori équivalente à une certaine quantité de biens. Cette équivalence est immuable dans la mesure où elle est indépendante du développement différentiel de la technique et de la valeur ou prix de production propres à ces biens. Pour qu'elle se modifie il faut que l'homme lui-même change. Il faut que change ce qu'on appelle son standing de vie. Et ce changement est un processus très lent, aussi lent que l'évolution du milieu social et culturel qui conditionne les besoins de l'homme.

Les classiques, malgré quelques rares allusions fragmentaires et isolées au facteur historique, ne tenaient compte généralement que de la dimension biologique des besoins de l'ouvrier. Dans cette perspective la valeur de la force de travail (et partant le salaire), était une donnée première, à partir de laquelle se déterminait tout le mécanisme de la production, de la distribution et des prix[167].

Marx, par contre, a introduit explicitement le facteur historique :

> « ...le nombre même des prétendus besoins naturels, aussi bien que le mode de les satisfaire, est un produit historique, et dépend ainsi, en grande partie, du degré de civilisation atteint. Les origines de la classe salariée dans chaque pays, le milieu historique où elle s'est formée continuent longtemps à exercer la plus grande influence sur les habitudes, les exigences et par contre-coup les besoins qu'elle apporte dans la vie. La force de travail renferme donc du point de vue de la valeur, un élément moral et historique ; ce qui la distingue des autres marchandises. *Mais pour un pays et une époque donnés, la mesure*

nécessaire des moyens de subsistance est aussi donnée. »[168]

A partir du moment où l'on introduit dans la valeur de la force de travail « un élément moral et historique », les coordonnées du modèle économique ne sont plus sans influence sur le salaire, puisqu'elles constituent la base de l'élément moral et historique lui-même. A première vue on peut donc dire qu'avec Marx le salaire cesse d'être la donnée première qu'il était avec les classiques et on ne voit pas très bien comment il pourrait dès lors demeurer une variable indépendante du système. Le niveau du salaire détermine le profit, mais ce dernier en s'accumulant, fait progresser la technique et augmenter la productivité, ce qui crée peu à peu les conditions historiques et sociales d'une transformation de l'homme, d'un relèvement de ses besoins, qui entraîne une hausse de la valeur de sa force de travail et partant du salaire.

Cependant il ne s'agit pas là de l'interdépendance des néo-classiques. Le salaire continue à déterminer les prix relatifs et les prix relatifs sont sans effet sur le salaire d'équilibre. Car « pour un pays et une époque donnés, la mesure nécessaire des moyens de subsistance est aussi donnée ».

C'est pourquoi le raisonnement de certains marxistes qui lient le salaire à la productivité est à l'opposé de la pensée de Marx. Ce raisonnement se déroule ainsi : dans le monde entier le « temps nécessaire » est x[169]. Plus la productivité augmente, plus grand est le panier de biens produit par x. Par conséquent le salaire réel — dans la mesure où il s'aligne sur le « temps nécessaire » — est une fonction croissante et proportionnelle de la productivité.

Rien n'est plus faux. La valeur de la force de travail n'est pas déterminée en première causalité par un certain nombre d'heures mais par un certain panier. Directement, l'augmentation de la productivité ne fait pas augmenter le panier, mais elle fait diminuer le temps nécessaire pour le produire. Indirectement, d'une manière médiate, le panier s'agrandit quand même à la longue. Lutte syndicale, effet de démonstration y contribuent. Mais l'effet immédiat de l'accroissement de la productivité est l'augmentation de la plus-value, non l'augmentation du salaire. Ce n'est que lorsque les transformations quantitatives de la productivité sont suffisamment accumulées pour se transformer en qualité, en d'autres termes lorsque cet accroissement est devenu assez fort et a assez duré pour modifier le style de vie de la société et partant pour modifier l'homme, pour ainsi dire dans ses données biologiques, que la valeur de la force de travail se modifie. Il s'agit d'une interaction dialectique.

2. - Salaire de marché et salaire d'équilibre. Les mécanismes de la détermination

La position marxienne, qui constitue la base de notre thèse, diffère essentiellement de celle des classiques, mais toutes les deux sont diamétralement opposées tant à la position marginaliste selon laquelle ce sont les prix des marchandises qui déterminent les prix des facteurs, qu'à celle des néoclassiques selon laquelle il y a interdépendance entre les deux.

Pour les classiques les choses étaient claires : dans le court terme la loi de l'offre et de la demande déterminait le prix du travail comme celui de toute autre marchandise. C'était le salaire de marché. Dans le long terme ce salaire tendait à s'aligner sur le salaire d'équilibre, qui était égal à la valeur du « travail », soit à la valeur des marchandises nécessaires à l'ouvrier pour vivre et se reproduire. Mais alors que pour toutes les autres marchandises l'équilibrage s'opérait par des transferts de facteurs économiques d'une branche à l'autre, et le moment de l'équilibre était celui où ces transferts s'arrêtaient, pour la marchandise-travail l'équilibrage s'opérait par les fluctuations démographiques, et le moment de l'équilibre était celui où la population ouvrière cessait de varier, n'ayant à sa disposition ni plus ni moins que ce qui lui était nécessaire pour subsister et se reproduire au même niveau, qui était en même temps celui où l'offre de travail égalisait la demande. Si, donc, les paramètres économiques influençaient le salaire de marché, le salaire d'équilibre était par contre immuable, basé sur un facteur purement biologique, et entre ce salaire et les facteurs économiques il ne pouvait y avoir ni dépendance ou interdépendance dans l'immédiat ni interaction ou liaison quelconque à travers le temps. Comme nous l'avons déjà dit au chapitre précédent un long passé d'invariabilité et de fixation du salaire au niveau physiologique de subsistance assurait à la thèse classique sa justification historique. Jusqu'au XVIIIe siècle en effet, si, l'on fait abstraction des fluctuations du court terme, et du déséquilibre démographique qui a suivi la peste du XIVe siècle, le salaire réel n'avait pratiquement varié ni dans l'espace ni dans le temps, du moins dans les pays que l'investigation scientifique de l'époque pouvait embrasser.

Dans l'espace, il ne pouvait d'ailleurs varier selon ce modèle que par suite de différences climatologiques qui différencieraient le minimum vital de l'ouvrier d'un pays à l'autre selon les rigueurs de la nature qui l'environnait. Dans le temps, il ne pouvait varier que par suite dune mutation biologique qui déplacerait le seuil de viabilité de l'homme, ou par suite aussi d'un changement des conditions climatologiques de la

planète. Le salaire d'équilibre était donc l'effet d'une loi de la nature et les paramètres économiques n'avaient aucune prise sur son niveau, ni directement ni indirectement par la médiation d'un « élément moral et historique », lui-même déterminé par l'évolution de ces paramètres à travers le temps.

Directement, cette détermination était exclue, car, comme nous l'avons déjà dit, l'employeur ne paie pas le rendement de la force de travail mais son coût, de même que de toute autre marchandise l'acheteur ne paie pas la jouissance qu'il en retire mais également le coût, dans le sens de prix intrinsèque, valeur ou prix d'équilibre de sa production.

Indirectement, l'action des facteurs économiques était également exclue, car, même si l'on admet que certains besoins psychologiques ou historiques peuvent déclencher les mêmes mécanismes démographiques que les besoins physiologiques proprement dits, ou, ce qui revient au même, que ces besoins psychologiques deviennent physiologiques avec le temps, l'homme étant le produit à la fois de la nature et de la société, la création même de ces besoins nouveaux présuppose la consommation par la classe ouvrière des biens et services correspondant pendant un certain temps. Il faudrait donc au départ un sursalaire (de marché) qui à force d'être pratiqué pendant longtemps — aussi longtemps qu'il faut pour modifier le minimum vital de l'homme — serait transformé en salaire d'équilibre. Mais dans les conditions de concurrence parfaite et d'exclusion de toute action syndicale ou politique et de tout monopole, que ce soit celui des ouvriers ou celui des employeurs, aucun sursalaire de marché ne pouvait être suffisamment généralisé et durer assez longtemps pour relever le minimum vital et partant le salaire d'équilibre à son niveau, au lieu de retomber lui-même, comme il se doit, au niveau du minimum vital.

Dans les conditions de concurrence parfaite on ne peut imaginer aucun fait économique déterminant un sursalaire aussi durable. Un sursalaire ne pouvant être provoqué que par un déséquilibre temporaire entre l'offre et la demande, ce qui se présente d'emblée comme le facteur économique par excellence qui puisse faire décoller le salaire du niveau de subsistance, ce sont les progrès techniques et l'accroissement de la productivité. Or ces facteurs non seulement ne peuvent avoir cet effet mais ils ont généralement l'effet opposé, puisqu'ils diminuent la demande de travail au lieu de l'augmenter. Si un progrès technique *localisé* — sur la base d'un développement inégal du capitalisme — peut assurer une productivité différentielle à certaines entreprises pendant un temps plus ou moins long, la rentabilité accrue qui en découle ne constitue qu'une simple *possibilité*

d'augmentation de salaires. Si la libre concurrence des travailleurs n'est pas perturbée par une intervention syndicale ou politique, cette possibilité ne peut en aucune façon se transformer en réalité puisque selon la loi de la valeur et la logique du contrat d'emploi les surprofits sont acquis aux employeurs et les salaires n'ont pas à être modifiés. Une fois que l'employeur a payé la valeur de la force de travail du moment, il en est quitte et les résultats de son exploitation n'intéressent personne d'autre que lui. C'est le sens même de la distinction qui range les salaires dans les revenus fixes et les profits dans les revenus variables.

On ne voit pas en effet, du côté des lois de l'économie marchande, ce qui pourrait déséquilibrer dans le long terme l'offre et la demande, de manière qu'un sursalaire de marché pût par accumulation des habitudes et des traditions aboutir à la création d'un nouveau mode de vie, à l'augmentation même de la valeur de la force de travail, qui, seule, pourrait consolider ce sursalaire en le transformant en salaire d'équilibre.

En remontant l'histoire, nous ne rencontrons qu'une seule fois le phénomène d'un pareil déséquilibre durable dans l'ensemble d'un système fermé. C'est la période qui a suivi la peste de 1349. Il semble qu'une pénurie sévère de main-d'œuvre se produisît alors qui fit hausser les salaires des ouvriers libres à des niveaux sans précédent. Ce déséquilibre dura en Angleterre jusqu'à la fin du XVe siècle, ayant été entre-temps aggravé par les Guerres des Deux Roses et par le fait que pendant cette période la quasi seule source de main-d'œuvre pour un commerce florissant et une manufacture naissante était constituée par les paysans évadés des domaines féodaux.

Aussi l'Etat s'est-il vu obligé de prendre des mesures draconiennes pour enrayer la hausse des salaires. En 1351 « le Roi, sur le conseil des prélats, nobles et autres, a institué le « statut des travailleurs », qui ordonnait que tout homme ou femme au dessous de soixante ans, de condition servile ou libre, n'ayant pas d'emploi ou de propriété, devraient servir toute personne qui les aurait requis, et ne devraient toucher que les salaires qui étaient d'usage avant l'année 1346, ou les cinq à six années précédentes, sous peine d'emprisonnement, les employeurs étant aussi punissables s'ils versaient des salaires supérieurs »[170].

En 1388 « le parlement ordonna qu'aucun serviteur n'était autorisé à voyager sauf pour les affaires de son maître, et même pas en pèlerinage pour le salut de son âme... Les garçons et les filles employés comme domestiques jusqu'à l'âge de douze ans, ne pouvaient plus changer de profession jusqu'à la fin de leur vie. »[171]

Mais ces mesures ne furent pas jugées suffisantes et le Gouvernement

anglais décida d'attaquer le mal à sa racine. En 1363 une loi fut passée prescrivant que « les serviteurs, tant des gentlemen, que des commerçants et industriels..., n'avaient droit qu'à un seul repas par jour de viande ou de poisson et aux autres repas ils devaient se contenter de lait, beurre, fromage et autres victuailles analogues. »[172]

Cette prescription nous montre d'une part la hauteur étonnante du niveau de vie des travailleurs anglais au XIVe siècle, et d'autre part le fait que les législateurs anglais de ce temps, en s'attaquant directement au mode de vie du salarié, prouvèrent qu'ils comprenaient mieux que certains économistes du XIXe et du XXe siècle les mécanismes de détermination du salaire et réalisaient parfaitement le danger qu'un sursalaire dû aux circonstances ne se transformât à la longue en salaire d'équilibre.

Mais, poursuit Thornton, les salaires continuèrent à s'élever malgré l'opposition et permirent à la classe ouvrière de s'adonner à un luxe qui scandalisa le parlement, lequel décida de le réprimer avec les lois somptuaires. Le statut de 1463 prescrivit que les manœuvres agricoles n'avaient pas le droit de s'habiller avec des tissus dont la valeur excédait deux shillings le yard, ou de porter des bas à plus de 14 pence la paire, ou des guêtres avec des garnitures en argent[173].

Finalement à la fin du XVe siècle la situation se renversa et aux lois somptuaires succédèrent les lois sur les pauvres, ce qui prouve qu'un sursalaire accidentel même de longue durée peut difficilement devenir salaire d'équilibre dans le sens d'une modification des besoins vitaux de l'homme, s'il n'est pas « protégé » par des facteurs institutionnels.

Ainsi dans le modèle classique les salaires réels étaient dans le long terme immuables ; les salaires monétaires dépendaient du rapport des deux productivités, celle de la branche produisant les biens de subsistance et celle des mines d'or ou d'argent. Ceci est le modèle pour ainsi dire ultra-classique correspondant par exemple à la formulation extrême de Jacques Necker que nous avons citée plus haut. Au gré de leurs développements et à un niveau inférieur d'abstraction, des auteurs comme A. Smith, Sismondi, J.B. Say, etc., admettaient, comme nous l'avons signalé au chapitre précédent, que les besoins de l'ouvrier étaient moins rigides qu'un simple quantum de biens assurant sa subsistance et sa reproduction animale. Et Ricardo lui-même admettait la possibilité de variations du niveau *général* des salaires puisque c'est à propos de ces variations qu'il a étudié la transformation de la valeur-travail en prix d'équilibre à la 4e section de ses *Principles*. Cette contradiction s'explique par le fait qu'historiquement la stagnation millénaire du salaire dans le marais de

subsistance, dont nous avons également parlé au chapitre précédent, était déjà dépassée depuis un certain temps, mais qu'en raison du décalage temporel entre la réalité objective et la superstructure idéologique, ces auteurs commençaient à peine à en prendre conscience.

Marx a élaboré sa théorie lorsque la mutation était en passe d'être accomplie. Déjà parmi les pays européens qui constituaient l'objet traditionnel de l'Economie Politique, l'Angleterre prenait une avance marquée, les salaires aux Etats-Unis étaient même depuis un bon moment reconnus considérablement supérieurs à ceux de l'Angleterre, et les pays « exotiques » suscitaient de plus en plus la curiosité de la science. Il était clair à ce moment qu'ici et là un salaire « éthique » s'était substitué au salaire physiologique, et que ce salaire, qui dépassait visiblement le strict minimum vital n'était pas l'effet d'un déséquilibre temporaire mais semblait être un salaire *normal* accepté comme tel par toutes les parties et sur la base duquel l'économie fonctionnait sans heurts.

Comme il n'y avait eu aucun changement des données naturelles de la vie humaine et aucune transformation de l'homme, autre que celle qui résultait de son évolution économique et sociale, il fallait conclure que le salaire avait cessé d'être la donnée première posée par les classiques. Ceci ne signifie pas évidemment que le salaire avait cessé d'être la variable indépendante du système. Mais il n'était plus que la variable indépendante dans la fonction salaire-prix, non la variable indépendante dans la fonction globale socio-économique dans l'intégralité du temps.

3. - Salaire d'équilibre et valeur de la force de travail

Dès cet instant les choses deviennent plus complexes, et une foule de questions surgissent. Le prix d'équilibre de la force de travail est-il toujours et partout égal à la valeur de la force de travail, ou bien dans certains pays ce prix dépasse-t-il constamment cette valeur et le salaire contient-il définitivement une partie de la plus-value ? En d'autres termes, les salaires plus élevés de certains pays représentent-ils des valeurs plus élevées de la force de travail ou bien constituent-ils des sursalaires permanents ?

Marx s'en tient strictement à la loi de la valeur. La force de travail ne constitue aucune exception. En équilibre, elle se vend et s'achète à sa valeur. Si donc son prix d'équilibre diffère par pays c'est que sa valeur elle-même est différente. Cette valeur est égale à « la mesure nécessaire des moyens de subsistance » et, dit Marx, « pour un pays et une époque donnés, la mesure nécessaire des moyens de subsistance est aussi

donnée ». Par conséquent l'introduction de l' « élément moral et historique » dans la notion des moyens de subsistance ne répudie pas la base biologique du salaire mais l'élargit par l'adjonction d'une nouvelle dimension. Il ne pouvait en être autrement puisque pour le marxisme l'homme est un être social, ce qui implique que sa condition biologique ne peut être conçue en dehors de sa condition sociale.

Du temps de Marx, les différences des salaires dans les différents pays du monde « connu » étaient encore très limitées et l'on peut dire que dans ces limites une élasticité adéquate du « minimum vital » était encore aisément concevable. Peut-on encore dire aujourd'hui que cette élasticité est suffisante pour couvrir la gamme des salaires entre celui du Congo et celui des Etats-Unis ? En d'autres termes, peut-on prétendre que l'équilibre du salaire américain est à l'heure actuelle un équilibre démographique au même titre que celui du salaire congolais ? Peut-on dire que le salaire américain d'aujourd'hui est incompressible dans le sens qu'une diminution éventuelle provoquerait une diminution de la population ouvrière et un déséquilibre de l'offre et de la demande qui restaurerait le salaire actuel ?

Franchement nous ne nous sentons pas très sûr de la réponse à donner à cette question. Nous considérons cependant qu'il s'agit là d'un thème qui se trouve en marge de notre thèse. Car si le salaire américain est un sursalaire permanent, il s'ensuit que l'offre et la demande sur le marché de l'emploi dans ce pays s'égalisent par l'action d'autres facteurs que le simple fonctionnement de la loi de la valeur, et ces facteurs ne peuvent être que des facteurs politiques ou syndicaux. Quelle que fût alors l'origine de ce sursalaire, le fait que c'est un facteur extra-économique qui assure sa perpétuation nous suffirait à prouver l'élément essentiel de notre argument, à savoir que la différenciation des salaires est de nature institutionnelle.

Nous préférons donc examiner et approfondir la thèse contraire, celle de Marx, malgré son dépassement historique probable. Car si le salaire d'équilibre continue à représenter la valeur de la force de travail et si cette valeur est une fonction croissante du développement économique, il est alors permis de douter de la pertinence de notre qualification d'institutionnel, sinon de notre traitement du salaire en variable indépendante.

4. - L'élément moral de la valeur de la force de travail

Le problème est plus complexe qu'il n'apparaît au premier abord. Dans la majorité des Etats capitalistes actuels, il n'est évidemment pas question

que la loi de la valeur puisse fonctionner sans limites, en ce qui concerne la force de travail, puisqu'il existe un salaire minimum interprofessionnel garanti par la loi. Mais peut-elle fonctionner en deçà de cette limite ? On aurait tendance à répondre par la négative, puisque la lutte syndicale et l'intervention directe ou indirecte de l'Etat sont aujourd'hui des facteurs inséparables de toute société capitaliste.

Cependant cette réponse serait excessive, car ce ne sont certainement pas ces facteurs qui déterminent la différence actuelle des taux de salaires entre par exemple les Etats-Unis et la Grande-Bretagne, alors que dans ce dernier pays ils jouent au moins avec la même intensité en faveur d'un relèvement du salaire, sinon avec une intensité plus grande qu'aux Etats-Unis. Il faut donc admettre que ces facteurs jouent à partir d'un certain point d'équilibre prédéterminé, et que si l'on en fait abstraction, en les considérant comme égaux partout, il n'en restera pas moins des différences considérables de niveau, lesquelles ne peuvent finalement s'expliquer que par des différences dans les valeurs *locales* de la force de travail.

Mais comment peut-on concevoir ces différences ? Peut-on le faire sur un plan strictement physiologique, même en adjoignant à cette notion une dimension historique et psychologique ? Peut-on dire, en d'autres termes, qu'une longue accoutumance à un certain niveau de vie a tellement déformé les besoins de l'ouvrier américain qu'il est incapable désormais de vivre et de se reproduire s'il ne consomme pas trois ou quatre fois plus que ce qui permet très bien à l'ouvrier anglais de vivre convenablement et de se reproduire à volonté ?

Nous ne pensons pas que ce soit aussi simple que cela. Il y a bien entendu dans ce domaine des différences individuelles énormes. On a vu des gens perdre la possibilité d'avoir le café matinal au lit et en mourir, mais on en a vu d'autres se priver subitement des choses les plus élémentaires et se réadapter sans peine à leur nouvel état. Cependant nous ne pensons pas que dans l'ensemble la somme des besoins *vitaux* psychologiques ou physiologiques de l'ouvrier américain est aussi supérieure à celle de l'ouvrier anglais que le salaire actuel de l'un l'est au salaire de l'autre.

Il faut toutefois se souvenir du fait qu'au-delà d'une certaine différence il faut changer non pas les quantités consommées mais le type même de consommation. Il existe des seuils de discontinuité à l'économie de nourriture, d'habillement, de logement. Si l'on veut aller plus loin dans un sens ou dans l'autre, il faut changer entièrement le type de nourriture, d'habillement, de logement. Il faut passer par exemple du « cottage » individuel au bâtiment collectif, du bâtiment collectif au taudis. Or la

production est orientée vers un certain modèle de consommation et changer cette orientation équivaudrait à un véritable bouleversement de l'économie. Nous ne pensons pas que l'ouvrier américain se laisserait mourir ou cesserait de procréer s'il était un jour obligé d'habiter dans des HLM ou même dans des taudis. Seulement il n'y a aux Etats-Unis ni assez de HLM ni assez de taudis pour héberger tout le monde. Les ouvriers américains sont donc condamnés à vivre dans des cottages élégants et confortables ou coucher sous les ponts. La dépense de logement est pour eux et dans l'ensemble pratiquement incompressible[174].

D'autre part, comme nous l'avons signalé déjà au Chapitre I, certaines consommations sont plus ou moins rigides de nature. Telles sont celles de la plupart de biens durables. On ne peut changer de logement, même si toute la gamme était disponible en quantités illimitées, ni même changer de mobilier — très souvent acheté à tempérament — à chaque variation du salaire. Le seul moyen qui reste, dans ce cas, d'ajuster ses dépenses à ses revenus, c'est de se rattraper sur la nourriture, consommation immédiatement compressible mais dont l'élasticité a des limites très étroites au-delà desquelles la santé physique est affectée. C'est ainsi qu'un Américain peut parfois être sous-alimenté — l'examen médical des jeunes recrues nous le prouve — tout en ayant des revenus considérablement supérieurs à ceux d'un Européen convenablement nourri.

Mais toute cette analyse demeure encore dans le cadre des besoins matériels. Or par delà ces besoins il y a les « exigences », et par delà l'évolution historique du minimum *vital* de l'ouvrier, il y a l'élément « moral » du prix de la force de travail, et ce n'est pas par hasard que Marx emploie ces deux mots dans la phrase que nous avons citée.

Si nous avons estimé plus haut pouvoir neutraliser le facteur syndical en le supposant égal des deux côtés de l'Atlantique, il ne faut pas perdre de vue pour autant que ce facteur ne paraît égal que lorsqu'il joue sur la base des taux actuels, très différents, de part et d'autre, disons, trois dollars de l'heure aux Etats-Unis et un dollar de l'heure en Angleterre. Si l'occasion se présentait aujourd'hui, quelque part aux Etats-Unis, de défendre ou d'améliorer un salaire d'ouvriers blancs d'un dollar de l'heure, le pouvoir de négociation des ouvriers serait, dans ce cas particulier, considérablement accrû, même si les entreprises concernées étaient en difficultés, alors que si le syndicat le mieux organisé s'avisait aujourd'hui en Angleterre de réclamer pour la même catégorie d'ouvriers trois dollars de l'heure, ses chances de succès seraient très minces, même si les

entreprises concernées gagnaient suffisamment pour payer ce salaire.

La rentabilité des entreprises concernées, c'est-à-dire le facteur économique *immédiat* n'intervient que comme une circonstance extérieure, favorable ou défavorable selon les cas, mais nullement décisive. Supposons que les compagnies aériennes en France jouissent d'une rentabilité exceptionnelle, une grève des commandants des avions à réaction en vue de porter leur salaire de dix mille à onze mille francs par mois n'en serait pas moins impopulaire, ce qui affecterait sérieusement son efficacité, bien que la rentabilité permît cette augmentation. Réciproquement, nous avons vu, il y a quelques années, les mineurs français avoir gain de cause contre un Gouvernement qui avait poussé la volonté de résistance jusqu'à la Réquisition, parce que le peuple entier de France les a épaulés, bien que nul n'ignorât que les charbonnages étaient en déficit.

Car l'efficacité du facteur syndical lui-même et l'issue de la négociation collective ou individuelle en général entre salariés et patrons, dépend dans une grande mesure du rapport des revendications ouvrières à *ce que la société considère, à un certain endroit et un certain moment, comme la norme des salaires,* à un certain *acquis,* qui est lui-même le résultat de luttes et d'évolutions passées.

Ainsi que nous l'avons déjà dit au Chapitre I (supra), il existe des contraintes morales et une certaine personnalisation des rapports — probablement héritée du régime féodal — qui font que le contrat de travail n'est pas une pure résultante de l'offre et de la demande, même si nous faisons abstraction des facteurs syndicaux et politiques. Pour un pays et un moment donnés, et même pour chaque race ou groupe ethnique d'ouvriers dans le même pays, en dehors de toute intervention syndicale ou législative, il existe une limite basse en dessous de laquelle un employeur moyen ne songerait pas à descendre même s'il risquait la faillite, et une limite haute au-dessus de laquelle le même employeur ne songerait pas à monter et fermerait plutôt boutique, même si par suite de circonstances exceptionnelles du marché il risquait, ce faisant, un manque à gagner considérable. De son côté un salarié français moyen n'accepterait pas un salaire anormalement bas même s'il risquait le chômage sans allocations, et rencontrerait dans ce refus l'approbation et l'assistance de sa famille et de ses amis, alors qu'un Algérien travaillant en France, qui s'aviserait de décliner le même salaire, se verrait traiter de fainéant ou de

fou et refuser toute assistance matérielle ou morale. Indépendamment des conditions du marché il y a des salaires impossibles, parce quils sont inconcevables, dans tel pays à telle période historique, pour telle catégorie raciale ou ethnique de salariés[175].

La valeur de la force de travail est, quant à sa détermination, une grandeur immédiatement éthique ; elle n'est économique que d'une manière médiate, par l'entremise de l'élément moral et historique, lui-même déterminé en dernière analyse par l'économique.

5. - Le facteur syndical en tant qu'élément moteur de l'augmentation des salaires

Nous avons dit plus haut, en examinant la position classique, que les vicissitudes du marché des marchandises ne peuvent agir directement sur le marché de travail puisque les résultats de la vente du produit ne concernent pas le travailleur mais l'entrepreneur. Si la vente du produit peut déséquilibrer localement l'offre et la demande sur le marché de travail, ceci concerne le salaire effectif, ou salaire de marché, non le salaire d'équilibre, qui, lui, repose sur la valeur de la force de travail. Celle-ci étant, selon les classiques, immuable, il n'y avait dans le cadre de leur doctrine aucun problème. Au prochain réajustement du marché, tout rentrait dans l'ordre, les prix des marchandises ramenés au niveau des prix d'équilibre, et le salaire au niveau de la valeur de la force de travail. Mais si, avec Marx, nous admettons que cette valeur de la force de travail peut évoluer, nous acceptons ipso facto la possibilité qu'un salaire de marché longtemps pratiqué devienne un salaire d'équilibre, donc que les facteurs économiques agissent sur le salaire d'équilibre sinon directement, au moins indirectement par la modification de « la mesure nécessaire des moyens de subsistance », et en dehors de tout fait politique ou syndical.

Même si cela était vrai, nous ne pensons pas que notre définition serait essentiellement affaiblie, puisque, pour que ce résultat fût obtenu, il faudrait que les besoins de l'homme fussent modifiés, ce qui permet à notre sens de dire qu'en *première instance* le salaire est déterminé par un facteur extra-économique, soit la constitution psychophysiologique de l'homme telle qu'elle existe et est autonomisée à chaque moment.

Mais nous ne pensons pas que cela soit vrai. La modification de la nature de l'homme, de son minimum vital, est un processus si long qu'aucun déséquilibre de marché ne peut l'engendrer et le mener à bonne fin si ses effets ne sont au moins *consolidés* par la réussite et la pérennité d'une action collective revendicative quelconque des travailleurs. En tout

cas, nous ne trouvons dans l'histoire aucun exemple où pareille chose fût accomplie. Pourtant les circonstances favorables n'ont pas manqué. Depuis le milieu du XVIIIe siècle jusqu'au deuxième tiers du XIXe, l'Angleterre avait mené sa révolution industrielle tambour battant. La productivité du travail a fait pendant ce temps des bonds vertigineux, surtout dans l'industrie du textile qui était la principale branche d'exportation. L'industrialisation prématurée dans un monde « sous-développé » assurait à l'Angleterre le monopole effectif du commerce extérieur. Néanmoins le salaire réel a très peu varié depuis 1750 jusqu'en 1834, date de révocation des Lois sur les pauvres et les heures de travail ont sensiblement augmenté depuis la même date jusqu'à la Loi des dix heures. La mise à la disposition de l'ouvrier d'un métier mécanique — progrès technologique des plus considérables — au lieu d'avoir pour effet l'augmentation des salaires des tisserands de l'usine faisait dégringoler le salaire des tisserands à main qui étaient plongés dans une misère sans précédent. Marx se réfère à plusieurs endroits à cette détérioration du salaire réel pendant cette période. Selon des chiffres qu'il cite dans l'Histoire des Doctrines (Ed. Costes, Tome V, p. 176) le salaire hebdomadaire est passé de 1742-52 à 1800-1808, de 6 à 11 shillings, mais le prix d'une mesure de blé est passé dans la même période de 30 à 86 shillings 8 pence, de sorte que le pouvoir d'achat du même salaire est tombé de 102 à 60 pintes de blé. Même si ces chiffres sont sujets à caution, l'impression nette qui se dégage de la lecture des estimations des auteurs contemporains est que, si le salaire réel anglais n'avait pas diminué pendant cette période, il n'avait toutefois pas augmenté d'une façon significative.

Ce fut surtout la fin du XVIIIe et le début du XIXe siècle qui furent la période la plus pénible pour la classe ouvrière anglaise avec une régression sensible de son niveau de vie. La taxe des pauvres qui était d'environ 1.700.000 Livres en 1776 est passée à 4 millions en 1801 et 8 millions en 1833. Un tiers de la population de la Grande-Bretagne était obligé d'avoir recours à la charité publique, comme le constate J.B. Say. Par contre il semble que la première vague de mécanisation, vers les années 1750, avait fait monter les salaires ; de sorte que vers 1830 on s'est retrouvé à peu près au niveau de 1750. Ceci confirme ce que nous avons dit ci-dessus, à savoir que même si des circonstances exceptionnelles provoquent, en régime de concurrence libre, une demande subitement accrue de travail, ce déséquilibre ne dure qu'un moment. En l'absence de facteurs institutionnels, politiques ou syndicaux, le rééquilibrage survient vite à l'ancien niveau.

Par contre, dans la seconde moitié du XIXe siècle et le début du XXe,

sous l'action de facteurs politiques et syndicaux, alors que le progrès technologique se ralentissait et la suprématie de l'Angleterre commençait à se résorber, les salaires augmentèrent sensiblement et rapidement.

L'exemple du Japon, qui était industrialisé et avait atteint, à la veille de la dernière guerre, des niveaux technologiques beaucoup plus hauts que l'Angleterre des années 1840, sans que les salaires décollassent sensiblement de leur niveau de subsistance physiologique et où ces salaires n'ont commencé à évoluer qu'après la dernière guerre, sous l'impulsion justement d'une modification institutionnelle de la vie politique japonaise, nous interdit par ailleurs de supposer que le progrès technologique demeure peut-être déterminant mais qu'il faille un certain niveau absolu de productivité de travail pour qu'il produise ses effets.

6. - Zones de salaires à l'intérieur de la nation

Cependant le fait même que, dans les pays où coexistent plusieurs communautés au mode de vie et aux besoins très différents l'une de l'autre, comme l'Afrique du Sud et plus ou moins toutes les anciennes colonies, même en l'absence de discrimination législative, il s'instaure un taux de salaires propre à chaque communauté, et la libre concurrence des employeurs n'arrive pas à unifier le marché de travail, ruine définitivement l'argument de l'interdépendance entre les prix des services productifs et ceux des marchandises et prouve que la valeur de la force de travail et son prix sont conditionnés en première instance par un facteur extra-économique tout en reposant en dernière instance, comme tout le reste, sur les fondements économiques de la société.

Il y a là, à première vue, une contradiction entre l'existence de taux de salaires sélectifs à l'intérieur d'un pays et le fait historique d'une propagation inévitable du progrès à travers les classes et les couches sociales. Cette contradiction n'est qu'apparente. Car il y a moins d'interpénétration entre les groupements raciaux ou même éthiques, à niveaux de vie originalement différents, qu'entre les classes et les couches sociales. Les anciennes colonies de l'Afrique noire, d'avant la dernière guerre, nous offrent un modèle de cloisonnement. La ségrégation y était plus profonde que celle qui sévit actuellement en Afrique du Sud. Non seulement il y avait dans toutes les agglomérations une ville européenne et une cité africaine, bien délimitées et souvent très distantes l'une de l'autre, avec interdiction aux Noirs de circuler après certaines heures dans la ville européenne, mais aussi très souvent aux Européens dans la cité africaine, non seulement les établissements publics, cafés, restaurants, cinémas,

étaient séparés, mais il y avait pour toute chose un magasin pour Européens et un magasin pour Noirs. A part quelques rares denrées d'usage commun, le pétrole, les allumettes, le cirage des souliers, il n'y avait, pour ainsi dire, rien dans un magasin pour Européens qui pût intéresser un Noir, et rien dans un magasin pour Noirs qui pût intéresser un Européen. Dans ces conditions la diffusion du progrès était impossible. Le degré même de la différence entre les deux types de consommation créait une telle discontinuité de bien-être que tout effet de démonstration était exclu a priori.

Avec des nuances quantitatives, cette situation se retrouve en Afrique du Sud, et avec de plus grandes nuances, elle se rencontre même aux Etats-Unis, et pas seulement, et même pas tellement, avec les Noirs qu'avec certains immigrants provenant des pays pauvres de l'Europe, comme les Balkans ou l'Italie du Sud. Ces immigrants vivant en vase clos conservent indéfiniment leur type traditionnel de consommation et leur bas niveau de besoins. Ils touchent généralement des salaires correspondants, beaucoup plus bas que ceux des Américains anglo-saxons.

Dans un pays comme les Etats-Unis, ces immigrants ressentent moins le besoin de la voiture que s'ils étaient restés dans leur pays d'origine. Car, dans leur pays d'origine, aussi pauvre soit-il, et malgré la pénurie des voitures, il se fût toujours trouvé quelque ami ou quelque parent plus chanceux, qui eût possédé une voiture et qui eût réveillé chez eux une certaine envie ou une certaine tendance à l'imitation. Dans le pays de la plus grande abondance de voitures cela ne leur arrive pas. Car les voitures qui passent dans la rue sont trop anonymes, trop inconnues, trop éloignées d'eux, pour leur servir d'aiguillon ou d'exemple.

III. - Salaire et développement

1. - L'augmentation des salaires en tant que facteur du développement économique

Comme le montrent les exemples de l'Angleterre et du Japon que nous avons cités, le progrès technologique et l'industrialisation, là où ils précèdent l'augmentation des salaires, ne semblent pas être la cause de cette augmentation, ni même la cause déterminante des actions politiques et syndicales qui amènent cette augmentation, mais une condition favorable. Mais en sont-ils au moins une condition nécessaire ? Dans le cadre de chaque pays particulier certainement pas. Car nous avons de

nombreux exemples où le progrès technologique et l'industrialisation *ne précèdent pas* l'augmentation des salaires mais la suivent. Tel fut celui des Etats-Unis au XVIIIe siècle. Les salaires y étaient considérablement supérieurs à ceux de l'Angleterre, alors qu'il n'y avait encore ni progrès technique ni industrialisation[176].

Plus récemment, l'Australie, la Nouvelle Zélande, le Canada et dans une certaine mesure relative le Danemark et la Hollande confirment la possibilité de préexistence des hauts salaires au progrès technique et à l'industrialisation. Le développement se présente alors au contraire non comme la cause mais comme la conséquence des hauts salaires. Et si, dans le cas où des conditions économiques favorables précèdent les hauts salaires, on ne peut voir, comme nous l'avons dit plus haut, aucun lien *direct* de cause à effet entre les deux phénomènes, dans le cas contraire, le niveau des salaires agit *directement* — c'est-à-dire par le simple fonctionnement de la loi de la valeur — sur les facteurs économiques *en déterminant la nécessité d'une intensification de la composition organique du capital et en induisant les investissements par l'élargissement du marché.*

Les pays à hauts salaires finissent par s'équiper et s'industrialiser, au besoin en protégeant leurs hauts salaires par des barrières douanières, comme l'ont fait les Etats-Unis, et alors qu'on a beaucoup d'exemples où les possibilités économiques n'aboutissent pas à la hausse des salaires, du moins pas avant que le facteur institutionnel n'entre en jeu (Angleterre, Japon), ou qu'un facteur institutionnel spécifique qui s'y oppose ne disparaîsse (salaires des Noirs en Afrique du Sud et même dans une certaine mesure salaires des Noirs aux Etats-Unis), nous n'avons pas un seul exemple où des hauts salaires n'aient abouti au développement économique, en d'autres termes où des salaires institutionnels se soient avérés trop hauts par rapport au développement économique effectif ou virtuel et aient dû être rabattus sur la base d'un développement déficient[177].

Des cinq ex-colonies de peuplement de l'Angleterre, Etats-Unis, Canada, Australie, Nouvelle Zélande et le Cap, les quatre premières sont devenues les pays les plus riches du monde avec un revenu national de trois à quatre mille dollars par an et par tête d'habitant. La cinquième, l'Afrique du Sud est demeurée un pays semi-développé, avec un revenu national de l'ordre de 500 dollars par tête, à peu près aussi pauvre que la Grèce ou l'Argentine. Pourtant les ressources naturelles de l'Afrique du Sud ne sont pas moins importantes que celles de l'Amérique du Nord et sont certainement plus importantes que celles de l'Australie et de la

Nouvelle Zélande. Les cinq pays ont été colonisés par le même stock d'hommes du nord, durs et intrépides. Le climat de l'Afrique du Sud n'est pas moins salubre que celui des quatre autres colonies. Enfin toutes les cinq étaient branchées sur la même source de capitaux, celle de Londres, et participaient à la même communauté de nations et aux mêmes réseaux marchands et financiers. Un seul facteur fut différent. Le sort de la population indigène. Alors que dans les quatre autres colonies on procédait à l'extermination totale des autochtones, en Afrique du Sud on se bornait à les reléguer dans les ghettos de l'apartheid. Il en est résulté que dans les quatre premiers pays les salaires ont atteint des niveaux très élevés, alors qu'en Afrique du Sud, malgré les salaires sélectifs des Blancs, le taux moyen des salaires est demeuré relativement très bas, à peine supérieur à celui des pays sous-développés, et inférieur à celui des Balkans, du Portugal et de l'Espagne.

Supposons que demain les Sud-africains exterminent les Bantous au lieu de les employer comme ouvriers à bas salaires et les remplacent par des colons blancs à hauts salaires ; il y aura certes, dans la mesure où l'opération se fera plus ou moins brutalement, des bouleversements, des faillites, des frictions de conversion et d'ajustement, une période transitoire très difficile à passer, mais le résultat final sera un bond en avant de l'Afrique du Sud, qui rattrapera très vite les pays les plus développés. C'est une conjecture terrible, nous en sommes conscients, mais elle est conforme à la réalité du régime capitaliste. A ne considérer que le cas de l'or, malgré le marché réglementé de ce métal, l'amélioration des termes de l'échange apportera à ce pays un surplus considérable de revenus. Avec des mineurs blancs le coût de production de la grande majorité des mines dépassera de beaucoup le prix de vente actuel de 35 dollars l'once. Si la Federal Reserve Bank s'obstinait à ne pas le relever, la plus grande partie des mines sud-africaines fermeraient leurs portes. Seules quelques très rares mines, particulièrement riches, continueraient à travailler[178]. La production, qui est actuellement de l'ordre de 900 tonnes, soit environ 75 % de la production mondiale, U.R.S.S. non comprise et 60 % y compris les ventes de l'U.R.S.S. (base 1962), tomberait à quelque chose de négligeable, peut-être 50 ou 100 tonnes.

Si l'on considère que depuis 1965 la production du monde capitaliste plus les ventes de l'U.R.S.S. n'arrivent pas à satisfaire les besoins des thésauriseurs privés et de l'industrie, et que le stock monétaire des Etats-Unis doit y suppléer, que ce stock est déjà tombé à environ douze mille tonnes, on voit aisément qu'une pareille chute de la production sud-africaine menacerait d'épuiser le stock de Fort Knox en quelques

années[179].

Devant une telle menace, les Etats-Unis devraient opter entre le relèvement du prix de l'or et l'embargo. S'ils choisissaient l'embargo, ils sauveraient leur propre stock mais ils perdraient tout contrôle sur le marché libre, qui serait alors tout à fait déséquilibré. En effet, la demande privée pour l'industrie et les thésauriseurs est actuellement de l'ordre de 1.500 tonnes et la production mondiale y compris les ventes de l'U.R.S.S., ne serait, dans le cas d'une pareille défection de l'Afrique du Sud que de 500 ou 600 tonnes. En outre rien ne garantit que l'U.R.S.S. continuerait à vendre de l'or sur le marché libre, si les Etats-Unis décrétaient l'embargo. Logiquement ces ventes cesseraient. D'autre part, le fait même de l'embargo entraînerait une intensification de la spéculation à la hausse et de la propension à thésauriser. Enfin l'embargo libèrerait les Instituts d'émission des autres pays de toutes leurs obligations de coopération avec la Federal Reserve Bank et de leur prudence actuelle, et une grande partie de leurs dollars, qu'ils ne pourraient plus convertir auprès de la Federal Reserve Bank, seraient employés pour acheter de l'or au marché libre. Tous ces facteurs accroîtraient encore davantage la demande privée laquelle finalement serait contrainte de payer le prix qu'il faut pour que l'Afrique du Sud remette en exploitation ses mines d'or et paye à ses mineurs blancs des salaires de Blancs[180].

2. - Interaction dialectique entre le mouvement des salaires et le développement économique

Dès l'instant où nous admettons une évolution historique des besoins de l'homme, il devient évident que les facteurs institutionnels qui déterminent en première instance le salaire d'équilibre ne sont pas des accidents exogènes à la société humaine. Ils sont certainement d'une autre nature que la peste de 1349 ou un bouleversement climatologique de la planète ; ils font partie d'un ensemble de conditions qui reposent en dernière instance sur les fondements économiques de la société. Il faut en effet poser le problème dans le cadre de l'ensemble de l'économie mondiale et non dans celui de tel pays ou telle région. Si les salaires des Etats-Unis du XVIIIe ou de l'Australie du XIXe siècle étaient si hauts, cela se présente comme un accident historique pour les Etats-Unis ou l'Australie. Mais ce n'est pas un accident pour l'ensemble des pays dans l'ensemble de l'évolution de l'économie mondiale. Car cela tient au fait que les hommes qui ont colonisé les Etats-Unis et l'Australie à ces époques, provenaient de certaines régions européennes qui étaient déjà en avance et qui avaient un

niveau de vie supérieur à d'autres et qu'en émigrant ils exigeaient naturellement des revenus encore supérieurs. Tel ne fut pas le cas pour les Espagnols et les Portugais qui ont colonisé l'Amérique centrale et du sud, même pas pour les Français qui ont colonisé le Québec. (Il en est résulté que le Québec est demeuré en retard par rapport au reste du Canada, et l'Amérique latine est restée sous-développée par rapport aux Etats-Unis, alors que, quelques régions exceptées, les conditions et les ressources naturelles étaient sensiblement égales de part et d'autre)[181].

On pourrait donc dire que si le développement différent des Etats-Unis n'a pas déterminé les salaires des Etats-Unis, le développement inégal du monde a bien déterminé en dernière analyse ces salaires puisqu'il a déterminé le minimum vital différent et les « exigences » des hommes qui ont peuplé les Etats-Unis.

Nous ne songeons pas à le nier et c'est pourquoi nous disons qu'en *dernière instance* la valeur de la force de travail, si éthique et institutionnelle qu'elle puisse être, repose comme toutes les autres institutions sur les fondements économiques de la société. Mais c'est pourquoi nous disons aussi qu'il ne s'agit pas de l'interdépendance néo-classique mais d'une interaction dialectique. Ce qui nous semble distinguer l'une de l'autre, c'est que dans la première, que Marx avait rencontrée sous d'autres couleurs et avait coutume de qualifier de métaphysique, chaque chose est cause et effet à la fois *tout en restant identique à elle-même*, alors que dans l'interaction dialectique l'effet devient cause à *son tour* en se transformant *essentiellement* et par le fait même de cette transformation.

Ainsi un sursalaire de marché est l'effet d'une combinaison économique. Pour qu'il devienne à son tour la cause *d'une autre* combinaison économique, il faut d'abord qu'il se transforme quant à son *essence*, qu'il se transforme même en son contraire, à savoir en salaire d'équilibre, soit en valeur de la force de travail (c'est-à-dire la chose par opposition à laquelle il se définit lui-même). Et comme nous l'avons déjà dit pour que ce changement de qualité ait lieu, il faut une certaine accumulation préalable de changements quantitatifs.

C'est là, nous semble-t-il aussi, la véritable dynamique. Non pas la simple intégration des situations successives dans le temps des variables d'une fonction (linéaire ou exponentielle), mais la réalisation des mutations de la fonction elle-même à cause du temps et par suite de l'accumulation de ses effets. Ces réflexions peuvent être prises en fin de compte pour des subtilités philosophiques oiseuses et il est possible qu'en persévérant dans cette voie nous risquions de verser dans la logomachie et le faux débat. Les vrais problèmes, en ce qui concerne notre étude, sont

autres. C'est avant tout la question de savoir si *hic et nunc*, et toutes autres choses étant égales, ce sont les conditions économiques qui déterminent directement les salaires nationaux d'équilibre ou l'inégalité de ces salaires qui agit sur les prix et sur le développement économique. Nous croyons que c'est la deuxième proposition qui est correcte et nous pensons l'avoir démontré.

Hic et nunc le salaire d'équilibre est une donnée, une variable indépendante. Quelle que fût l'impulsion première de la différenciation : l'action directe et exclusive des forces du marché ayant entraîné un sursalaire assez durable pour se transformer en salaire d'équilibre, ce qui semble invraisemblable, ou l'intervention syndicale et politique ayant provoqué un sursalaire artificiel ou du moins ayant consolidé un sursalaire conjoncturel — éventuellement conditionné en dernière analyse par une certaine phase de l'évolution économique — et assuré la durée nécessaire à sa métamorphose, ce qui est plus conforme au fait historique ; nous qualifions cette « donnée » d'institutionnelle parce qu'elle repose sur l'homme lui-même en tant qu'être physique et social, sur les besoins et les « exigences » de l'homme, tels qu'ils sont formés par un processus très long et très lent, dans lequel l'agent immédiat principal ce sont les traditions et les habitudes accumulées.

Il y a cependant une autre question qui surgit et à laquelle nous voudrions répondre. Que le développement détermine les salaires ou que les salaires déterminent le développement, il résulte de notre analyse qu'entre les deux il doit y avoir correspondance.

Or pour démontrer que le développement économique n'entraîne pas nécessairement l'augmentation des salaires, nous avons nous-même invoqué plus haut le cas de l'Angleterre du XVIIIe siècle et du début du XIXe et celui du Japon d'avant la dernière guerre mondiale. Dans ces deux cas le développement économique effectif devançait le niveau des salaires pendant plusieurs dizaines d'années. La stagnation des salaires ne semble pas avoir empêché dans ces deux cas l'accumulation, le progrès technique et l'industrialisation. On n'avait donc pas ici le développement économique correspondant à ses salaires, mais quelque chose de plus.

Il n'y a cependant aucune contradiction. Car dans ces deux cas (dont la particularité nous permettait justement de montrer que, *même* lorsque pour une raison ou pour une autre le développement économique précède le relèvement des salaires, ce relèvement n'a lieu qu'après l'intervention d'un facteur institutionnel), les conditions posées, absence de monopole et péréquation du taux de profit, n'étaient pas satisfaites.

Dans le cas de l'Angleterre, auquel nous aurons d'ailleurs à revenir plus loin, le monopole de la propriété foncière renforcé considérablement pour la circonstance par une intervention de l'Etat, la Loi sur les Céréales, empêchait l'excédent de plus-value provenant de la hausse de la productivité de se déverser à l'extérieur. Cet excédent était intercepté au passage et retenu dans le pays sous forme d'une super-rente qui correspondait par ailleurs à l'écart entre le salaire nominal et le salaire réel. En d'autres termes le salaire réel, comme nous l'avons montré plus haut, demeurait pratiquement inchangé, mais par suite des droits d'entrée très élevés sur les céréales importées, les prix des subsistances haussaient et obligeaient le salaire nominal à augmenter, ce qui empêchait la hausse de la productivité d'aller au profit du consommateur étranger, comme elle serait allée en cas de libre concurrence et de péréquation du taux de profit. La taxe sur les céréales importées avait le même effet qu'une taxe d'exportation sur les produits manufacturés. Dans les deux cas il s'agit d'une intervention de l'Etat qui empêche le libre fonctionnement de la loi de la valeur. Comme d'autre part dans les conditions historiques particulières de la révolution bourgeoise en Angleterre il n'y a pas eu de véritable substitution d'une classe à une autre mais une fusion des fonctions des deux classes, une grande partie de l'ancienne classe féodale se transformant en industriels et financiers, cette super-rente était automatiquement dirigée vers l'accumulation capitaliste et avait, du point de vue du développement économique, le même effet que celui d'un surprofit.

Cette dernière circonstance rapproche le cas anglais du cas japonais malgré que, dans ce dernier, ce n'est pas sous forme de rente qu'on captait l'excédent de la plus-value mais directement sous forme de surprofit de monopole. En effet, l'économie japonaise fut, avec l'avènement de la dynastie financière des Meïji, la première économie dirigée, le premier capitalisme d'Etat du monde moderne[182]. Cette circonstance, ce facteur institutionnel, empêchait dans une certaine mesure l'excédent de plus-value produit par la hausse de la productivité de se déverser à l'extérieur par le truchement de la péréquation des profits, et, comme dans le cas de l'Angleterre du XIXe siècle, rendait possible l'accumulation accélérée et le développement économique malgré les salaires de subsistance, et même peut-on dire grâce à ces salaires.

L'Union soviétique et plusieurs autres Etats socialistes ont également atteint des taux de croissance exceptionnels en maintenant pendant longtemps les salaires à un bas niveau. Ceci n'exprime pas une contradiction dans les conclusions de notre analyse mais la contradiction

objective entre une économie concurrentielle et une économie dirigée. Dès l'instant où l'on supprime la concurrence et l'autonomie des décisions des entrepreneurs individuels, toutes les fonctions sont inversées. L'investissement cesse d'être une fonction croissante de la consommation, mais, la production étant prédéterminée par les possibilités matérielles, l'accumulation devient une fonction *décroissante* de la consommation. Etant maître des spécialisations et des prix, on n'a pas besoin de hauts salaires pour s'adjuger une part accrue du produit économique mondial. Au contraire, cette part étant donnée par le potentiel réel de production, on est d'autant mieux en mesure d'accroître l'accumulation que les salaires et la consommation en général sont maintenus à des niveaux plus bas.

3. - Effet cumulatif de l'interaction

Visiblement le processus de l'interaction entre le développement économique et le mouvement des salaires est assorti d'un effet cumulatif. Une fois qu'un pays a pris une avance, par un accident historique quelconque, ne fût-ce qu'en raison d'un climat plus dur ayant créé des besoins supplémentaires à l'homme, ce pays commence, par le truchement de l'échange inégal, à faire payer l'excédent de ses salaires aux autres pays. A partir de ce moment l'appauvrissement de l'un devient fonction croissante de l'enrichissement de l'autre et vice-versa. Le surprofit de l'échange inégal assure une croissance plus rapide. Cela entraîne un développement technologique et culturel. Pour faire face aux fonctions productives de plus en plus complexes, la classe dirigeante est obligée d'élargir la base éducative du peuple. Les conditions propices à l'organisation syndicale sont créées. Par ailleurs, si la classe capitaliste dans son ensemble a intérêt à restreindre les besoins des ouvriers, chaque capitaliste séparément, mû par la concurrence et s'efforçant de populariser ses propres produits, agit dans le sens d'un accroissement de ces besoins. La loi des coûts décroissants, qui — n'en déplaise aux marginalistes — est beaucoup plus répandue que celle des coûts croissants, pousse vers une production de masse et pour les masses.

Quoi qu'il fasse, le capitaliste, ne peut cloisonner la société. De proche en proche les nouvelles consommations pénètrent partout et créent de nouveaux besoins. L'élargissement progressif du marché attire les capitaux étrangers dont l'afflux accélère le développement. Cet afflux constitue par ailleurs *per se* un facteur d'augmentation de salaires. L'existence de « débouchés préalables » aiguillonne l'investissement et l'investissement accrû fait augmenter la composition organique, ce qui constitue la source

d'un second transfert de valeur depuis l'étranger plus pauvre vers le pays considéré[183].

Chaque augmentation de salaires, provenant de la conjonction de tous ces facteurs, approfondit l'inégalité des échanges extérieurs et partant enrichit encore davantage le pays en question. Cet enrichissement met à son tour en branle tous ces facteurs, ce qui aboutit à la création de nouveaux besoins chez les prolétaires, à l'augmentation de la valeur de la force de travail et finalement à une nouvelle augmentation des salaires. *La richesse engendre la richesse.*

Au même moment le pays pauvre reste collé au niveau de subsistance physiologique élémentaire. En transférant par son exportation non-équivalente une grande partie de son surplus vers les pays riches, il se prive des moyens d'accumulation et de croissance. L'exiguïté et la stagnation de son marché découragent les capitaux qui le désertent, ce qui fait que malgré la basse composition organique et les bas salaires une partie considérable de sa main-d'œuvre ne trouve pas preneur[184]. Le chômage ouvert ou déguisé exerce une pression baissière supplémentaire sur les salaires et contrecarre la lutte syndicale, déjà affectée par le bas niveau de l'éducation. A mesure même que les salaires augmentent dans les autres pays et que les termes de l'échange se détériorent, la valeur de la force de travail du pays pauvre diminue encore davantage.

Dans l'optique de la rentabilité capitaliste — qui ne tient compte que de la partie payée du travail — le bas coût de la main-d'œuvre rend antiéconomique l'augmentation relative du capital fixe qu'entraînerait l'adoption de techniques supérieures et de procédés tendant à économiser le travail humain. Aussi la composition organique moyenne des capitaux dans le pays considéré est-elle maintenue en dessous de la composition organique moyenne mondiale et encore davantage de la composition organique moyenne des pays industrialisés, ce qui constitue un mécanisme supplémentaire et indépendant de transfert de valeur des pays pauvres vers les pays riches. *La pauvreté engendre la pauvreté.*

Comment peut-on sortir de ce cercle dans les pays sous-développés ? L'augmentation des salaires constitue un facteur de développement, et le développement permet une augmentation des salaires. Mais est-il concevable qu'on puisse augmenter les salaires pour amorcer le processus du développement, alors que, les branches d'exportation mises à part, la productivité se trouve à son niveau le plus bas ?

Dans les pays faiblement développés, il y a en fait trois sortes de

branches :

a) Les branches d'exportation à productivité comparative (comparée à celle dont jouiraient les mêmes branches si elles étaient implantées dans le pays importateur) exceptionnellement élevée, où les salaires peuvent facilement être augmentés[185].

b) Les branches de consommation intérieure, non sujettes à concurrence étrangère : services, construction, transports, certains produits d'alimentation courante, etc. L'importation de ces produits et services étant matériellement exclue, l'augmentation des salaires n'est limitée ici par aucune concurrence. Son seul effet désagréable serait de créer un décalage entre le salaire nominal et le salaire réel généraux. C'est un décalage qui existe déjà dans tous les pays à hauts salaires.

c) Les branches de consommation intérieure sujettes à concurrence étrangère. La différence de productivité est telle que ces branches pourraient effectivement ne pas survivre à cette concurrence si les salaires des pays faiblement développés venaient à être augmentés, dans un système de libre échange. Mais dans tous les pays où le niveau des salaires a historiquement devancé le développement, ce problème a justement été résolu par la répudiation du libre échange. Ce fut même le but par excellence de la protection douanière dans ces pays, et surtout aux Etats-Unis, depuis l'Indépendance jusqu'à la fin du XIXe siècle, et c'est le but actuellement de la protection douanière et de la réglementation des prix des produits agricoles dans beaucoup de pays développés européens : protéger les hauts salaires dans les branches retardataires. Lorsque les Etats-Unis se sont libérés de la Métropole, ils étaient beaucoup moins développés qu'elle (en fait ils étaient un pays sous-développé), mais ils avaient des salaires deux fois plus élevés. Ils ont protégé les branches sujettes à la concurrence étrangère par des tarifs prohibitifs. La conjonction de ces tarifs et de la capacité du marché déterminée par les hauts salaires eux-mêmes a provoqué un afflux de capitaux qui a déclenché le processus du développement.

Cela ne signifie évidemment pas qu'on peut, du jour au lendemain, augmenter les salaires des pays sous-développés de 5 cents à 3 dollars de l'heure. Mais on peut éventuellement les augmenter de 5 à 8 ou de 5 à 10 cents. Sous réserve de la concurrence intragroupe et dans la mesure où cette augmentation s'applique dans un nombre plus ou moins grand de pays exportant les mêmes produits, une partie de cette augmentation sera répercutée par les branches d'exportation sur le consommateur étranger ; une autre partie sera nominale parce qu'elle correspondra à la hausse des

prix locaux. Cette deuxième partie sera protégée. Mais cette protection même et l'élargissement du marché consécutif à la hausse des salaires, alors que par ailleurs cette hausse rendra nécessaire une certaine mécanisation, attireront les capitaux étrangers dans des investissements qui relèveront la *productivité* dans les branches anti-importation et absorberont ainsi la différence entre salaire réel et salaire nominal. A ce moment, la protection douanière devient inutile, mais on pourra la maintenir, car au même moment une nouvelle augmentation des salaires devient possible, de 8 à 12 ou de 10 à 15 cents, et un nouveau décalage entre salaire réel et salaire nominal peut être créé qui demandera à être protégé. Et ainsi de suite. C'est la voie capitaliste de développement. On attire les capitaux étrangers par l'élargissement du marché, et le défaut de fonds d'accumulation national, consécutif à l'augmentation de la consommation, est compensé par le financement international. Le développement suit la courbe de la consommation. D'abord l'industrie légère, pour répondre à l'augmentation de la consommation improductive consécutive à l'augmentation des revenus. Ensuite l'industrie lourde, pour répondre à la consommation productive de l'industrie légère, lorsque celle-ci aura atteint un certain niveau.

La voie socialiste est son contraire. On stabilise plus ou moins les salaires et on comprime la consommation improductive. Par les moyens que procure le monopole du commerce extérieur on empêche autant que possible l'excédent de plus-value de se déverser à l'extérieur au profit du consommateur étranger. Pour le reste, on diminue les exportations traditionnelles, mais, sur la base d'une certaine diversification, on diminue davantage les importations traditionnelles. Les devises ainsi économisées sont employées pour importer des biens d'équipement. L'excès du fonds d'accumulation national supplée au défaut de capitaux étrangers. Le développement se détermine par le rapport entre consommation et accumulation. D'abord l'industrie lourde qui matérialise l'accumulation. Plus tard l'industrie légère, quand on jugera qu'il est temps d'augmenter les revenus[186].

4. - Les limites du salaire d'équilibre

Une autre question qui se pose est celle qui concerne les limites du salaire d'équilibre. La limite basse est de toute évidence le minimum vital strictement physiologique de l'homme. La limite haute dépend de l'échelle à laquelle nous nous plaçons.

A l'échelle du monde, cette limite dépend du potentiel global de

production et de la limite inférieure du profit — en dessous de laquelle, dans les rapports de production capitalistes, l'investissement s'arrête — ce qu'on pourrait appeler le minimum vital du profit.

Mais pour chaque pays séparément, dans les conditions supposées, concurrence du capital et non-concurrence du travail, il faut distinguer une limite abstraite et une limite réelle. A la limite abstraite, a) dans le reste du monde, en dehors du pays considéré, les salaires seraient comprimés partout au niveau du strict minimum physiologique, b) dans le monde entier le taux général de profit serait tombé au minimum déterminé par la propension à investir, c) des capitaux auraient afflué dans le pays considéré tendant à équiper le plus grand nombre de ses branches au plus haut niveau technologique possible. La somme de ces capitaux tendrait à égaliser et ne pourrait dépasser la somme totale mondiale moins ce qui serait nécessaire pour mettre au travail les ouvriers du reste du monde au plus bas niveau technologique possible, d) tout le surplus de plus-value produit dans ces conditions dans le reste du monde serait drainé vers le pays considéré.

Très en deçà de cette combinaison fantastique, la possibilité de répercussion des hauts salaires sur le reste-du-monde est freinée par les frictions et les résistances du monde réel, notamment la résistance des capitalistes du pays considéré, la lutte syndicale dans le reste du monde, la viscosité des capitaux, le rapport de la somme des exportations possibles à la somme de la production nationale, et la concurrence des autres pays exportateurs des mêmes produits.

Les derniers deux facteurs sont les plus importants et méritent qu'on s'y arrête :

1) Nos schémas de l'échange inégal montrent les effets d'une augmentation des salaires nationaux en termes d'amélioration des termes de l'échange et non pas en termes de revenu national. Les deux indices ne sont pas les mêmes. L'indice simple des termes de l'échange — nous aurons l'occasion de revenir sur ce point — est un indice de prix unitaires et en tant que tel, il est indépendant des quantités échangées. Par conséquent, l'incidence de ses variations sur le revenu national dépend du rapport du volume du commerce extérieur au volume du produit national. C'est pourquoi les pays à hauts salaires et à termes-de-l'échange avantageux ont intérêt à intensifier leur spécialisation et à élargir leurs échanges extérieurs ; les pays à bas salaires, à se diversifier. Notre analyse tend seulement à prouver que c'est le consommateur qui paie la différence des salaires. Mais le consommateur peut être étranger ou local. Il s'ensuit que dans la mesure où la production du pays à hauts salaires est écoulée à

l'intérieur, il n'y a ni transfert de valeur d'un pays à l'autre ni exploitation sur le plan international.

Les perturbations que peut entraîner une hausse générale des salaires dans le secteur qui produit pour la consommation intérieure constitue sinon une limite, au moins un ralentisseur sérieux de cette hausse. Par contre, si nous raisonnons en termes de deux groupes de pays, l'un à hauts et l'autre à bas salaires, et sur la base de spécialisations internationales données, nous n'avons pas à considérer dans ce contexte le danger d'une diminution des échanges extérieurs à la suite de l'augmentation même des salaires. Si le modèle des spécialisations internationales ne change pas, dans le pire des cas seul le volume des valeurs d'usage exportées par le groupe des pays riches diminuera à la suite d'une augmentation de leurs prix, consécutive à une hausse des salaires. La valeur des exportations demeurera inchangée afin de compenser la valeur des exportations réciproques des pays pauvres. Et dans le cas le plus fréquent, cette valeur augmentera même, les pays subissant les termes défavorables de l'échange étant astreints à un effort supplémentaire d'exportation afin de pouvoir payer, malgré la hausse des prix, les mêmes quantités de marchandises d'importation dont ils ont besoin. Quant à l'éventualité d'un changement du modèle mondial des spécialisations et d'un rétrécissement général du commerce international induits par la hausse même des salaires, nous en parlerons à la cinquième section du présent chapitre. Si maintenant, au lieu de considérer chacun des deux groupes dans son ensemble, nous examinons la position de chaque pays particulier, nous affrontons la concurrence interne d'autres pays exportateurs des produits de la même branche, appartenant au même groupe.

2) En général et sauf d'une manière transitoire, c'est-à-dire pendant la période de transfert d'une branche d'un groupe à l'autre, où la différence de la productivité peut pendant un certain temps compenser la différence des salaires, les deux groupes, celui des pays développés et celui des pays sous-développés, n'exportent pas les mêmes produits et le problème d'une concurrence intergroupe sur le marché des marchandises ne se pose pas. Ce qui se pose c'est la concurrence intragroupe.

Il s'agit là du frein le plus puissant à une hausse illimitée des salaires des pays avancés mais aussi au décollage de ceux des pays pauvres. D'une part la ségrégation nationale interdit toute idée de variation simultanée des salaires à l'échelle du groupe tout entier ; d'autre part, malgré l'égalisation du taux de salaires à l'échelle nationale, les salaires d'une branche exportatrice ne peuvent se négocier, que ce soit sur le marché libre de

l’emploi ou sur le plan de l’action collective des salariés et des employeurs, qu’en fonction de la compétitivité internationale de la branche.

Ce qui empêche les fabricants de machines-outils anglais d’augmenter leurs salaires ce n’est pas la crainte de voir leurs clients argentins fabriquer eux-mêmes chez eux leurs machines-outils ou en réduire leur consommation, selon les principes éminents des coûts comparatifs, mais la crainte de les voir s’approvisionner en Allemagne ou en Suède. Comme la crainte réciproque de les voir s’approvisionner en Angleterre existe simultanément en Allemagne et en Suède, la hausse des salaires est freinée dans le groupe entier.

Par contre toute hausse des salaires, même au-delà des limites de la compétitivité du coût individuel, due à des circonstances favorables de la lutte syndicale dans un pays du groupe, tend à être contagieuse pour les autres pays du même groupe puisqu’elle élargit les limites de leur compétitivité réciproque, de sorte que le pays où l’augmentation des salaires est survenue en premier lieu finit par retrouver la compétitivité perdue.

C’est le seul cas où la productivité détermine les salaires. Lorsque malgré l’appartenance à la même zone il y a des différences de salaires entre pays exportant systématiquement les mêmes articles, ces différences correspondent, dans les conditions d’un libre-échange et d’une concurrence parfaits, ainsi que celles de péréquation du taux de profit, à une différence proportionnelle de la productivité.

Au-delà de ces limites, c’est-à-dire au-delà de la possibilité de répercussion sur l’étranger, une hausse des salaires monétaires aurait comme résultat, dans le cas d’une monnaie non-convertible, la hausse des prix intérieurs avec dépréciation de la monnaie nationale et par conséquent la hausse des salaires nominaux sans hausse des salaires réels ; dans le cas d’une monnaie convertible, l’arrêt d’un certain nombre de branches de production, le reflux des capitaux et le chômage.

Si nous considérons les écarts actuels des taux de salaires — même réels — dans le monde, nous devons constater qu’en pratique les forces qui contrecarrent le phénomène laissent aux variations « autonomes » des salaires une marge très confortable.

Nous ne parlons pas ici des déséquilibres du court terme qui se produisent *au moment* de la hausse des salaires. Ceux-ci ne représentent pas une « limite » mais des tensions de réajustement, en attendant que cette hausse produise ses effets.

D’autre part, lorsque nous parlons de convertibilité de la monnaie, il

faut distinguer les différents niveaux d'abstraction auxquels nous plaçons notre analyse. A un très haut niveau d'abstraction, si la monnaie est convertible, aucune différence ne peut exister entre les salaires, nominal et réel. Mais une série de facteurs, notamment les frais de transport et la nécessité technique de produire la majeure partie des services et certains biens matériels, à l'endroit même de leur consommation, sans parler des taxes douanières, rendent, dans une certaine mesure, illusoire la convertibilité de la monnaie, et permettent une disparité considérable dans les prix intérieurs des différents pays, d'où des écarts entre salaires nominaux et salaires réels, même en cas de convertibilité. (On peut très bien dire que mon franc n'est plus convertible au pair en dollars dès lors que la France impose un droit d'entrée sur les marchandises américaines).

Par ailleurs cette élasticité du salaire réel par rapport au salaire nominal, malgré la convertibilité, assure la résorption des déséquilibres temporaires, en attendant que le processus de répercussion s'accomplisse, et permet cet accomplissement avec le minimum de heurts.

D'autre part, ce sont les salaires nominaux et non les salaires réels qui se répercutent — nous aurons à revenir sur ce point plus loin — et l'écart entre les deux exprime la mesure dans laquelle une partie de la production nationale ne peut — quels que soient les prix — être échangée et doit être consommée sur place. Dans cette mesure les pays à hauts salaires ne profitent pas de l'échange inégal. Dans la même mesure les pays à bas salaires y échappent.

5. - La « composition organique » du Travail et le développement

1. - Sur le plan du développement national

Lorsque dans notre schéma de l'échange inégal (Chap. II, p. 110 *supra)*, les travailleurs du pays A touchent 100 unités pour une quantité de travail de 120, et ceux du pays B, 20 unités pour la même quantité de travail, cette quantité, qu'elle représente des heures, des jours ou des mois, est supposée représenter du travail simple, abstrait et général. Elle est donc le produit d'une réduction. Si nous supposons que l'unité de temps est le cycle de production, les 120 homme/cycle. ne représentent pas nécessairement une population de 120 travailleurs. Le nombre de travailleurs vivants représenté par ces 120 unités de travail abstrait, ne figure pas dans le schéma et dépend pour chaque pays de la proportion de travail qualifié et du degré de qualification que comportent les branches dans lesquelles se

spécialise le pays considéré.

A un niveau technologique mondial donné, les différentes branches de production diffèrent entre elles non seulement par l'intensité de la composition organique du capital, mais aussi par ce qu'on pourrait appeler la composition organique du travail, et qui est le rapport du nombre de travailleurs vivants à la quantité de travail social à laquelle se réduisent leurs travaux spécifiques. A taux général de salaires et à effectifs égaux, la plus moderne des entreprises de construction a une paie sensiblement inférieure à celle de la plus moderne des usines chimiques. Car celle-ci comporte, par rapport à ses effectifs, un pourcentage beaucoup plus élevé de travailleurs qualifiés et spécialisés que celle-là.

Or si, comme nous l'avons montré, le développement d'un pays dépend de son taux de salaires, nous devons néanmoins dire que ce développement ne se mesure pas en termes absolus de richesse mais en termes de richesse par tête d'habitant. Même si l'échange inégal provenant de la différence des salaires n'existait pas et même à ne considérer que le revenu matériel du moment, il n'est pas indifférent pour un pays d'être une société de manœuvres ou une société d'ingénieurs[187]. Car, égalisation des salaires ne signifie pas salaire égal à temps de travail égal, mais salaire à l'unité du temps égal à qualification égale.

Si la Grèce se spécialisait à outrance dans le tourisme — dans lequel, soit dit en passant, elle possède un avantage comparatif incontestable — et transformait sa population en maîtres d'hôtel, liftiers et porteurs, elle n'en deviendrait pas pour autant aussi développée ni aussi riche que les pays industriels, même si ses hôtels étaient les plus modernes et possédaient la plus haute technicité du monde, et même si l'échange inégal était aboli, c'est-à-dire même si ces maîtres d'hôtel, liftiers et porteurs étaient payés au même tarif que leurs collègues belges, suédois ou suisses. Car, à taux général de salaires égal, un liftier est payé moins qu'un ouvrier qualifié et un garçon de café moins qu'un ingénieur.

Les effets de la « composition organique » du travail seraient peut-être rendus plus clairs, si nous prenions un cas-limite, par exemple celui d'un monde socialiste à taux de salaires unique et sans aucune exploitation directe ou indirecte[188]. Toutes autres choses étant égales et que l'échange se fasse selon les valeurs ou selon les prix de production, la disparité du revenu par tête d'habitant sera considérable selon les régions. Telle région rurale où on aura peut-être besoin d'un agronome pour mille manœuvres sera beaucoup plus pauvre que telle région spécialisée dans le textile où la proportion est probablement un ingénieur pour deux cents ouvriers moyennement qualifiés et celle-ci sera beaucoup moins riche que telle

autre spécialisée dans l'électronique où il faut peut-être un ingénieur pour dix ouvriers hautement spécialisés[189].

C'est là le facteur qui peut donner un sens à ce qu'on appelle le « dynamisme » de certaines branches, et consistance à un arbitrage planifié entre les productions qu'un pays en voie de développement cherche à implanter sur son sol, et non pas le comportement des produits sur le marché et les élasticités des demandes correspondantes. Un tel arbitrage devrait étudier les compositions organiques du capital et du travail, propres à chaque branche, et tâcher de prévoir les courbes de leur évolution future. Toutes les branches n'ont pas le même pouvoir d'absorption, présent et futur, de capital fixe et de travail de qualification supérieure, et on aura beau avoir atteint le niveau technologique mondial et le taux de salaires des pays développés, si les branches qu'on aura choisies comportent, à ce niveau, une composition organique de capital et une « composition organique » de travail, relativement faibles, on n'en sera pas aussi riche que les autres[190].

Cela ne signifie pas qu'il est à la portée de tous les pays de choisir les branches qui ont la plus grande intensité capitalistique et la plus grande proportion de travail des catégories supérieures. Toutes les deux performances sont fonction des possibilités d'investissement, investissement direct en biens d'équipement pour la première, investissement indirect en instruction et formation des hommes pour la seconde. Et c'est surtout le deuxième investissement qui est à la fois le plus long à mûrir et le plus urgent à faire. Car pour ce qui est du premier, choisir une branche qui *permet* une haute composition organique du capital ne signifie point qu'il faut nécessairement démarrer avec cette haute composition organique. Si le capital est rare et le travail abondant et sous-employé dans le secteur d'auto-subsistance, il est possible, dans certaines circonstances, qu'on ait intérêt à choisir dans cette même branche une combinaison technique, en deçà du niveau technologique du moment, combinaison qui comporte une composition organique relativement basse, comme il est possible, dans d'autres circonstances, qu'on ait intérêt à choisir la combinaison technique la plus haute, malgré la pénurie du capital et l'abondance de la main-d'œuvre[191].

Mais le choix d'une combinaison technique *dans* une branche, à un moment et dans des conditions données, c'est une chose, le choix même d'une branche, riche en possibilités d'absorption de capital fixe, en vue de réserver l'avenir, c'en est une autre. C'est encore autre chose que le choix d'une branche permettant et entraînant même l'emploi d'une plus forte proportion de travailleurs qualifiés. Il est dans ce cas beaucoup plus

difficile que dans le premier de choisir à son gré des combinaisons qui se trouvent en deçà de la « composition organique » du travail propre à la branche. On est alors tributaire de la combinaison technique choisie, qui détermine non seulement l'intensité capitalistique mais aussi la proportion du travail qualifié.

2. - Sur le plan régional

C'est cette variation de la « composition organique » du travail d'une branche à l'autre qui explique, à notre avis, au moins dans leur plus grande mesure, les différences de développement entre les diverses régions à l'intérieur d'un Etat. Car, si la différence des salaires était la cause unique du développement différentiel, comment pourrait-on expliquer alors les différences considérables de développement régional à l'intérieur des frontières d'un même pays ?

Il faut dire ici que la mobilité n'est jamais parfaite même à l'intérieur de la nation. Il existe une certaine viscosité de la main-d'œuvre, comme il existe une certaine viscosité du capital. Les distances sont parfois grandes. Une famille ouvrière de la région de Bordeaux ne peut pas décider du jour au lendemain de se transplanter à Paris en quête d'un salaire plus élevé. Mille attaches retiennent l'homme dans sa province, dans sa ville.

On pourrait cependant penser que de petits mouvements de travailleurs enjambant les lignes de démarcation des salaires suffiraient à répercuter le mouvement de proche en proche sur toute l'étendue du territoire, puisque, s'il y a différence aux extrémités, il faut de toute évidence qu'il y ait quelque part différence entre deux points qui se touchent. Mais l'espace interprofessionnel de l'emploi n'est pas homogène mais structuré. L'alternative de l'ouvrier qui veut changer d'employeur est alors de rester dans la profession mais de déménager loin de sa région, ou de rester à proximité de son habitat mais de changer de profession. Comme les possibilités d'apprentissage et de formation sont également structurées en fonction de l'implantation régionale des branches, cette circonstance ajoute un degré supplémentaire de viscosité au facteur travail. D'autre part la réalité économique, ainsi que nous avons déjà eu l'occasion de le dire, est discontinue et cette discontinuité se traduit ici par le fait qu'un certain « quantum » de différenciation est nécessaire pour déclencher la concurrence du facteur moyennant des déplacements de forces de travail.

Tout cela permet une certaine disparité des salaires et partant une certaine disparité du développement régional. Mais est-ce suffisant pour expliquer le degré *actuel* de disparité ? Si nous tenons compte du fait que les salaires de base se négocient de plus en plus collectivement et dans le

cadre de la nation et si nous faisons abstraction de certains cas spéciaux où à la localisation géographique se greffe un facteur ethnique ou racial, comme par exemple au sud des Etats-Unis, ou dans certaines régions françaises après l'affluence récente de travailleurs algériens, espagnols, etc., ou de certains autres cas où des vestiges semi-féodaux faussent entièrement le jeu de la loi de la valeur, comme au sud de l'Italie, nous devons répondre par la négative à cette question. Les différences régionales des salaires, surtout des salaires réels, si elles existent, ne dépassent pas un ordre de grandeur analogue à celui des différences qui existent entre des pays considérés généralement comme se trouvant au même niveau, France, Belgique, Allemagne fédérale, etc. Elles ne sont pas perceptibles par la simple observation. Or la disparité régionale des niveaux de consommation saute aux yeux.

Si nous acceptons de dire que dans le capitalisme moderne, où les rentiers oisifs d'antan ont pratiquement disparu, la somme de la consommation des ménages correspond en gros et à quelque chose près à la somme des salaires, y compris les salaires touchés ou imputés des patrons, ou, en tout cas, que les dépenses somptuaires de quelques individus ne changent pas grand'chose à la pauvreté ou à la richesse d'une région, des différences comme celles qui existent actuellement ne peuvent s'expliquer que si le revenu salarial par tête d'habitant est considérablement différent d'une région à une autre.[192] Mais le revenu salarial par tête d'habitant ne peut varier qu'en raison de trois facteurs :

a) taux de salaire,

b) taux d'emploi,

c) qualité de l'emploi.

Si les différences dans le taux des salaires ne sont pas suffisantes pour provoquer une disparité aussi criarde des niveaux de consommation ; si, dans les conditions de plein emploi relatif, qui furent par exemple celles de la France pendant ces dernières années, la disparité régionale du chômage doit être tenue pour négligeable ; il ne reste que le troisième facteur, soit la répartition régionale des catégories supérieures de l'emploi, ce que nous appelons la composition organique du travail, pour expliquer le phénomène, du moins dans sa plus grande mesure. Car l'incidence de ce facteur sur la somme des revenus consommables est dans un pays comme la France considérablement supérieure à la seule différence géographique des taux des salaires, dès lors que nous faisons abstraction du facteur ethnique ou racial dont nous avons parlé plus haut. Il faut se souvenir aussi qu'il n'y a pas que la proportion des catégories supérieures du personnel technique qui varie considérablement selon les régions, mais aussi celle du

personnel administratif tant du secteur privé que du secteur public. Et il n'y a pas que le développement économique qui en souffre mais aussi et davantage le développement social, puisque le niveau intellectuel moyen de la région en est directement affecté. Nous croyons donc pouvoir dire que le Languedoc n'est pas moins développé parce que le salaire du manœuvre et celui des cadres y sont moins élevés que dans la région parisienne, encore que cela y contribue dans une certaine mesure, mais surtout parce qu'il y a plus de manœuvres et moins de cadres que dans la région parisienne.[193]

IV. - Salaire réel ou nominal

1. - Les frais de transport

Tout ce que nous avons dit jusqu'ici peut laisser l'impression que c'est le salaire réel qui se trouve à la base de notre thèse. Que la notion de subsistance soit physiologique ou psychologique, ce qui détermine la valeur de la force de travail et partant le salaire, c'est un certain quantum de biens et de services. Que ces biens et services soient chers ou bon marché, cela ne peut à première vue avoir d'influence ni sur le revenu réel de l'ouvrier, ni sur la plus-value extraite par le capitaliste, qui n'est que le surplus de biens et services que le salarié peut produire au-delà de ce qu'il reçoit, ni par conséquent sur la partie de ce surplus qu'un pays se trouve obligé de transférer sans contrepartie à l'étranger par le mécanisme de l'échange inégal.

S'il en était ainsi les effets de l'échange inégal seraient considérablement atténués. Car si les salaires monétaires peuvent varier de pays à pays de 1 à 20 et même davantage, il est évident qu'en termes de biens et de services réels la disparité est moindre. La majeure partie des consommations ouvrières sont des produits locaux dont les prix dans les pays faiblement développés sont inférieurs à ceux des produits correspondants des pays riches, après réduction de tous ces prix, exprimés en monnaie nationale, à un dénominateur commun sur la base de la parité des différentes monnaies appliquée aux transactions commerciales internationales.

Cette disparité entre salaire réel et salaire monétaire ne figure pas dans nos schémas parce que ceux-ci sont construits sur l'abstraction des frais de transport et sur l'hypothèse d'un libre échange absolu. Ces hypothèses impliquent l'unicité du prix pour chaque bien et chaque service dans tous

les pays et toutes les régions. Dans ces conditions il ne peut y avoir aucune différence entre salaire réel et salaire nominal de pays à pays, ou, en d'autres termes, le rapport des salaires nominaux est identique à celui des salaires réels. C'est le seul point où ces hypothèses et surtout celle de l'absence des frais de transport, deviennent gênantes et où il faut les abandonner.

Les subsistances ouvrières sont généralement des matières pondéreuses ou périssables, la plus grande partie des services ne sont pas exportables étant donné que l'acte de production et l'acte de consommation sont inséparables. Enfin le libre échange n'est pas absolu et les produits agricoles font souvent l'objet d'une protection spéciale. Pour toutes ces raisons les prix de cette catégorie de biens et de services peuvent varier considérablement d'un pays à l'autre.

2. - Salaire de l'ouvrier et coût de l'ouvrier

Cette disparité crée une divergence entre ce qu'un ouvrier gagne réellement et ce que ce même ouvrier coûte à son employeur. Or, si le profit du capitaliste est déjà donné par le taux de profit général, ce qui détermine le prix ce n'est pas ce que l'ouvrier gagne réellement mais ce qu'il coûte en termes monétaires.

Les bas prix des subsistances correspondent à une basse valeur de la force de travail. En supposant que le pain soit le bien unique de consommation ouvrière, avoir le pain dans le pays B à la moitié du prix du pays A équivaut à avoir dans le pays B une race d'hommes capables de fournir le même travail que dans le pays A avec moitié moins de pain.

Si l'on considère que dans les pays faiblement développés les consommations des ouvriers du secteur capitaliste sont le produit d'un large secteur agricole non-capitaliste, on constate que l'échange inégal frappe non seulement les ouvriers de ces pays mais aussi plusieurs autres classes, artisans, paysans, etc., sauf les capitalistes. Les prix des marchandises d'exportation de l'Inde sont bas non seulement parce que l'ouvrier hindou se contente d'un bol de riz et d'un logement rudimentaire, mais aussi parce que le riz et les matériaux locaux de construction sont en Inde moins chers qu'ailleurs. Que les prix du riz et des matériaux de construction viennent encore à baisser en Inde, les salaires monétaires des ouvriers du textile baisseront et l'Inde recevra moins de ses échanges

extérieurs bien que les salaires réels de ses ouvriers textiles ne soient pas modifiés.

L'inverse est également vrai. Un pays développé qui protège son agriculture et maintient artificiellement les prix de ses produits agricoles au-dessus du niveau mondial, gagne à l'échange extérieur, même si les salaires réels de ses ouvriers n'ont pas augmenté. Ce fut le cas de l'Angleterre sous les lois sur les céréales. Ce qui fait dire à Ricardo :

> « ...lorsqu'un pays particulier excelle dans la manufacture, de manière à entraîner un afflux de monnaie, la valeur de la monnaie sera plus basse et les prix des grains et du travail relativement plus élevés dans ce pays que dans tout autre. Cette valeur inférieure de la monnaie ne sera pas indiquée par le taux de change, les lettres de change peuvent être négociées au pair, bien que les prix du blé et du travail soient, dix, vingt, trente pour cent supérieurs dans ce pays que dans un autre. Dans les conditions supposées, cette différence de prix est l'ordre naturel des choses, et le change ne peut être au pair que lorsqu'une quantité suffisante de monnaie est introduite dans le pays qui excelle dans les articles manufacturés, pour relever le prix de son blé et de son travail. »

Et Malthus marque en note, en citant ce passage :

> « En réalité la quantité de monnaie dans chaque pays est déterminée par la quantité nécessaire pour maintenir son taux général de change au pair ; et plus grands sont les avantages d'un pays quelconque au regard de ses marchandises exportables, plus de monnaie ce pays retiendra et plus hauts seront les prix de son blé et de son travail, lorsque son taux de change est au pair. *Si l'Angleterre perdait son avantage à cet égard, son blé et son travail baisseraient au niveau du reste de l'Europe, en dépit de quelques lois sur les céréales qu'elle pourrait imaginer.* »[194]

De quoi s'agit-il ? L'Angleterre disposait d'une manufacture jouissant d'un avantage considérable sur l'étranger. Normalement cet avantage (de l'échange) n'eût pas pu être conservé, sans l'augmentation de quelque revenu fixe, par exemple, les salaires ou les rentes. Car la concurrence eût empêché les manufacturiers anglais de jouir pendant longtemps de leur surprofit. Mais ce surprofit était annulé par la hausse des prix des subsistances et partant des salaires. L'excédent d'exportations provenant

de cette manufacture avancée faisait monter le change au-dessus de la parité, ce qui déclenchait un afflux d'or et d'argent qui faisait hausser les prix des subsistances. Les salaires monétaires suivaient normalement. Finalement les manufacturiers n'obtenaient que le bénéfice normal, les ouvriers le salaire réel naturel et tout le surprofit des hauts prix que l'Angleterre tirait de ses clients étrangers allait aux rentiers. Evidemment la question se pose : Pourquoi n'achetait-on pas de blé à l'étranger ? Ici interviennent les lois sur les céréales et les frais de transport justement fort onéreux pour les biens de consommation ouvrière.

A une époque où les ouvriers anglais n'étaient pas assez forts pour accaparer pour leur propre compte l'avantage du commerce anglais, les rentiers s'en sont chargés. Plus tard les rentiers furent battus — les lois sur les céréales abolies ; mais les organisations ouvrières étant plus fortes quand il s'agit de résister à la diminution du salaire nominal que de défendre ou d'améliorer le salaire réel, l'écart du salaire monétaire anglais fut consolidé. Il fut même élargi si l'on compte la loi des dix heures, votée juste alors, grâce à un appui insolite des parlementaires féodaux, brûlant d'avoir leur revanche sur les capitalistes.

V. - Salaires différentiels et division internationale du travail

1. - Comment concilier le monopole ouvrier qui est à la base de l'échange inégal et la libre localisation des branches

Nous souhaitons éviter un malentendu qui pourrait surgir de nos développements. Il ne s'agit pas de dire qu'une branche donnée dans un pays donné peut à son gré augmenter ses salaires et répercuter ipso facto la charge sur les acheteurs. Mais la gamme des productions possibles est tellement étendue et le nombre de spécialisations dans les différentes variantes et qualités du même article tellement grand, qu'un pays à hauts salaires ne peut jamais se trouver dans l'impossibilité de trouver une spécialisation, qui, dans la division internationale du travail du moment, ne soit exempte de concurrence de la part des pays à bas salaires.

Bien sûr, ce n'est pas *en tant* que pays à hauts salaires, qu'un pays peut trouver des spécialisations avantageuses du point de vue de la concurrence internationale, mais ce n'est pas non plus *en tant* que pays à haut degré d'industrialisation. Tout pays, quel que soit son niveau de salaires, et quel que soit son degré d'industrialisation, peut trouver ces spécialisations, à la seule condition de les choisir parmi les branches implantées dans les pays

qui ont un niveau de salaires égal ou supérieur au sien, ou parmi lesquelles son avantage naturel compense la différence des salaires. C'est ce qui se passe effectivement, et ces branches ne manquent pas. Par le seul fait qu'un pays importe quelque chose, il oblige son ou ses fournisseurs à négliger quelque autre chose, puisque, pour lui vendre, ces fournisseurs sont automatiquement obligés de consacrer à leur branche exportatrice plus de facteurs qu'il n'en revient à cette branche sur la base des proportions établies par le modèle de leur propre consommation.

2. - Echange inégal ou autarcie

C'est pourquoi d'autre part il est impossible aux pays à bas salaires d'anéantir cet avantage des pays riches en se spécialisant eux-mêmes dans les branches favorisées par l'échange inégal du moment. Dès qu'une pareille branche est accaparée par les pays à bas salaires, les pays riches l'abandonnent et produisent autre chose. Ce fut le cas hier du textile accaparé par les pays sous-développés, ce sera le cas demain des constructions navales dans lesquelles se lance le Japon.

Le textile fut pendant longtemps le cheval de bataille du premier pays industriel. L'Angleterre échangeait ses cotonnades contre du coton indien et gagnait à l'échange de quoi payer les hauts salaires de ses ouvriers. Le jour où l'Inde s'est lancée dans le tissage — dans lequel, soit dit en passant, elle avait jadis une expérience beaucoup plus grande que l'Angleterre, interrompue par la domination coloniale — l'Angleterre a changé son fusil d'épaule ; elle a commencé à échanger ses filés contre coton et tissus indiens. Ensuite l'Inde s'est mise à fabriquer ses propres filés. Alors l'Angleterre échange ses métiers et ses broches contre les tissus de l'Inde, tout en continuant à récupérer les hauts salaires qu'elle doit payer à ses ouvriers. Si l'Inde commence demain à fabriquer ses propres métiers et ses propres broches, l'Angleterre changera encore une fois de branche. Elle enverra des machines-outils pour fabriquer ces broches et métiers. Puis des aciers spéciaux pour fabriquer ces machines-outils, et ainsi de suite. Ce n'est même point nécessaire à l'Angleterre de toujours remonter l'échelle vers l'amont. Le cas échéant elle peut la redescendre vers l'aval. Si l'Inde se spécialise un jour dans la métallurgie et la construction mécanique et néglige son textile, l'Angleterre ne verra aucun inconvénient à le reprendre. En échangeant alors des tissus et des filés contre de l'acier, des métiers et des broches indiens, l'Angleterre réalisera le même surprofit qu'elle réalise aujourd'hui avec l'échange inverse. Quoi qu'elle produise et quoi qu'elle vende, elle doit réaliser

l'avantage qui lui revient de l'échange inégal et qui correspond à la différence de ses salaires. A moins de supposer que l'Inde produise un jour absolument tout ce dont elle a besoin et qu'elle n'échange plus rien avec les pays développés, ce qui est pratiquement impensable, ces derniers trouveront toujours quelque chose à produire et à échanger avec l'Inde. Tant qu'il y a échange et que les taux de salaires sont inégaux, rien ne peut empêcher l'Inde de déverser vers l'Angleterre ou vers d'autres pays développés une partie de la plus-value extraite de ses propres ouvriers[195].

L'alternative est donc échange inégal ou autarcie. Pour bien comprendre ce dilemme, il faut considérer le problème à l'échelle des deux groupes de pays existants, celui des hauts salaires et celui des bas salaires, et non à l'échelle de tel ou tel pays particulier. Tel pays particulier à bas salaires peut profiter pendant un temps en implantant sur son sol une production traditionnelle des pays à hauts salaires, favorisée par l'échange inégal. D'autres pays à bas salaires l'imiteront bientôt et la branche ne tardera pas à s' « avilir ». (Sans compter que la seule concurrence interne des capitalistes du pays en question suffira souvent pour que le même résultat soit atteint).

Mais supposons que les pays du deuxième groupe cherchent à échapper à l'échange inégal en produisant à l'intérieur de leur zone et en se fournissant à eux-mêmes les produits grevés des hauts salaires des pays avancés. Que feront-ils alors de leur café, leur caoutchouc, leurs noix palmistes ? S'ils continuent à les exporter aux pays développés, que feront-ils de l'argent encaissé ? S'ils ne renvoient pas ces fonds pour acheter quelque chose aux pays développés, leur situation sera pire que celle qui résulterait d'un échange inégal ; leurs exportations constitueront dans ce cas un pur cadeau. S'ils importent quelque chose avec cet argent ils subiront l'inégalité de l'échange.

Peut-être pourrait-on envisager une entente générale, une sorte de marché commun des pays sous-développés qui planifieraient leurs productions et leurs échanges et s'arrangeraient pour produire dans le café, le caoutchouc et les noix palmistes juste ce qu'il faut pour leurs propres consommations et dirigeraient le surplus de leurs facteurs vers les produits anti-importation à l'échelle de l'ensemble de leur propre zone. Quoiqu'il soit permis de douter que même à l'échelle de leur ensemble les pays sous-développés puissent être entièrement indépendants des autres, il est indéniable que si les pays à bas salaires réussissaient à mettre sur pied une pareille entente, ils échapperaient à l'échange inégal, à tout le moins à sa majeure partie. Mais pareille éventualité se trouve en dehors des conditions posées dans cette étude, qui sont celles de la concurrence des

producteurs tant sur le plan national que sur le plan international. Il est certain que ce qui fait déverser à l'extérieur l'excédent de plus-value produit à l'intérieur, c'est la concurrence des capitalistes qui tend toujours à ramener leurs profits au niveau du taux général. Sans cette concurrence, cet excédent serait retenu à l'intérieur sinon sous forme de « sursalaires » au moins sous forme de surprofits. Un monopole du commerce extérieur déjà sur le plan national, à plus forte raison sur un plan international, comme celui auquel aboutirait l'entente envisagée ci-dessus, supprimerait de toute évidence cette servitude. Car, si l'autarcie n'est pas praticable, les pays sous-développés qui auraient atteint un pareil degré d'intégration, n'auraient de toute façon plus aucun besoin d'y recourir. Ils intercepteraient plutôt directement l'excédent de leur plus-value par une politique concertée des prix[196].

Nonobstant cette impossibilité pratique des pays sous-développés de vivre sans échanges extérieurs, il résulte de notre analyse que la politique de la diversification et de l'autarcie a plus de logique interne, que celle qui consiste à choisir les branches que l'Economie Politique qualifie récemment de dynamiques, pour la seule raison qu'elle constate ex post qu'elles se trouvent du bon côté de la barrière de l'échange inégal, perdant de vue qu'elles ne sont « dynamiques » que parce qu'elles appartiennent aux pays à hauts salaires et qu'elles cesseront de l'être le jour où elles passeront aux pays sous-développés, comme ce fut justement le cas avec le textile[197].

Sur une autre base, F. Perroux, G. Destanne de Bernis, Jean-Marie Martin, F. Rosenfeld, et autres, analysent dans une série d'articles parus dans *Economie Appliquée*, T. XIX, 1966, la *dynamique* des « Industries Industrialisantes » : En considérant comme allant de soi que l'industrialisation est un facteur sine qua non d'élévation du niveau de vie, ces auteurs peuvent justifier leur option en faveur d'une implantation prioritaire dans les pays en voie de développement de certaines « industries situées aux stades les plus élevés du processus de production », en raison de leurs effets d'entraînement et sans référence causale aux termes de l'échange. Sur cette base leurs arguments sont pertinents et leurs conclusions difficilement contestables.

Mais un libre-échangiste pourrait rejeter l'ensemble de l'argumentation en contestant ce qui apparaît comme une pétition de principe, à savoir que l'industrialisation elle-même est un bien en soi. Si le Libre-Echange est parfait et si les prix de tous les produits sont également rémunérateurs de leurs facteurs respectifs, on ne voit pas pourquoi un pays qui se spécialiserait, selon son avantage comparatif, dans la production de

bananes serait moins riche que celui qui se spécialiserait dans les machines-outils. Si les machines-outils sont dynamiques parce qu'elles induisent la mécanisation d'autres branches industrielles et agricoles, les oléagineux, le caoutchouc, le pétrole, n'en sont pas moins indispensables à tout ensemble industriel, et les raisons ne sont pas claires qui font qu'un pays développé peut sans dommage dépendre de l'étranger pour son approvisionnement en matières premières et ne le peut pas pour les produits métallurgiques. G. Destanne de Bernis en donne trois, particulièrement faibles : « L'objection selon laquelle ces produits intermédiaires pourraient être importés », écrit-il, « ne tient pas pour trois raisons déjà rencontrées : le fait que les pays sous-développés n'en importent en réalité qu'une infime quantité, la faiblesse de leurs disponibilités en devises, la faible valeur au poids de ces produits, qui exclut qu'ils puissent être l'objet d'un commerce international actif ». *(Op. cit.* plus haut, p. 464).

La première de ces raisons est incompréhensible, si elle n'est pas une simple tautologie : les pays sous-développés ne peuvent pas importer ces produits parce qu'ils « n'en importent en réalité qu'une infime quantité. » La deuxième s'éloigne des prémisses de l'auteur : les disponibilités en devises sont fonction de la somme des valeurs produites, donc du niveau de développement, de la proportion des valeurs échangées et des termes de l'échange. Invoquer le premier facteur, c'est tenir pour donné ce qu'il faut justement démontrer, à savoir que le développement sera plus rapide par la voie proposée. Le second joue contre l'argument, puisque la proportion des échanges diminue avec la diversification et le développement « intraverti » préconisés. Il ne reste donc que les termes de l'échange, lesquels en effet constituent une raison valable en soi pouvant déterminer en dernière analyse des décisions d'implantation prises en dehors ou en contradiction avec les coûts comparatifs, mais dont justement l'auteur ne tient aucun compte dans son argumentation. Enfin la troisième raison repose sur une inexactitude. Il n'est simplement pas vrai que les produits métallurgiques en général et les machines en particulier soient plus pondéreux que les noix palmistes, les minerais ou le pétrole qu'importent les pays développés sans parler de certains autres produits agricoles dont le transport et le conditionnement en vue du transport coûtent dans certains cas plusieurs fois le prix FOB. C'est la hauteur de ce prix FOB qui rend avantageuse l'importation de certains produits, désavantageuse celle des autres, ce qui veut dire que ce sont les termes de l'échange qui rendent souhaitable l'industrialisation pour les pays sous-développés d'aujourd'hui.

Mais il est évident que dès l'instant où la nécessité de l'industrialisation et de la diversification est admise, l'analyse des « pôles de croissance » et des « industries industrialisantes » présentée par les auteurs cités devient extrêmement intéressante.

Il est vrai cependant qu'entre la spécialisation à outrance et l'autarcie intégrale, il existe toute une gamme de situations correspondant aux différents degrés de diversification. Si les pays sous-développés, chacun séparément mû par son propre intérêt ou tous ensemble et de concert, parvenaient non pas à arrêter complètement leurs exportations de café, de caoutchouc et de noix palmistes, et leurs importations en provenance des pays industrialisés, mais à réduire sensiblement les unes et les autres, en transférant une partie de leurs facteurs des branches traditionnelles d'exportation à certaines branches anti-importation, le résultat serait un double gain pour ces pays. D'abord, par le seul fait de la réduction du volume de leurs échanges, puisque la perte provenant de l'échange inégal est, comme nous avons déjà eu l'occasion de le dire, le produit des termes de l'échange par le rapport du volume des échanges extérieurs au volume du produit national. Ensuite, par le renforcement du pouvoir de marchandage sur les prix des produits de leurs exportations traditionnelles, à la suite de la diminution des quantités produites et exportées. Car il ne faut pas perdre de vue que l'équilibre du commerce mondial commande que la diversification d'un des deux groupes soit suivie par une diversification égale de l'autre, sans quoi l'autre groupe aurait plus de marchandises à offrir qu'on ne peut lui en acheter et aurait besoin de plus de marchandises qu'on ne peut lui en fournir. Donc celui des deux groupes qui prend l'initiative de la diversification possède d'emblée un avantage décisif sur l'autre.

De surcroît, les conditions concrètes sont telles que géologiquement, sinon économiquement, la diversification est plus facile aux pays sous-développés qu'aux autres. Comme nous l'avons déjà dit, il est toujours plus facile au Portugal (lire aux pays sous-développés) de produire le drap, qu'à l'Angleterre (lire aux pays développés) de produire le vin (lire le café, le caoutchouc ou les noix palmistes).

Donc, dans les conditions actuelles de disparité énorme des salaires entre le « Nord » et le « Sud », la diversification, que ce soit dans le cadre de chaque pays sous-développé séparément, si les dimensions du pays le permettent, ou dans celui d'ententes régionales, est incontestablement bénéfique pour le Sud, et on constate effectivement que ces pays en prennent conscience de plus en plus. Cependant il ne faut pas confondre la diversification avec le choix des branches d'exportation ou le changement

de spécialisation pour faire concurrence aux pays riches.

Il ne faut pas perdre de vue que les pays riches répercutent leurs hauts salaires sur le consommateur étranger, sur la base d'une division internationale du travail *existante* et jouissent de ce fait de l'avantage du statu quo. Ces pays n'ont pas à se préoccuper de trouver des spécialisations permettant cette répercussion. Ces spécialisations, ils les ont. Elles ont été acquises en même temps que l'écart de leurs salaires, au cours d'une évolution séculaire. Si les autres veulent s'en emparer, ce sont eux qui doivent se préoccuper des difficultés de la transplantation. Hormis les obstacles que nous avons énumérés ci-dessus, il faut dire aussi qu'en tout état de cause on n'implante pas une nouvelle branche quelque part en poussant sur un bouton. Il faut pour cela des dizaines d'années d'efforts, pendant lesquelles les pays à hauts salaires qui l'exploitaient jusque-là ont le temps de rectifier leur tir. C'est ce qui s'est passé exactement avec le textile. Mais surtout, pendant cette période d' « acclimatation » de la nouvelle branche, le rapport des coûts respectivement des anciens et des nouveaux producteurs n'est pas celui qui ressortirait d'un simple calcul de l'incidence de la différence des salaires. Pendant que la nouvelle industrie traverse la période de ses maladies infantiles, la différence de la productivité généralement compense en totalité ou en grande partie, et quelquefois surcompense la différence des salaires. Cette période dépasse d'habitude les limites des vues relativement courtes du capital privé, lequel, en régime concurrentiel, est l'agent exclusif de l'implantation. Seul l'Etat, dans le cadre des perspectives à long terme d'un plan économique d'ensemble, peut consentir l'effort et les sacrifices que demande cette période, souvent très longue, d'adaptation et d'organisation.

S'il s'agit d'une production anti-importation, les choses peuvent être facilitées pour le capital privé par une protection douanière adéquate, mais s'il s'agit du choix d'une branche d'exportation, le capital privé se risquerait difficilement à affronter une longue période de non-rentabilité ou d'exploitation déficitaire, conditionnée par l'inexpérience et les « déséconomies » externes. Seuls des subsides à l'exportation pourraient l'y inciter, mais ces subsides présupposent un degré de dirigisme très supérieur à celui de la simple protection douanière, et qui nous rapproche du modèle de l'économie planifiée pour laquelle, comme nous l'avons déjà dit, beaucoup de choses sont possibles qui sont exclues pour l'économie de la libre entreprise.

Que devient alors dans tout cela la division internationale du travail, censée être, selon les meilleurs esprits, le produit de facteurs objectifs, inéluctables, une sorte d'harmonie préétablie. A ce sujet, nous croyons

bien faire de citer la superbe apostrophe de Marx :

« Vous pensez peut-être, Messieurs, que la production du café et du sucre, c'est la destinée naturelle des Indes occidentales. Deux siècles auparavant, la nature, qui ne se mêle guère de commerce n'y avait mis ni café ni sucre, »[198]

4

Limites et portée de l’échange inégal

I. - Compositions organiques différentes - même niveau de salaires

1. - Echange inégal au « sens large »

Au chapitre II supra, nous avons distingué deux formes de non-équivalence : Une première forme apparente provenant de la seule transformation des valeurs en prix de production, alors que les taux de salaires sont égaux et les compositions organiques inégales, et ce que nous avons appelé la non-équivalence au sens propre, avec salaires et compositions organiques inégaux. Nous nous sommes refusé à considérer la première forme comme un échange inégal et avons axé notre définition sur la seconde.

Etant donné cependant que beaucoup de marxistes reconnaissent dans la première forme le type même de la non-équivalence des échanges, nous considérons que nous devons justifier notre position.

Pour ce faire nous voudrions en premier lieu nous référer à un texte du Professeur Ch. Bettelheim où cette question est débattue.[199] Charles Bettelheim admet en conclusion que l’échange inégal provenant de la différence des salaires est beaucoup plus important, tant du point de vue de l’exploitation immédiate d’un pays par un autre que de celui du développement inégal des différents pays[200].

Cependant, les arguments qu’il formule au début de son texte, apparemment dans le but de montrer l’ampleur de la problématique et sans y adhérer formellement, tendent à montrer qu’entre les deux formes il n’y a qu’une différence de degré. C’est pourquoi nous discuterons de ces arguments en tant que tels, sachant que le point de vue dont ils pourraient constituer les éléments n’est pas le même que l’opinion de l’auteur, telle que nous avons eu l’occasion de la connaître depuis, et même telle qu’elle

est exprimée dans la suite du même texte.

Selon ces arguments, en considérant les deux formes de non-équivalence, on pourrait être amené à parler d'un échange inégal au sens large et d'un échange inégal au sens étroit.

Si nous reprenions l'exemple numérique du chapitre II :

Pays	K Capit. total engagé	c Capit. const. con-som.	v Capit. varia-ble	m Plus-Value	V Valeur c+v+m	R Coût de prod. c+v	T Taux de profit $\frac{\Sigma m}{\Sigma K}$	p Profit TK	L Prix de pro-duc-tion R + p
A	240	50	60	60	170	110	33 1/3 %	80	190
B	120	50	60	60	170	110		40	150
	360	100	120	120	340	220		120	340

Il y aurait, selon cet argument, échange inégal au sens large, puisque le pays B échange sa production, qui lui a coûté 120 heures de travail vivant et une quantité déterminée de travail passé, contre $\frac{150}{190}$ d'une production qui a coûté au pays A la même quantité de travail vivant et une quantité équivalente de travail passé.[201]

En d'autres termes et en faisant abstraction des « inputs » en travail passé, qui sont supposés les mêmes dans les deux pays, le pays B échange une heure de son travail vivant national, contre $\frac{15}{19}$ heures du travail vivant de A.

Il est incontestable et nous l'avons déjà admis au chapitre II que déjà dans ce type d'échange un transfert de plus-value (de 20 unités) a lieu du pays B au pays A. Cependant nous ne pouvons pas ranger ce transfert dans la même catégorie que le transfert provoqué par la différence des niveaux des salaires, même en distinguant un sens large et un sens étroit, parce que nous voyons entre les deux non pas une différence de degré, mais une différence de qualité.

2. - La non-équivalence « au sens large » n'est pas un phénomène propre au commerce extérieur

La première raison qui nous interdit cette identification est que ce genre de non-équivalence existe dans tout échange en système capitaliste, que ce

soit à l'intérieur ou à l'extérieur de la nation, et, sur le plan méthodologique, il n'y aurait rien à gagner en en faisant une catégorie nouvelle.

Notre limite est le système capitaliste lui-même. Quand nous disons qu'il y a échange inégal entre la France et la Guinée, nous ne nous occupons pas de ce qui se passerait si les rapports de production capitalistes n'existaient pas et les marchandises s'échangeaient selon leurs valeurs et non selon leurs prix de production, mais de ce qui se passerait si la Guinée était une province française au même titre que la Bretagne ou les Alpes Maritimes, c'est-à-dire si l'échange que nous analysons était national au lieu d'être international.

Pour la Guinée, province française, avec circulation libre des capitaux et des hommes, avec la même législation et le même rapport des forces sociales, avec un marché de travail unifié, l'échange inégal au sens étroit disparaîtrait, l'échange inégal au sens large subsisterait. Comment peut-on dès lors parler d'une inégalité particulière au commerce international, si le même phénomène exactement se produit entre régions et *entre branches* du même pays ? Comment la France ou la Guinée pourraient se plaindre de la seule transformation des valeurs en prix de production du moment que la même transformation se produit à l'intérieur de leur propre économie nationale ?

Mais cet argument, nous en convenons, n'est pas péremptoire. On pourrait nous rétorquer qu'à l'intérieur d'un pays des mécanismes de redistribution épongent l'inégalité de l'échange provenant de la différence des compositions organiques entre branches et régions. Il y a un marché unifié de capitaux, ce qui n'est pas la même chose que l'investissement international. Les branches ou régions qui ont une composition organique plus haute refoulent vers les autres branches et régions l'excédent de plus-value qu'elles ont pompé dans le pool commun, soit par le canal de la législation sociale et du budget de l'Etat, soit par celui du financement interbranche assuré par le réseau bancaire ou par la bourse de valeurs. Tout cela manque sur le plan international. Les 20 unités de plus-value transférées de B à A en raison de la différence des compositions organiques sont irrémédiablement perdues pour B.

3. - Les prix de production, nécessité structurale du capitalisme

Mais il existe une autre différence fondamentale entre l' « inégalité » de l'échange provenant de la différence de la composition organique et

l'inégalité provenant de la différence des salaires. La différenciation des compositions organiques est inéluctable même dans un modèle de concurrence parfaite ; elle est indépendante du degré de cette concurrence ou de ses imperfections. Elle tient, entre autres, à la nature technique spécifique des différentes branches. La différenciation des salaires tient à une concurrence imparfaite du facteur travail en raison des distances et des frontières politiques et est à la mesure des imperfections de cette concurrence. L'augmentation continue de la composition organique est une nécessité structurale du développement du capitalisme. La disparité des salaires est une contingence.

Personne, ni entreprise ni pays, ne continuerait à accumuler, si les profits n'étaient pas proportionnels au capital investi. Les prix selon les valeurs seraient une prime à la non-mécanisation. Le progrès technologique serait bloqué. Ceci est même valable, indépendamment du régime intérieur de chaque pays pourvu que chaque pays se présente extérieurement comme producteur indépendant de marchandises échangeables sur le marché international.

Les prix de production, qui tiennent compte du capital engagé, constituent donc un élément immanent au système concurrentiel. Ils constituent un instrument de maximation du produit économique de la société. Même à ne considérer que l'objectif de la classe capitaliste — puisque c'est elle seule qui assume la responsabilité du système — soit la maximation du profit, nous constatons que l'augmentation de la composition organique en est un facteur positif. Toutes autres choses étant égales, et si le salaire est donné, la maximation du produit correspond à la maximation du profit, puisque ce dernier n'en est que le reliquat[202].

Par contre lorsque le pays à bas salaires déverse à l'extérieur l'excédent de plus-value que ses entreprises ont extraite de ses propres ouvriers, cela ne correspond à aucune rationalité et à aucun progrès.

La différence des compositions organiques est une condition objective de la production. La disparité des salaires, si notre analyse du chapitre précédent est juste, est un facteur institutionnel. Une division internationale du travail conditionnée par ce facteur est « suboptimale » dans la mesure où il n'y a aucune correspondance nécessaire entre les avantages naturels et objectifs de chaque pays et une implantation des branches déterminée par la différence des salaires[203].

Supposons que, pour une raison quelconque, politique, syndicale ou autre, les salaires du tiers monde se multiplient subitement par 5 ou par 10, ou que les salaires des pays avancés baissent d'autant ; la majeure partie de

la division internationale actuelle du travail deviendrait caduque, alors qu'aucun facteur objectif de la production n'aurait changé.

4. - Les compositions organiques et les termes de l'échange

Enfin si nous voulions expliquer la détérioration séculaire des termes de l'échange par les différences de la composition organique et indépendamment de la disparité des salaires, nous ferions fausse route. Car ce transfert de plus-value, occasionné par la différence des compositions organiques, c'est-à-dire par la transformation des valeurs en prix de production, correspond bien à un désavantage dans les termes factoriels de l'échange mais pas nécessairement dans les termes marchands[204].

Il ne faut pas en effet perdre de vue que les prix de production A = 190 et B = 150, ne sont pas des prix unitaires mais les prix de la production globale de A et de B.

Quelle serait la situation si A avait la même composition organique (120) que B et échangeait sa production au pair avec celle de B, les autres éléments du coût étant les mêmes ? Serait-elle meilleure ou pire pour B ? Cela dépend des quantités physiques produites par A dans l'un et l'autre cas.

Pour que la situation de B fût meilleure il faudrait que l'augmentation de la composition organique de A, de 120 unités de capital pour 120 unités de travail à 240 unités de capital pour 120 unités de travail, n'eût pour conséquence qu'une augmentation de la productivité inférieure $\frac{190}{150}$. En d'autres termes, il faudrait que, toutes autres choses étant égales, le prix de production *par unité* de produit ne diminuât pas avec l'augmentation de l'équipement et le progrès technique, mais augmentât. C'est une chose qui est théoriquement possible mais pratiquement improbable, étant donné qu'en régime de libre concurrence une technique supérieure n'est adoptée que pour autant et dans la mesure où elle ait pour effet la diminution du prix unitaire.

Si nous introduisons les quantités physiques des marchandises dans notre exemple numérique, les positions respectives dans l'un et l'autre cas seront les suivantes :

Compositions organiques égales

Pays	K Capit. total eng.	c Capit. const. cons.	v Capit. variable	m Plus-Value	V Valeur c+v+m	T Taux de profit $\frac{\Sigma m}{\Sigma K}$	p Profit TK	L Prix de prod. R+p	Valeurs d'usage	Prix unitaires
A	120	50	60	60	170	50 %	60	170	100	1,70
B	120	50	60	60	170		60	170	200	0,85
	240	100	120	120	340		120	340		

Les termes marchands de l'échange de B : sont = $Px/Pm = \frac{1}{2}$

Compositions organiques inégales

A	240	50	60	60	170	33 1/3 %	80	190	x	190/x
B	120	50	60	60	170		40	150	200	0,75
	360	100	120	120	340		120	340		

Les termes marchands de l'échange de B sont $Px/Pm = \frac{0,75}{190/x}$

Tout donc dépend de la hauteur de x. Si $x < 126\frac{2}{3}$, les termes de l'échange de B se sont effectivement détériorés, si $x = 126\frac{2}{3}$ ils sont demeurés inchangés et si $x > 126\frac{2}{3}$, ils se sont même améliorés. Il faut donc — dans cet exemple numérique — que la productivité marginale du capital soit inférieure à $\frac{4}{15}$ de sa productivité moyenne, pour que cette inégalité « au sens large » provoque une détérioration des termes de l'échange.

Comme en règle générale dans le système de libre concurrence, une technique supérieure n'est valable qu'à la condition que, à salaires constants, le prix unitaire du produit soit inférieur à celui obtenu par la technique inférieure et que malgré cela le capital supplémentaire que nécessite cette technique soit rémunéré au taux du moment, ou que le prix unitaire soit égal à celui obtenu par l'ancienne technique mais que le capital total (initial et supplémentaire) obtienne un taux de profit supérieur au taux du moment, et comme cette condition implique un accroissement correspondant de la production par unité de travail vivant, nous pouvons conclure que, sauf accident, le pays qui n'a pas augmenté sa composition organique, reçoit du pays qui l'a augmentée, pour la même valeur et les mêmes valeurs d'usage, certes, une valeur inférieure, mais une quantité

supérieure de valeurs d'usage, qu'avant[205].

Il faut distinguer les motivations et les calculs *ex ante* de chaque capitaliste individuel du résultat *ex post* pour tous les capitalistes. Le calcul individuel est nécessairement linéaire. Chaque capitaliste séparément suppose les élasticités du marché comme infinies pour ce qui le concerne, et ne peut tenir compte ni de l'incidence de son propre acte sur le marché des marchandises et des capitaux, ni de ce qui adviendrait si les autres capitalistes l'imitaient. Même s'il sait que la nouvelle technique sera bientôt généralisée et que le résultat final sera une détérioration de la situation de tous les capitalistes, y compris lui-même, il ne peut pas s'empêcher d'utiliser la nouvelle technique, si elle est rentable par rapport aux données existantes. Car s'il s'en abstenait alors que les autres l'adopteraient, sa situation individuelle serait encore pire que s'il s'empressait de l'utiliser avec les autres et au plus vite possible.

Ainsi devant la perspective de la nouvelle technique la position du capitaliste individuel en A est simple : le taux général de profit est 50 %. Le prix du produit est 1,70. Deux raisons peuvent l'inciter à adopter la nouvelle technique qui nécessite le double de capital pour le même nombre de travailleurs. Ou bien ramener son prix de vente en dessous de 1,70 pour battre ses concurrents, tout en conservant le même taux de profit, ou augmenter ce taux de profit, tout en maintenant le prix de 1,70. Dans les deux cas il est manifeste qu'il n'adoptera la nouvelle technique que s'il a la possibilité de produire avec elle plus de 136 unités du produit pour le même coût de production global. Donc il faut que $x > 136$. Si c'est le cas, alors, après la généralisation de cette nouvelle technique en A, le prix international 190 de l'unité du produit de A tombera en dessous de 1,39, $(\frac{190}{136})$, alors qu'il était 1,70 auparavant, tandis que celui de B ne tombera que de 0,85 à 0,75. Donc les termes marchands nets de l'échange de B s'amélioreront au lieu de se détériorer.

Par conséquent, ni les termes marchands ni les termes factoriels simples de l'échange ne peuvent généralement souffrir de cette non-équivalence « au sens large ». Ce ne sont que les termes factoriels doubles qui peuvent en être affectés, et encore sous réserve qu'on admette a priori que seul le service du travail est productif et mérite rémunération. Car si l'on s'en tenait à la formule de Pigou, « une certaine quantité de travail et de service de capital », alors q (ou Z selon Kindleberger) serait composite et indéterminé, et l'inégalité signalée par Charles Bettelheim n'en serait pas une, puisque si B donne une heure de travail pour $\frac{15}{19}$ heure de A, il ne donne en revanche que le « service » de 120 unités de capital contre 240

de A. Entre les deux inégalités il n'y a aucune commune mesure qui permettrait de les comparer sauf le salaire et le taux de profit généraux, qui font justement que l'une compense l'autre aux nouveaux prix de production 190/150.

Ce n'est que si nous rejetons le « service » du capital, c'est-à-dire, si nous excluons le facteur temps et nous posons qu'une heure de travail à t_1 est égale à une heure de travail à t^n, en d'autres termes, si nous postulons que le pays A n'a droit à aucune rémunération particulière du fait qu'il a dû attendre le temps qu'il fallait pour accumuler 240 unités de capital, avant d'exporter ses marchandises, alors que le pays B n'en devait accumuler que 120, que l'échange inégal « au sens large » correspondrait à une altération des termes factoriels doubles de l'échange et de ceux-là seulement.

Il n'en va pas de même avec l'inégalité de l'échange provenant de l'inégalité des salaires. Là, le pays à bas salaires reçoit à l'échange non seulement moins de valeur mais aussi moins de valeurs d'usage, et l'inégalité se reflète à tous les termes de l'échange aussi bien marchands que factoriels.

5. - Le critère de la conformité avec la loi de la valeur

Il résulte de ce qui précède que qualifier d'inégal l'échange qui découle de la transformation des valeurs en prix de production, ce serait émettre un jugement de valeur et prendre position sur une controverse plus philosophique qu'économique. Il faudrait dans ce cas répondre d'abord à la question de savoir si un bien présent vaut ou ne vaut pas plus qu'un bien futur, si le fruit des sacrifices de la génération qui a construit les chemins de fer et les hauts-fourneaux en Europe appartient à ses propres descendants ou à l'humanité toute entière (étant donné justement que c'est l'existence de cette humanité et dans bien des cas le profit que l'Europe en tirait, qui a permis ces constructions). Si tel était notre sujet, nous ne serions pas nous-même bien loin de la formulation de Charles Bettelheim. Mais notre sujet est autre. C'est celui d'analyser l'échange du point de vue de l'économie marchande elle-même[206].

Charles Bettelheim répond à cela que dans la mesure où les prix de production sont respectés et où les salaires s'établissent dans des conditions conformes à la loi de la valeur, on peut dire que « du point de vue de la production capitaliste » aucun échange n'est inégal.

Que les prix de production soient respectés est en effet conforme à la loi de la valeur, et c'est pourquoi justement nous n'admettons pas la

différence des compositions organiques comme élément constitutif per se de l'inégalité de l'échange. Mais nous doutons fort que la différenciation des salaires sur le plan géographique soit également conforme à la loi de la valeur. Une des conditions les plus essentielles du fonctionnement de cette loi c'est l'existence d'un seul marché et d'un seul prix pour chaque marchandise (hormis naturellement les frais de transport). La force de travail étant dans le régime capitaliste une marchandise comme une autre, elle devrait, si la concurrence était parfaite, avoir le même prix partout. Si elle a des prix différents, c'est que la concurrence n'est pas parfaite, c'est qu'une entorse est faite à la loi de la valeur. Et ce qui empêche cette concurrence d'être parfaite c'est d'abord et avant tout le fait *politique* de la division du monde en Etats.

A la base de l'échange inégal il y a un monopole, mais pas celui des marchandises — certains auteurs des pays socialistes, que nous avons évoqués au chapitre précédent, n'ont pas tort de dire que ce monopole-là on le rencontre des deux côtés de la barrière — mais celui des ouvriers des pays développés. Cela n'est pas une nécessité structurale du système capitaliste[207].

6. - Les effets de la transformation des valeurs en prix de production sur la croissance

Quels sont les avantages du pays à composition organique élevée ? Dans notre exemple numérique le pays A obtient un revenu national de 140, le pays B de 100. Pourtant le montant des salaires distribués dans les deux pays est le même (60). Dès lors l'avantage du pays A dépend de l'utilisation du surplus. Si nous supposons que le surplus soit intégralement accumulé dans les deux pays, il y a formation de nouveau capital à raison de $\frac{1}{3}$ de l'ancien et on se retrouve au début de la deuxième période au même point qu'au début de la précédente. (Ceci implique évidemment que le rendement marginal du capital est le même dans les deux pays, mais il n'y a aucune raison de supposer qu'il soit supérieur dans la composition organique la plus haute. En général c'est plutôt le contraire qui est vrai).

Dans ce cas, la richesse du pays A devient quelque chose d'entièrement fictif, puisque pour avoir un taux d'accumulation de $33\frac{1}{3}\ \%$, les deux pays sont obligés de capitaliser la totalité du surplus. Dès que le pays A décide de jouir de sa richesse en consommant une partie du surplus, il permet à l'autre de le rattraper et les compositions organiques s'égalisent.

Tout change si nous considérons que les deux pays ont besoin en sus de la consommation individuelle, reflétée par les salaires (60 : 60), d'une consommation collective, de ce qu'on appelle les dépenses improductives, telles que enseignement, défense nationale, etc. Alors l'avantage du pays A se manifeste immédiatement. Car si les surplus sont égaux en tant que pourcentages du capital existant $(33\frac{1}{3}\ \%)$, ils ne sont point égaux en termes absolus (80 — 40). Or, si pour la croissance c'est le pourcentage qui compte, pour la consommation sous toutes ses formes ce sont les sommes[208].

Ainsi en supposant que les deux pays doivent consacrer la moitié de leur surplus en dépenses improductives, il restera pour chacun d'eux $16\frac{2}{3}\ \%$ sur le capital existant pour l'accumulation, ce qui aura un effet neutre sur l'écart de leurs compositions organiques respectives, mais le pays A aura à sa disposition pour les dépenses improductives une valeur de 40 alors que le pays B n'en aura qu'une de 20.

Y a-t-il contradiction entre cette constatation et l'attribution exclusive de l'inégalité de l'échange à une différence du taux de plus-value ? Nous ne le pensons pas. Examinons de plus près en quoi consiste l'opération dépenses improductives. Les deux pays ont, dans un premier temps, distribué sous forme de salaires, une valeur de 60 chacun. Puis dans un deuxième temps ils procèdent à une deuxième distribution, sous forme de services sociaux, en prélevant sur le profit, mais cette fois la distribution porte pour le pays A sur 40 et pour le pays B sur 20. C'est une sorte de salaire social accordé au-delà du salaire nominal. Si nous imaginions un modèle de capitalisme extra-pur où tous les services publics, y compris la justice et la défense nationale seraient l'affaire d'entreprises privées, et où il n'y aurait par conséquent ni budget ni impôts, la situation décrite ci-dessus équivaudrait à la situation exprimée par le schéma suivant d'échange à taux de plus-value différentiels :

Pays	K Capit. total eng.	c Capit. const. cons.	v Capit. varia-ble	m Plus-Value	V Valeur c+v+m	R Coût de prod. c+v	T Taux de profit $\frac{\Sigma m}{\Sigma K}$	p Profit TK	L Prix de prod. R+p
A	240	50	100	20	170	150	16 2/3 %	40	190
B	120	50	80	40	170	130		20	150
	360	100	180	60	340	280		60	340

On constate que rien n'est changé dans la situation relative des deux pays par rapport au schéma du début de ce chapitre. Les prix restent les mêmes et les deux pays disposent d'un surplus assurant le même taux d'accumulation.

Nous pouvons donc conclure que l'avantage de A qu'on a vu se matérialiser plus haut par suite de la différence des dépenses improductives n'est pas un avantage qui découle à proprement parler de la différence des compositions organiques mais d'une différence déguisée des salaires, les dépenses improductives n'étant en réalité qu'un salaire indirect[209].

Mais il est certain que la différence des dépenses improductives en termes absolus, ou par travailleur, rendue possible par la différence des compositions organiques, si elle ne constitue pas un élément de notre définition de l'échange inégal, constitue néanmoins un facteur de développement économique et social. Car si la terminologie marxiste et classique, qui qualifie d'improductive toute dépense qui ne produit pas de plus-value, nous a permis d'assimiler des dépenses, pour la santé, l'éducation, la justice, et même des dépenses d'infrastructure assurées par l'Etat, à un salaire social « consommé », dans un sens plus large et indirectement, ces dépenses sont productives, et, en tout cas sur le plan du développement et de la croissance, elles doivent être assimilées plutôt à l'investissement qu'à la consommation.

De même que les différences de la « composition organique » du travail, dont nous avons parlé au chapitre précédent, les différences de la composition organique du capital constituent, dans les conditions des rapports capitalistes concrets, un facteur de développement mais non un facteur d'échange inégal, si ce n'est indirectement, dans la mesure où le développement lui-même aboutit à une élévation du salaire d'équilibre selon le procès analysé au chapitre précédent.

7. - La consommation détermine le revenu

Quelles que soient les compositions organiques, pour qu'un pays à système concurrentiel retire un avantage de son commerce extérieur, il faut qu'il consomme plus que les autres, que ce soit sous forme de salaires directs, ou sous forme de dépenses improductives, collectives, ou autres consommations quelconques.

Nous sommes conscients de ce que cette thèse a de provoquant. La logique élémentaire et l'ordre naturel des choses nous disent qu'on ne peut dépenser qu'en fonction de ce qu'on gagne ; c'est pourquoi l'Economie Politique orthodoxe tend à penser que les salaires dépendent des prix. L'objet de cette étude est de démontrer que dans les rapports capitalistes de production on gagne en fonction de ce qu'on dépense et que ce sont les prix qui dépendent des salaires. Si cette thèse est juste il s'en suivra que les rapports capitalistes de production sont au fond l'opposé de la logique élémentaire et de l'ordre naturel des choses. En présence d'une conséquence aussi redoutable bien des gens souhaiteront qu'elle ne le soit pas[210].

Si notre thèse est juste il faudra par exemple dire que ce n'est pas parce qu'elle exporte du bois que la Suède a le plus haut niveau de vie d'Europe, mais que le bois est cher parce qu'il est produit — entre autres pays à hauts salaires — dans un pays où la classe ouvrière, à la suite de certaines circonstances historico-politiques, que nous n'avons pas à examiner ici, a réalisé des conquêtes sociales remarquables.

Il serait intéressant de comparer par exemple le bois et le pétrole sur la base des six points de Nurkse, par lesquels on explique aujourd'hui la baisse des prix des matières primaires, et dont nous avons parlé au chapitre précédent :

1) La production industrielle dans les économies avancées se déplace de l'industrie légère à l'industrie lourde, où la consommation de matières premières est moindre.

S'il en était ainsi le pétrole devrait avoir une nette supériorité sur le bois.

2) La part des services dans le produit social total augmente dans ces mêmes économies.

Ici l'on peut dire qu'il y a ou égalité ou léger avantage pour le pétrole.

3) L'élasticité-revenu de la demande pour les produits agricoles est très faible.

Le pétrole jouissant de la très haute élasticité-revenu de la demande pour l'automobile, a, sous cet angle, une supériorité écrasante sur le bois.

4) Les pays avancés ont surtout recours au protectionnisme agricole.

L’effet de ce facteur est nul pour le pétrole, car même si nous tenons compte du protectionnisme nord-américain — le seul existant — l’augmentation de la consommation mondiale est si rapide que les autres pays producteurs n’éprouvent pratiquement pas de difficulté pour écouler leur production croissante.

A supposer qu’il soit nul aussi pour le bois, ce qui n’est pas tout à fait le cas, les deux produits sont à égalité sous ce rapport.

5) La technique moderne réalise des économies substantielles sur les matériaux naturels.

Sans contredit ce facteur frappe plus sévèrement le bois que le pétrole.

6) Des produits synthétiques remplacent et concurrencent les produits naturels.

Il n’existe aucun produit synthétique commercial pour le pétrole et il en existe une foule pour le bois.

Donc de quelque côté qu’on examine les choses, tant qu’on demeure dans la perspective orthodoxe où le marché détermine les prix, le pétrole possède une « supériorité fondamentale » indiscutable sur le bois. D’ailleurs la consommation du pétrole a réalisé des progrès impressionnants depuis quelques décennies. De 1913 à 1962 la production et, par conséquent, la consommation mondiales sont passées d’environ 50 millions de tonnes à 1.215 millions de tonnes. Par contre la consommation du bois baisse continuellement. De 1913 à 1950 la consommation par tête a baissé de 10 % environ en Europe et de 25 % environ aux Etats-Unis.

Et pourtant en dépit de cette supériorité marchande extraordinaire du pétrole, son prix a baissé de l’indice 100 en 1913 à l’indice 43 en 1952 et à l’indice 27 en 1962, alors que celui du bois a monté de l’indice 100 en 1913 à l’indice 559 en 1952. Les termes de l’échange pétrole/bois ont donc évolué de l’indice 100 en 1913 à l’indice 7,7 en 1952. A cette date il fallait donner 13 fois plus de pétrole qu’en 1913 pour avoir la même quantité de bois.

On pourrait peut-être nous objecter que cela est dû à un accroissement de la productivité, plus grand dans le pétrole que dans le bois. Mais il existe un moyen pratique et facile de mesurer l’incidence de la productivité : les ternies factoriels de l’échange. En les examinant, on découvre que malgré justement cet accroissement de productivité, les producteurs du pétrole n’obtiennent qu’un salaire de subsistance (sauf ceux des Etats-Unis et du Canada qui sont protégés par des prix préférentiels) alors que ceux du bois obtiennent un salaire d’un tout autre ordre de grandeur, 20, 30 ou 40 fois plus haut que le premier. Le seul fait

de la détérioration des termes factoriels doubles de l'échange montre *per se* que les termes marchands de l'échange sont détériorés au-delà de ce qui est dû à l'augmentation de la productivité.

Si c'était le marché qui déterminait les revenus, le bois, en tant que tel, n'aurait aucune vocation particulière pour enrichir la Suède, la Finlande, le Canada ou l'Autriche, pas plus que n'en aurait le pétrole pour appauvrir le Moyen-Orient ou le Venezuela. Par contre si ce sont les revenus qui déterminent le marché tout s'explique par le seul fait que le bois s'est trouvé être le produit de pays à hauts salaires et le pétrole celui de pays à bas salaires.

Enfin il existe certaines qualités de bois qui ne suivent pas le mouvement, ni en termes marchands ni en termes factoriels. Ce sont les essences exotiques produites surtout en Afrique. Curieusement il s'agit là précisément de qualités supérieures, qui devaient, selon la théorie dominante, avoir les faveurs du marché, en tout cas jouir d'une élasticité-revenu de la demande supérieure à celle dont jouissent les essences exportées par les pays européens et nord-américains. En dépit de la théorie dominante, ces essences, qui sont pratiquement les seules à être produites et exportées par des pays à bas salaires, sont aussi les seules dont les prix baissent.

8. - L'idée d'un échange inégal « au sens large » dans l'histoire de l'Economie Politique

Quesnay, chez qui, quand on cherche bien, on trouve les germes de toutes les idées majeures de l'Economie Politique, avait remarqué qu'un pays qui exporterait les denrées de son cru et achèterait à l'étranger des marchandises de main-d'œuvre, occuperait moins d'hommes qu'il ne devrait le faire sans ce commerce, façon de dire qu'il échangerait une certaine quantité de son travail national pour une plus grande quantité de travail de l'étranger. Malgré une formulation différente, il ressort clairement de la lecture de ses développements, que dans l'esprit de Quesnay cet « échange inégal » serait l'effet des « compositions organiques » différentes dans l'agriculture et l'industrie, le capital fixe de cette dernière étant, selon ses propres données, insignifiant, par rapport à celui, très important, de la terre.

Mais ce sont naturellement les marxistes qui ont creusé cette idée. Otto Bauer faisait remarquer que les régions allemandes de l'Etat autrichien, en raison de la plus haute composition organique de leur industrie, pompaient une partie de la valeur produite dans les régions tchèques agricoles[211] :

« Si nous voulons examiner la situation de deux régions, qui se trouvent à une étape différente de développement capitaliste, mais qui échangent leurs marchandises... la théorie marxiste des prix nous en fournit la clé. La masse de plus-value produite dans les deux régions est déterminée par le travail excédentaire fourni par les ouvriers des deux régions. Mais quelle partie de cette plus-value revient aux capitalistes de chacune de ces deux régions ?

Le capital du pays le plus développé a une composition organique plus haute, ce qui signifie que dans la région la plus avancée, à la même quantité de fonds de salaires (capital variable), correspond une quantité de capital constant plus grande que dans le pays arriéré. Or, Marx nous a appris que — en raison de la tendance à la péréquation des profits — ce n'est pas le travail de chacun des deux pays qui produit la plus-value pour ses propres capitalistes ; mais la totalité de la plus-value produite par les ouvriers des deux régions sera partagée entre les capitalistes de l'une et ceux de l'autre, non pas en proportion de la quantité de travail qui est fournie dans chaque pays, mais en proportion de la quantité de capital qui est investie dans chacun des deux. Comme dans le pays plus développé correspond plus de capital à la même quantité de travail, ce pays s'approprie une part de la plus-value plus grosse que celle qui correspond à la quantité de travail qu'il a fournie. Tout se passe comme si la plus-value produite dans les deux pays était d'abord jetée sur un tas et ensuite partagée entre les capitalistes selon la grandeur du capital de chacun. Ainsi les capitalistes des pays plus développés exploitent non seulement leurs propres ouvriers, mais ils s'approprient une part de la plus-value produite dans les pays moins développés. Si nous considérons les prix des marchandises, chaque pays reçoit à l'échange autant qu'il en donne. Mais si nous portons les yeux vers les valeurs, nous voyons que les choses qui s'échangent ne sont pas équivalentes... »

Ensuite Otto Bauer constate que, outre la différence des compositions organiques, les salaires sont dans les provinces tchèques plus bas que dans les provinces allemandes, mais la seule conclusion qu'il tire de ce fait est que, l'écart de la composition organique étant plus grand que celui des salaires, le profit par tête d'ouvrier en Bohême allemande était quand même supérieur au profit par tête d'ouvrier en Bohême tchèque.

A peu près la même position au sujet du transfert de valeur d'un pays à basse composition organique vers un pays à haute composition organique est prise par Henryk Grossmann[212].

Maurice Dobb semble se rallier à cette conception mais en termes plus nuancés et même quelque peu indirects[213].

Un marxiste qui a marché à fond dans cette direction, comme dans quelque chose d'inédit, c'est le yougoslave Melentije Popovie.

Dans une brochure polémique et revendicative, avec autant de virulence que de manque de rigueur, cet auteur évoque les différences des compositions organiques pour montrer le désavantage qui frappait la Yougoslavie, en tant que pays faiblement développé, dans ses échanges avec l'Union soviétique[214] :

> « ...vu que dans le marché mondial apparaissent avec leurs marchandises des pays différents entre eux par la composition organique du capital national... il s'ensuit que les pays où, à un moment donné, la composition organique du capital est au-dessus de la moyenne mondiale, obtiennent un surprofit au détriment de ceux dont la composition organique du capital est inférieure à cette moyenne. »

Au cours de son exposé, il mélange souvent la différence des compositions organiques entre les branches dans lesquelles se spécialisent les pays qui échangent leurs produits avec la différence de la productivité du travail dans la même branche entre deux pays :

> « ...c'est ainsi que le travail de l'ouvrier américain dans la production des camions, bien qu'il soit qualitativement égal à celui d'un ouvrier de chez nous occupé dans la même branche, est vendu sur le marché mondial comme s'il avait un poids spécifique plus élevé. »

Popovic ne semble pas s'apercevoir que dans cet exemple il ne s'agit pas d'un transfert de plus-value provoqué par la transformation des valeurs en prix de production mais de la simple différence entre valeur individuelle (nationale) et valeur sociale (internationale) d'une certaine marchandise. Si la Yougoslavie veut vendre ses camions à un pays tiers, elle doit naturellement s'aligner sur les prix américains. Comme cependant le niveau technologique de son industrie de camions est en-dessous du niveau technologique américain, le même prix pour la même marchandise procure des salaires plus grands aux Etats-Unis qu'en Yougoslavie. Il s'agit d'un cas analogue à celui d'une entreprise à l'intérieur d'un pays qui subit une perte ou un manque à gagner parce que ses coûts individuels sont

supérieurs aux coûts sociaux moyens de sa branche. Ce cas n'a aucun rapport avec celui du Brésil, par exemple, qui échange son café, dans lequel il possède la productivité la plus haute du monde avec des camions américains provenant également de la source la plus productive du monde, et qui subit nonobstant un désavantage de l'échange provenant soit de la différence des compositions organiques entre la branche café et la branche camions, soit de la différence des salaires entre le Brésil et les Etats-Unis[215].

Cependant on trouve par ci par là chez cet auteur quelques remarques particulièrement intéressantes, telles que celle-ci : « A l'exploitation d'un pays arriéré donné — de la Yougoslavie par exemple — participent tous les pays qui ont atteint un degré de développement supérieur au sien, qu'ils entretiennent avec ce pays des relations commerciales ou qu'ils n'en aient point. »

II. - La position de la classe ouvrière sur le plan international

1. - La solidarité internationale des prolétaires chez les marxistes

L'idée que les différences de composition organique se trouvent à la base de l'inégalité de l'échange est, depuis Otto Bauer, diffuse chez les économistes marxistes[216]. Mais il est pour autant difficile de comprendre comment un économiste marxiste peut aboutir à la conclusion que les différences des compositions organiques influencent les prix internationaux, sans rencontrer sur son chemin la détermination par les différences des salaires[217]. Car la condition nécessaire pour que les compositions organiques conditionnent les prix c'est la péréquation des profits ; et la péréquation des profits constitue dans la même perspective une condition suffisante pour que les niveaux des salaires influencent également les prix. Serait-ce qu'arrivée à ce point la pensée marxiste est inhibée par les implications redoutables d'un pareil théorème sur le plan de la solidarité internationale des travailleurs ?

Pourtant les espoirs que le marxisme révolutionnaire avait pu fonder sur cette solidarité ont été si cruellement déçus ces dernières années qu'il est peut-être temps de s'affranchir de ce tabou.

2. - L' « aristocratie ouvrière » sous-produit de l'impérialisme ?

Le marxisme n'avait pas entièrement méconnu la possibilité

d'affaiblissement de la lutte sociale en raison d'une certaine marge de réformes dont les capitalismes avancés pouvaient disposer en puisant dans les surprofits de l'exploitation internationale. Mais il liait ce phénomène à la phase de l'impérialisme et limitait sa portée à la couche supérieure du prolétariat, ce qui achevait de lui donner un caractère transitoire. Telle fut à peu près la position de Lénine, et Boukharine pouvait déclarer à la Conférence du Komintern de 1928 : « ...nous voyons certains pays pour ainsi dire « aristocratiques » qui, à nous exprimer d'une certaine manière qui aurait besoin d'être précisée, possèdent une « aristocratie ouvrière » c'est-à-dire un prolétariat dont le niveau de vie est supérieur à celui de la moyenne du prolétariat mondial. »[218]

Quelquefois on dépassait les limites étroites de l' « aristocratie ouvrière », jamais celles tout aussi transitoires de l'impérialisme et de profits coloniaux. Ainsi dans certains passages de *L'Economie Mondiale et l'Impérialisme* (1917), le même auteur parle, toujours à propos des pays impérialistes, d'une solidarité relative et momentanée d'intérêts entre le capital et le travail qui co-existe avec un antagonisme plus profond et plus durable, ou d'une association momentanée des intérêts du Capital et du Travail sur la base d'une augmentation des salaires rendue possible par les surprofits coloniaux, etc., sans distinguer la couche privilégiée de « l'aristocratie ouvrière » des autres couches du prolétariat. Par moments, il emploie même des termes excluant cette distinction. « Ce ne sont ni les ouvriers du continent, ni les ouvriers anglais, qui ont fait les frais de cette politique... ils y ont gagné... »

En lisant ces textes ainsi que d'autres similaires des auteurs marxistes, on est amené à se demander si cette solidarité d'intérêts entre capitalistes et ouvriers des pays impérialistes, quelque temporaire et transitoire qu'elle soit, repose sur une base objective ou si elle est simplement l'effet d'une vaste mystification de la classe ouvrière. Cette dernière phrase de Boukharine donne à penser que des conditions objectives déterminent cette situation. Engels, déjà en 1858, donc en pleine période de libre-échange, était allé plus loin dans cette voie : « Le prolétariat anglais devient de plus en plus bourgeois, de sorte que cette nation, la plus bourgeoise de toutes, s'achemine apparemment vers la possession à côté de la bourgeoisie proprement dite, d'une aristocratie bourgeoise et d'un prolétariat bourgeois. *Pour une nation qui exploite le monde entier cela est compréhensible dans un sens.* »[219] Mais ce n'était qu'une de ces boutades dont Engels était coutumier, et, en tant que telle, elle ne tirait pas à conséquence.

Dans la ligne orthodoxe du marxisme cette base « objective » a plutôt

été considérée comme illusoire. Le marxisme révolutionnaire prit le parti de considérer qu'il s'agissait bien d'une mystification opportuniste à partir d'une augmentation de l'emploi que la politique impérialiste créait à l'intérieur, et, comme dit encore Boukharine, « de quelques sous supplémentaires que les ouvriers européens ont tirés de la politique coloniale. » Aussi, pendant longtemps, concentra-t-il tous ses feux contre les instigateurs et les profiteurs de cette mystification, les chefs social-démocrates, dans le vain espoir de les démasquer aux yeux de leurs partisans. Après les échecs cuisants et répétés de cette politique, après que la première guerre mondiale, à l'encontre de tous les calculs, eut brisé l'unité des organisations internationales de la classe ouvrière au lieu de les resserrer et eut inauguré une période de crise dans le mouvement socialiste, après que quatre Internationales eurent disparu ou décliné, la deuxième ne prolongeant son existence formelle qu'au prix de l'abandon de toute action internationaliste, et la troisième se trouvant déjà à l'avant-veille de sa liquidation, il a encore fallu l'expérience et l'instinct de conservation du premier Etat ouvrier, qui finit par voir qu'il n'avait pas beaucoup à attendre de la solidarité des classes ouvrières des Etats capitalistes, pour arriver en 1934 au tournant des fronts populaires et modifier radicalement la stratégie des partis communistes des pays industrialisés.

Depuis lors, un processus d'intégration dans la nation a été entamé. Et c'est au nom de l'intérêt national et par référence à celui-ci que les partis communistes défendent leurs options de politique extérieure ; hier et aujourd'hui entre les Etats-Unis et l'Union soviétique, aujourd'hui et demain entre l'Union soviétique et la Chine, cette dernière prise de position confirmant déjà dans les actes, sinon encore dans les phrases, que l'antagonisme entre nations riches et pauvres est en passe de l'emporter sur celui des classes[220],

Car expliquer le fait historique de près d'un siècle par la corruption des chefs et la mystification des masses, est, pour le moins qu'on puisse dire, peu conforme à la méthode du matérialisme historique. Les partis politiques ne sont pas des églises possédant la vérité éternelle et se désintéressant par principe du moment présent et des hommes du moment. Les partis politiques sont « opportunistes » par nature, puisque leur affaire est la conquête des masses et la prise du pouvoir dans un moment et dans des conditions historiques données. Un parti politique, soucieux de garder son identité, peut accepter des reculs temporaires en refusant de se plier à des conditions objectives transitoires. Il ne peut pas passer outre aux conditions objectives structurales couvrant plusieurs générations sous

prétexte de servir une vérité transcendante. Condition objective lui-même, le parti, en tant que tel, peut et doit « faire » l'histoire, il ne peut pas la violenter. A la suite d'une modification profonde des conditions objectives, un parti de classe peut encore continuer, sur sa lancée, à vivre en dehors de son temps ; un moment arrive où il doit se transformer ou disparaître. Mais il résulte de ce décalage temporel entre la base et la super-structure que lorsque les antagonismes objectifs s'intensifient les masses sont plus révolutionnaires que leurs partis ; lorsque les antagonismes s'apaisent les partis demeurent pendant longtemps plus radicaux que les masses. C'est ce qui s'est passé depuis la fin du XIXe siècle jusqu'à nos jours. Ce n'est pas le conservatisme des chefs qui a freiné l'élan révolutionnaire des masses, comme on l'a cru dans le camp marxiste-léniniste ; c'est la lente mais constante prise de conscience des masses de leur appartenance à des nations privilégiées exploiteuses qui a contraint les chefs de leurs partis à réviser leurs idéologies pour ne pas perdre leur clientèle[221].

Cela ne signifie pas que les antagonismes ont disparu à l'intérieur de la nation capitaliste développée. Que le salaire soit haut ou bas, que le produit social total soit élevé ou faible, les deux parts, celle de la classe ouvrière et celle des bénéficiaires de la plus-value, demeurent des grandeurs inversement proportionnelles. Par conséquent l'antinomie subsiste. Mais lorsque l'importance relative de l'exploitation nationale, qu'une classe ouvrière subit du fait de son appartenance au « prolétariat », diminue continûment par rapport à celle dont elle jouit du fait de son appartenance à une nation privilégiée, un moment arrive où l'objectif de l'augmentation du revenu national en termes absolus l'emporte sur celui de l'amélioration relative de la part de chacun. Dès cet instant, le pacte national cesse d'être contesté dans son principe, si violente et radicale que la lutte pour le partage du gâteau puisse être. Alors un front commun de fait, sinon une solidarité, des ouvriers et des capitalistes des pays nantis à l'égard des nations pauvres, coexiste avec une lutte syndicale intérieure pour le partage du butin. Dans ces conditions, cette lutte syndicale doit prendre de plus en plus l'allure d'un règlement de comptes entre associés et ce n'est pas le fait du hasard que dans les pays les plus riches, comme les Etats-Unis — avec des tendances similaires déjà visibles dans les autres grands pays capitalistes, — le syndicalisme militant dégénère en « trade-unionisme », puis en corporatisme et à la limite en « racket ».

Il arrive alors que les ouvriers des pays capitalistes les plus avancés occupent des positions de pointe quant à la défense de l'intérêt national. Il suffit au Président Johnson de montrer les incidences fâcheuses sur la

guerre du Vietnam pour arrêter net toute grève revendicative des dockers américains. Il n'a pas le même succès avec les bourgeois et encore moins avec leurs fils qui hantent les campus des universités. Autrefois les dockers se mettaient en grève rien que pour empêcher les interventions impérialistes. Aujourd'hui ils arrêtent des grèves déclenchées pour d'autres raisons afin de ne pas créer la moindre diversion à ces interventions. Il leur arrive même de déclencher des grèves pour refuser de décharger les bateaux commerçant avec Cuba contre les injonctions de leur propre gouvernement. (Le Président John Kennedy avait coutume d'évoquer les entrevues qu'il avait avec les chefs syndicalistes américains en les qualifiant de pression de sa droite).

L'action sanglante actuelle des Noirs aux Etats-Unis, par sa violence même et par son style, montre qu'il s'agit plutôt de la révolte d'un associé frustré que d'une contestation en profondeur de la « grande société » américaine et de ses aventures extérieures. L'argument le plus fort qui fût formulé pendant cette crise, ce fut au fond un argument de petit chantage, à savoir que les Noirs américains ne peuvent se battre en Asie pour des principes qui leurs sont déniés chez eux par les Blancs, ce qui implique que si ces principes leurs étaient accordés et si un jour ils devenaient citoyens à part entière de leur pays — ce qui n'est pas une chose matériellement impossible — ils n'auraient plus aucune objection contre le fait de combattre le peuple vietnamien.

L' « impérialisme du peuple » d'Oskar Lange devient de nos jours, dans les grands pays capitalistes, une réalité vivante. Il y a à peine trente ans, l'appellation « social-patriote » était considérée comme une grave insulte par tout militant ouvrier. Qui s'en formaliserait aujourd'hui ? « ...Les mouvements populaires », écrit Myrdal, « qui, voilà cinquante ans, étaient tout imprégnés d'internationalisme, revêtent aujourd'hui un caractère d'étroit nationalisme ». Et en parlant de l'Angleterre, l'auteur ajoute : « Les économistes travaillistes ont généralement conduit leurs études pratiques dans le cadre de postulats nationaux plus étroits que leurs collègues de droite... »[222]... Il n'existe pas », conclut par ailleurs le même auteur, « pour l'humanité dans son ensemble, de base psychologique... d'une solidarité humaine... »[223]

De plus en plus, la position de la classe ouvrière de l'ensemble des pays capitalistes avancés d'aujourd'hui envers le tiers monde s'assimile à celle de la classe ouvrière anglaise tout au long du XIXe siècle envers le reste du monde. Des actions revendicatives, parfois très violentes et efficaces à l'intérieur ; un front commun national, avec, quelquefois, des positions d'avant-garde à l'extérieur. C'est ce que J. Chamberlain avait exprimé par

son équation : démocratie = impérialisme plus réformes sociales. Le socialiste, marxiste et darwiniste Karl Pearson n'avait pas hésité à écrire en 1894 : « Aucun socialiste réfléchi, à ma connaissance, ne refuserait de faire cultiver l'Ouganda sur le dos de ses habitants actuels, si le Lancashire était affamé. »[224]

Marx et Engels ne nourrissaient aucune illusion concernant les sentiments des travailleurs anglais à l'époque où ils constituaient, à eux tout seuls, l'aristocratie ouvrière de la terre. En parlant des ouvriers irlandais sous-rétribués, ils constataient :

> « Il y a, dans tous les grands centres industriels de l'Angleterre, un antagonisme profond entre le prolétaire irlandais et le prolétaire anglais. L'ouvrier anglais vulgaire hait l'ouvrier irlandais... Il sent pour lui des antipathies nationales et religieuses. Il le regarde à peu près comme les « poor whites »... des Etats-méridionaux de l'Amérique du Nord regardaient les esclaves noirs. »[225]

Comme on le voit, Marx et Engels n'hésitaient pas à parler des sentiments profonds du « prolétaire anglais » en général ; ils n'incriminaient pas l'opportunisme et la trahison des chefs. Et aujourd'hui tout se passe comme s'il y avait plus de socialisme et d'internationalisme dans les cerveaux des intellectuels de l'appareil du parti travailliste, et peut-être encore davantage dans ceux de certains libéraux bourgeois, que dans les sentiments et les réactions de la classe ouvrière britannique. A chacune des dernières élections législatives britanniques il suffisait aux conservateurs de prétendre que les travaillistes projetaient de nouvelles nationalisations pour mettre sérieusement en danger les chances de ce parti. Naturellement les travaillistes se hâtaient chaque fois de démentir vigoureusement cette « calomnie » redoutable. Une accusation à laquelle les ouvriers anglais eussent été naturellement plus sensibles serait le manque de loyalisme envers l'empire. Mais là le parti travailliste a donné de tels gages dans le passé que personne ne l'eût prise au sérieux.

En France le cartiérisme, expression suprême de l'égoïsme national, ne s'est adressé ni aux capitalistes, ni à l'élite intellectuelle, mais aux petites gens des villes et des campagnes françaises, dont il a parlé le langage.

Les représentants du tiers monde de leur côté ne s'y sont pas trompés. Employant parfois dans leurs analyses, plus correctement que certains marxistes occidentaux, la méthode du matérialisme historique, ils sont parvenus à des conclusions d'un réalisme et d'un désenchantement extrêmes. « Contrairement à ce que j'ai longtemps cru, a pu écrire Ferhat

Abbas, l'existence d'un prolétariat révolutionnaire en France et celle des libéraux ne changeaient rien aux données fondamentales du problème algérien. »[226] La classe n'est pas une forme d'intégration supérieure à la nation ; la preuve en est que la classe ouvrière occidentale détourne à son profit une partie des bénéfices des échanges avec les pays sous-développés, déclare par ailleurs en substance Mamadou Dia[227].

Même l'antagonisme des deux blocs est qualifié de dispute entre les riches (Abdoulaye Ly), et Sekou Touré déclare ne pas connaître d'Est et d'Ouest mais des nations riches et des nations pauvres.

Tout cela peut paraître anormal dans la mesure où l'on est habitué à considérer les bourgeois comme les promoteurs et les bénéficiaires exclusifs de la nation. Promoteurs, ils le furent incontestablement, mais depuis le milieu du dix-neuvième siècle, dans les pays industrialisés, ils ont cessé d'en être les principaux bénéficiaires. Si l'on admet la péréquation des profits il doit être indifférent pour un capitaliste (tout au moins sur le plan économique) d'être américain ou hindou. Et si on ne l'admet pas il doit lui être préférable d'être hindou qu'américain[228]. Il n'est pas du tout indifférent dans n'importe quel cas, pour un docker d'être américain ou hindou.

Imaginons qu'une défaite majeure ramène les Etats-Unis à l'état d'un pays sous-développé. Abstraction faite des pertes matérielles survenues lors et à cause de l'événement lui-même, les capitalistes américains ne s'en trouveront pas plus mal. Les membres des professions libérales et les travailleurs hautement qualifiés éprouveront à peine une détérioration insignifiante de leurs revenus. (Malgré la différence énorme du niveau général des salaires, un ingénieur, un manager ou un avocat égyptiens ou hindous gagnent à peu près autant que leurs homologues des pays les plus riches). Les manœuvres et les ouvriers moyennement qualifiés seront précipités dans un abîme. On imagine même mal dans le cas d'une telle catastrophe, un ouvrier américain qui gagne aujourd'hui trois dollars de l'heure, survivre à un salaire de quelques cents *par jour.* Et ce n'est même pas une hypothèse gratuite et fantaisiste. Le cas s'est présenté en Algérie. Lorsque la menace de l'indépendance fut concrétisée, le grand capital financier s'accommoda dans son ensemble de l'idée de « l'Algérie algérienne ». Sauf une orientation socialiste, les capitalistes n'avaient pas de privilèges à perdre dans l'aventure même du fait national. Leur seul privilège était leur capital lui-même, et tant que l'indépendance nationale per se ne le contestait pas, ils n'avaient pas de raison de s'y opposer, pas plus d'ailleurs que la véritable « aristocratie ouvrière », ceux qui avaient les salaires ou les revenus de leur profession et non ceux de leur nationalité

ou de leur race. Individuellement, ils ont pris des options variées, conditionnées par la superstructure idéologique, mais en tant que classe, ils se sont abstenus d'agir contre le peuple algérien. C'est le prolétariat européen, celui de Bab-el Oued, jusque-là bastion du parti communiste algérien, qui s'est mobilisé pour « l'Algérie française » et qui a fourni les tueurs de l'O.A.S. Pour ceux-là c'était une question de vie ou de mort. Leur privilège c'était leur qualité d'Européen ou de Blanc. L'Algérie coloniale ou française, leur assurait des salaires européens ou français dans un pays sous-développé. Ils touchaient en quelques jours ce que les Algériens gagnaient en un mois. Sans ce privilège il leur était matériellement, objectivement impossible de vivre. « La valise ou le cercueil », cela les concernait exclusivement.

3. - Colonialisme financier et colonialisme mercantile

Tant qu'on considère l'expansion impérialiste comme la cause, et le désengagement de la classe ouvrière comme l'effet, il est normal de tenir la baisse de l'internationalisme et de l'esprit révolutionnaire pour un phénomène passager et transitoire qui n'affecte pas la position et le conditionnement fondamentaux du prolétariat. Car l'expansion impérialiste a ses revers. A partir d'un certain point elle ne peut se faire qu'au détriment d'une position impérialiste existante. Dans le cycle d'une victoire et dune défaite le bilan de la classe ouvrière est nettement négatif. Perd plus le lésé que ne profite le spoliateur, avait dit Platon. « Cependant la guerre elle-même, qui n'a pu se faire que moyennant l'acquiescement tacite ou l'indignation insuffisante du prolétariat, lui a montré que l'intérêt qu'il trouvait dans la politique impérialiste n'était rien en comparaison des plaies que la guerre lui inflige », écrivait Boukharine[229].

La classe ouvrière italienne s'est agitée contre la malheureuse guerre éthiopienne de 1896, mais a cordialement collaboré à la guerre victorieuse contre la Turquie pour l'acquisition de la Libye en 1911.

Dans ces conditions les partis révolutionnaires n'avaient qu'à préserver la pureté de leur ligne, malgré les reculs temporaires, et attendre. Le marxisme orthodoxe se cantonna dans l'espoir que la guerre mondiale à laquelle aboutirait inéluctablement la course impérialiste entraînerait à brève échéance la destruction du capitalisme.

Cette vue des choses découlait indirectement de la notion de l'impérialisme financier. L'expansion d'avant 1850 était considérée comme un colonialisme mercantile. Celle d'après 1875 comme un impérialisme d'investissement. L'argument se présentait ainsi : à mesure

que le capital s'accumule, le taux de profit baisse. A un certain stade de son développement le capitalisme se trouve devant le dilemme : ou bien sauver son taux de profit en maintenant très bas le niveau de vie des masses. Dans ce cas le capital ne trouve pas d'investissement profitable à l'intérieur et n'a d'autre issue, pour éviter le blocage du système, que l'investissement extérieur, qui appelle la protection impérialiste. Ou bien procéder à une redistribution du revenu national qui élargirait le marché national et permettrait un investissement intérieur accru mais à un taux de profit plus bas. Dans cette optique un antagonisme fondamental existait entre les intérêts à long terme de la classe ouvrière et l'impérialisme.

Cette analyse prenait quelques libertés avec le fait historique. Pendant la période de cet « impérialisme financier » l'expansion des grands Etats industriels se matérialisa surtout par le partage de l'Afrique, la liquidation de l'empire ottoman et l'achèvement des conquêtes françaises en Indochine. Or, les investissements dans ces régions furent pratiquement nuls, si l'on excepte le pétrole, l'or et le cuivre. Et même si on les inclut, ces investissements furent de loin inférieurs tant à ceux de la période précédente vers les autres parties du monde, qu'à ceux de la période incriminée, qui ont continué à affluer vers les marchés établis de l'Amérique, de l'Australasie, de l'Inde, des Balkans et de la Russie.

D'autre part, le fait que 66 % du capital étranger investi en Afrique se soit placé dans un groupe spécial de pays, appelés souvent les « territoires miniers », Union sud-africaine, Afrique du Sud-Ouest, les Rhodésies et le Katanga, montre bien que « l'impérialisme financier » — décongestionner le marché intérieur des capitaux excédentaires d'une part, toucher dividendes et coupons d'autre part — n'a jamais été une fin en soi[230].

Il est intéressant de constater que les promoteurs du deuxième colonialisme ont toujours parlé de commerce, de sources de matières premières, de débouchés pour les produits industriels ; jamais de capitaux en quête de placement. Nous ne prétendons pas que l'on peut expliquer toute l'histoire par les motivations conscientes de ses protagonistes. Il nous semble cependant que si les Etats impérialistes avaient subi à cette époque une contrainte aussi sévère du côté de leurs capitaux suraccumulés et avaient ressenti un besoin aussi vital de placements fructueux à l'extérieur, cela n'aurait pas manqué de transpirer, par exemple, aux délibérations de cette race d'hommes éminemment conscients, que sont les politiciens anglais en général, ceux de l'époque victorienne en particulier. Il n'en fut rien. Depuis Durham, Gobden et Goldwin Smith, jusqu'à Salisbury, Granville et Milner, en passant par Dilke, Disraeli et Rosebery, tous les hommes d'Etat anglais, pendant qu'ils débattaient au parlement

britannique, d'abord le dégagement et la détente de la période libérale du milieu du siècle, ensuite la renaissance du colonialisme du dernier quart, et qu'ils fussent *pour* ou qu'ils fussent *contre*, parlaient toujours de commerce, rarement de protection des capitaux anglais *déjà* investis à l'étranger, *jamais* de capitaux en mal d'emploi.

Quand on parcourt leurs discours étalés sur environ un siècle on est frappé par la stéréotypie des arguments et la naïveté ou le cynisme des exposés. On défend ou on répudie l'impérialisme en termes de matières premières pour l'industrie, de consommateurs pour les produits anglais, de balance commerciale. Tout s'est passé comme si l'Etat, qui, par sa position géographique et sa puissance maritime, possédait l'initiative de l'action, avait une première fois eu recours au colonialisme lorsque sa puissance économique n'était pas encore suffisante pour qu'il s'assurât les mêmes avantages par la simple concurrence, l'avait ensuite répudié vers les années 1840, lorsque sa suprématie industrielle lui assurait à elle seule le monopole effectif sur le commerce mondial, et l'avait de nouveau réinstauré, lorsque vers les années 1870 cette suprématie commença à être contestée.

La conversion d'un des plus grands opportunistes de l'histoire récente, Disraeli, à l'idée impérialiste, en 1872, a été significative de ce tournant. Mais ce deuxième impérialisme ne semble différer en rien du premier, si ce n'est qu'au lieu d'envoyer ses propres consommateurs dans les pays conquis on s'efforçait d'en créer dans la population existante. L'aphorisme de Joseph Chamberlain de la fin du XIXe siècle, « l'empire c'est du commerce », faisait écho à celui de Burke de la fin du XVIIIe, qui définissait le système colonial comme « purement commercial », et la devise de Livingstone « christianisme et commerce », rappelle celle de Wilberforce à plus d'un demi-siècle de distance. La grande idée du « Cap au Caire » qui a agité si longtemps les responsables anglais n'a jamais été abordée autrement qu'en termes de commerce. Et Cecil Rhodes, le champion du deuxième impérialisme anglais, n'hésitait pas à dire que le drapeau de sa Majesté était le plus grand fonds de commerce du monde. Tous les impérialismes sont, en dernière analyse, mercantiles.

C'est pourquoi à partir du moment où les privilèges formels de la métropole et les exclusives, du type Acte de Navigation, n'étaient plus de mise, le colonialisme a cessé d'être payant. Toute l'histoire du partage de l'Afrique montre que ce qui animait chacun des grands Etats européens n'était pas le désir d'accaparer pour soi-même un certain territoire mais la crainte que la Puissance rivale ne s'en emparât. C'est ainsi que s'explique la facilité déconcertante avec laquelle de tout petits pays, comme la

Belgique ou le Portugal, ont pu, au cours même de ce brigandage sans scrupules, conserver ou acquérir de vastes et riches régions, sans effort particulier et sans aucune contrariété des Grands. La conférence de Berlin de 1885, qui allouait à Léopold II, à titre personnel, un pays cinq fois comme la France, est significative à cet égard. Du moment que les Grands étaient certains d'avoir les portes ouvertes pour leur commerce, ils n'avaient plus aucune envie de faire les frais d'une administration directe.

Certaines discriminations de fait, et même de droit, subsistèrent bien sûr, dans plusieurs cas, en faveur des métropoles respectives et elles furent importantes, mais les pays industriels dépourvus de colonies ne s'en portèrent pas plus mal. Soit par le commerce direct, en marge de ces discriminations, soit par le système de vases communicants que le mouvement des capitaux et des marchandises établissait entre les pays colonialistes et les autres pays industriels, chacun eut sa part de l'échange inégal mondial et tout indique que cette part ne fut pas une fonction des dimensions des empires mais du potentiel industriel et du niveau de salaires de chacun. On n'a qu'à comparer le niveau de vie de la Suède, du Danemark, du Canada d'une part, avec celui du Portugal, de l'Italie et même de la France d'avant la dernière guerre, d'autre part.

L'histoire se répète. A l'apogée de son expansion coloniale, sous Charles Quint et Philippe II, l'Espagne était le pays le plus pauvre d'Europe. Pendant que toutes les mines d'or et d'argent du nouveau-monde se trouvaient sous sa domination politique et alors que l'exportation des métaux précieux de son territoire était frappée des peines les plus lourdes, l'or et l'argent étaient si rares en Espagne qu'on y était contraint d'employer la monnaie de cuivre. Au même moment, comme le remarque Locke, la plus grande partie de la monnaie anglaise provenait de l'Espagne. C'est l'exemple de l'Espagne et du Portugal que vise Josiah Child lorsqu'il écrit :

> « ...partout où il y a peu de manufactures et où les terres sont peu cultivées, la plus grande partie du bénéfice des colonies, bien loin de tourner au profit de la métropole, deviendra l'apanage d'autres nations chez lesquelles il y a plus de manufactures et où les productions de la terre sont en plus grande abondance. »[231]

Sur cette base, la facilité et la rapidité avec lesquelles les grandes puissances coloniales ont accepté récemment de démanteler leurs empires gigantesques, s'expliquent aisément. Si au milieu du XIXe siècle le monopole de fait de l'Angleterre rendait inutile le monopole colonial de

droit, au milieu du XXe. l'impraticabilité et le caractère anachronique de ce monopole de droit, notamment sous la pression des Etats-Unis pour une libéralisation des échanges, rendait le colonialisme sans objet. La spoliation directe étant plus ou moins exclue, les anciens Etats impérialistes se résignèrent sans trop de peine à laisser au libre jeu des lois économiques le soin d'attribuer à chacun ce qui lui revenait du produit de l'exploitation indirecte, que constitue l'échange inégal[232].

4. - Les positions respectives des classes sociales à l'ère du colonialisme

Cette méprise sur la véritable nature du colonialisme entraînait la conviction que l'antagonisme entre le capital et le travail était, même dans les pays développés, si profond qu'aucune loyauté nationale de la part des ouvriers n'était possible à long terme. D'abord les territoires inexploités se trouvent en quantité limitée dans le monde, et la croissance des pays avancés étant différentielle, un moment arrive fatalement où l'expansion d'un pays impérialiste donné ne peut plus se faire que par la redistribution des colonies. La redistribution signifie la guerre. Ensuite l'exportation du capital, dans la mesure même où elle est profitable aux capitalistes, est préjudiciable aux prolétaires. La raréfaction des capitaux à l'intérieur exerce une pression haussière sur les profits et baissière sur les salaires. Quelle que soit la part des surprofits que les capitalistes peuvent concéder pour racheter une partie ou la totalité de leur classe ouvrière, la situation est fondamentalement antagoniste. La transformation au bout du compte d'une grande partie des capitalistes actifs en rentiers oisifs, « rongeurs de coupons » étrangers, et de leurs fils en fonctionnaires pour administrer les colonies ou en officiers pour les défendre et les réprimer, ne peut aboutir en dernière analyse qu'à l'enrichissement des uns et l'appauvrissement des autres[233].

Les choses changent certes, avec l'impérialisme commercial, mais pas beaucoup. Car financière ou commerciale, tant que l'expansion extérieure est considérée comme la cause et les revenus des différentes classes comme l'effet, le gain que peut en retirer la classe ouvrière conserve un caractère subsidiaire et subordonné.

Il n'en va pas du tout de même si, comme nous le croyons, les salaires constituent la cause, et l'exploitation extérieure, l'effet. Dès cet instant consciemment ou inconsciemment l'initiative appartient à la classe ouvrière ; ce sont ses revendications qui deviennent l'élément moteur de

l'antagonisme économique mondial, et la solidarité internationale des prolétaires devient un contre-sens historique.

On pourrait se poser la question : si, comme nous l'avons affirmé, l'action syndicale des coupeurs de bois enrichit la Suède, celle des tisserands et des mineurs l'Angleterre et celle des métallurgistes les Etats-Unis et l'Allemagne, pourquoi alors les capitalistes de ces pays s'opposent-ils avec une telle énergie aux revendications de leurs travailleurs et n'y cèdent que sous la contrainte ? Pour la simple raison que ces augmentations de salaires dans les pays avancés appauvrissent non seulement les pays à bas salaires par le truchement des termes de l'échange, mais les capitalistes eux-mêmes des pays avancés. Ils les appauvrissent d'abord dans le court terme par l'augmentation de la valeur individuelle (nationale) au-delà de la valeur sociale (internationale), pendant le temps qu'il faut pour que ces augmentations se généralisent dans la même branche, dans tous les pays développés. Ils les appauvrissent ensuite à long terme, c'est-à-dire après que ces augmentations soient généralisées dans le groupe des pays en question. par la baisse du taux de profit mondial qu'elles entraînent.

Reprenons notre exemple numérique à salaires égaux :

Pays	K Capit. total engagé	c Capit. const. cons.	v Capit. variable	m Plus-Value	V Valeur c+v+m	R Coût de prod. c+v	T Taux de Profit $\frac{\Sigma m}{\Sigma K}$	p Profit TK	L Prix de prod. R+p
A	240	50	60	60	170	110		72	182
A'	240	50	60	60	170	110	30 %	72	182
B	120	50	60	60	170	110		36	146
	600	150	180	180	510	330		180	510

Les pays A et A' sont supposés se spécialiser dans la même branche, le pays B dans une autre. Dans un premier temps le pays A augmente ses salaires de 50 %. Comme il subit la concurrence du pays A', il ne peut pas augmenter ses prix et, en faisant abstraction du cas des coûts croissants en A', les capitalistes de A doivent se contenter momentanément d'un taux de profit moindre :

	K	c	v	m	V	R	T	p	L
A	240	50	90	30	170	140	17 1/2 %	42	182
A'	240	50	60	60	170	110	30 %	72	182
B	120	50	60	60	170	110	30 %	36	146
	600	150	210	150	510	360		150	510

Les capitalistes de A ont dû supporter seuls la différence de leurs salaires nationaux et les prix et termes de l'échange n'ont pas changé.

Cette situation n'est pas stable. Ou bien l'augmentation des salaires va gagner le pays A' qui est spécialisé dans la même branche et nous aurons deux groupes de pays, un à hauts salaires et l'autre à bas salaires, (A, A')et B ; ou le pays A va changer de spécialisation pour échapper à la concurrence de A', et nous aurons également deux groupes se différenciant par les salaires, mais ces groupes seront, A et (A', B). Dans les deux cas, le capital, supposé mobile et concurrent, provoquera par ses mouvements la péréquation des profits à un taux général inférieur au précédent. Pour ne pas alourdir inutilement cette analyse nous présentons ci-après le premier cas, mais il est évident que le second ne diffère du premier que par ses paramètres.

Pays		K Capit. total engagé	c Capit. const. cons.	v Capit. varia-ble	m Plus-Value	V Valeur c+v+m	R Coût de prod. c+v	T Taux de Profit $\frac{\Sigma m}{\Sigma K}$	P Profit TK	L Prix de prod. R+p
Dévelop.	A	240	50	90	30	170	140	20 %	48	188
	A'	240	50	90	30	170	140		48	188
Sous-dév.	B	120	50	60	60	170	110		24	134
		600	150	240	120	510	390		120	510

Les capitalistes des pays développés sortent perdants de l'opération puisque leur taux de profit a baissé de 30 à 20 % — ceux du pays A, où l'augmentation des salaires a été inaugurée, ont même perdu davantage puisque pendant une certaine période ils ne réalisaient que $17\frac{1}{2}$ % — mais leurs pays y ont gagné puisque grâce à l'échange inégal le revenu national de chacun de ces pays est passé en termes de valeur de 132 à 138. En

termes de valeurs d'usage le gain a été supérieur. Il a été égal au différentiel des termes marchands de l'échange, soit : 188/134 : 182/146. Ce sont leurs ouvriers qui ont gagné toute la différence ; ils ont gagné la somme du gain national et de la perte des capitalistes.

Par contre les pays du deuxième groupe ont perdu doublement, et par la baisse du taux de profit et par la détérioration de leurs termes de l'échange.

L'analyse qui précède peut donner l'impression qu'une base est ainsi créée pour une solidarité internationale des travailleurs, puisqu'une augmentation des salaires, où qu'elle se produise, provoque une baisse du taux mondial du profit. Ce serait confondre la diminution des profits provenant de la baisse locale du taux de la plus-value avec la diminution des profits provenant de la baisse du taux *général* de profit. Si les profits diminuent à cause de la hausse des salaires dans un système fermé — dans le court terme tout système est fermé il est évident que cela profite aux travailleurs intéressés. Il s'agit d'ailleurs là d'une tautologie. Mais si les profits des capitalistes hindous diminuent parce que la hausse des salaires aux Etats-Unis provoque une baisse du taux mondial du profit, cela non seulement n'enrichit pas les ouvriers hindous mais les appauvrit. Les capitalistes hindous *sont* effectivement solidaires des capitalistes américains contre une augmentation des salaires à Detroit, mais les ouvriers hindous ne sont nullement solidaires de ceux de Detroit. Cela provient du fait que dans les conditions supposées les capitaux sont concurrents alors que le travail ne l'est pas. C'est pourquoi d'ailleurs à l'intérieur de la nation où tous les deux facteurs sont concurrents, une augmentation des salaires, où qu'elle se produise, suscite les deux solidarités, celle des travailleurs d'une part, celle des capitalistes d'autre part.

5

Le prix international d'équilibre avec plus de deux facteurs

I. - Généralités

1. - Les « autres » facteurs dans la formule des prix de production

Si nous représentons par « f » la somme des rémunérations des autres facteurs éventuels, en dehors du salaire et du profit, la formule générale du prix de production international d'une branche « i » devient :

$$L_i = c_i + v_i + f_i + p_i$$

(1)

La formule du taux général de profit sera :

$$T = \frac{\Sigma m - \Sigma f}{\Sigma K}$$

(2)

« K » étant le capital engagé[234].

Et la formule du profit de la branche « i » sera :

$$p_i = K_i \frac{\Sigma m - \Sigma f}{\Sigma K}$$

(3)

Dès lors on peut réécrire l'égalité (1) comme suit :

$$L_i = c_i + v_i + f_i + K_i \frac{\Sigma m - \Sigma f}{\Sigma K}$$

Les égalités (2) et (3) nous montrent que Σm doit être supérieur à Σf :

$$\Sigma m > \Sigma f$$

(4)

sinon T et p_i deviendraient négatifs ce qui serait un non-sens.

Ainsi que nous l'avons déjà montré implicitement au paragraphe 2 de la première section du Chapitre III, « Σm » doit lui-même être positif, c'est-à-dire, le temps effectif de travail doit toujours être supérieur au « temps nécessaire », sans quoi le travail salarié et le système capitaliste lui-même deviendraient une impossibilité matérielle. « Σf » est positif par définition[235].

Ces constatations nous montrent la position-clé de « m » (plus-value). « m » dépend du salaire qui est déjà posé dans les chapitres précédents comme la variable indépendante du système, et tous les autres facteurs dépendent de « Σm », dont ils ne font que partager la somme. Mais ils ne dépendent de « Σm » qu'en tant que limite à ne pas dépasser, et en deçà de cette limite ils peuvent très bien agir comme des variables indépendantes.

Par ailleurs si nous prenons la totalité des branches, 1,2,3...n, nous aurons :

$$p_1 = K_1 \frac{\Sigma m - \Sigma f}{\Sigma K}$$

$$p_2 = K_2 \frac{\Sigma m - \Sigma f}{\Sigma K}$$

$$\vdots$$

$$p_n = K_n \frac{\Sigma m - \Sigma f}{\Sigma K}$$

$$\Sigma p = \frac{\Sigma K (\Sigma m - \Sigma f)}{\Sigma K} = \Sigma m - \Sigma f$$

d'où

$$\Sigma m = \Sigma f + \Sigma p$$

(5)

Donc le total des revenus primaires, autres que le salaire, est égal à la somme de la plus-value extraite dans un système capitaliste fermé, à concurrence parfaite.

D'autre part :

$$
\begin{aligned}
L_1 &= c_1 + v_1 + f_1 + p_1 \\
L_2 &= c_2 + v_2 + f_2 + p_2 \\
&\vdots \\
L_n &= c_n + v_n + f_n + p_n \\
\hline
\Sigma L &= \Sigma c + \Sigma v + \Sigma f + \Sigma p
\end{aligned}
$$

En remplaçant selon égalité (5), nous avons :

$$\sum L = \sum c + \sum v + \sum m$$

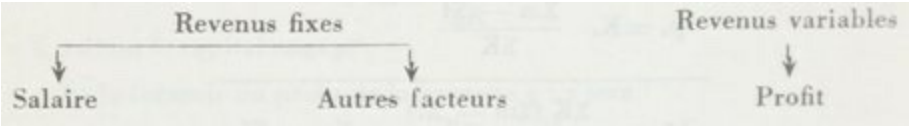
Mais nous savons que la valeur « V » est égale à c + v + m, d'où

$$\Sigma L = \Sigma V$$

(6)

Donc, quel que soit le nombre des facteurs, la somme des prix de production est égale à la somme des valeurs.

Cependant, si nous regardons de plus près les fonctions accusées par les égalités ci-dessus, nous constatons que la seconde catégorie de facteurs se subdivise en deux : a) le profit (p), qui est un facteur concurrent, sujet à la péréquation interbranche, et b), tous les autres (f), qui sont des facteurs non-concurrents et non-sujets à une péréquation interbranche. Cette différenciation dote les « autres » facteurs d'une certaine fixité, malgré leur dépendance de « m et confère au profit pur un caractère résiduel. Nous avons donc à proprement parler trois catégories de facteurs, le salaire, les « autres » facteurs et le profit, et d'un point de vue statique, c'est-à-dire, dans les limites d'un seul cycle de production, les deux premières catégories correspondent à ce qu'on appelle dans la pratique revenus fixes, et la troisième à ce qu'on appelle, revenus variables :



Cette distinction repose sur le fait que le rapport du « temps nécessaire » au temps de travail effectif, donc la somme de la plus-value, n'est pas connu au début du cycle de production, mais à la fin de celui-ci, alors que tous les revenus primaires, sauf le profit, sont déjà déterminés et alloués, sinon versés, aux propriétaires des facteurs respectifs, avant la fin du cycle.

Il s'agit là d'un élément fondamental qui a une influence certaine sur la formation des prix de production, dont nous parlons maintenant, et une autre, capitale, sur l'équilibre général du système capitaliste et sur l'interaction de cet équilibre avec la balance commerciale, qui feront l'objet d'un autre ouvrage.

2. - L'effet des « autres facteurs » sur les termes de l'échange

Appliquons maintenant ce que nous venons de dire à notre exemple numérique :

A deux facteurs : salaire et profit

Pays	K Capit. total engagé	c Capit. const. cons.	v Capit. varia-ble	m Plus-Value	V Valeur c+v+m	R Coût de prod. c+v	T Taux de Profit $\frac{\Sigma m}{\Sigma K}$	p Profit TK	L Prix de prod. R+p
A	240	50	60	60	170	110	33 1/3 %	80	190
B	120	50	60	60	170	110		40	150
	360	100	120	120	340	220		120	340

A plus de deux facteurs : Salaire, profit et « autres ».

Pays	K Capit. total engagé	c Capit. const. cons.	v Cap. varia-ble	m Plus-Value	V Val. c+v+m	f Autres fac-teurs	R Coût de prod. c+v+f	T Taux de Prof. $\frac{\Sigma m - \Sigma f}{\Sigma K}$	p Prof. TK	L Prix de prod. R+p
A	240	50	60	60	170	38	148	20 %	48	196
B	120	50	60	60	170	10	120		24	144
	360	100	120	120	340	48	268		72	340

Quoique les termes de l'échange de B aient été détériorés par l'adjonction des « autres » facteurs, ils n'ont pas été détériorés de tout l'excès des « autres » facteurs chez A. La raison en est que la diminution du taux général de profit qui s'ensuivit défavorisa naturellement le pays à composition organique plus haute et comme ce pays est « A », l'un a compensé partiellement l'autre. Si l'on supposait l'inverse, c'est-à-dire, si c'était en B, pays à composition organique plus basse, que les « autres » facteurs étaient les plus onéreux, alors les termes de l'échange de ce pays seraient doublement influencés, mais dans le même sens, et seraient améliorés au-delà de l'excédent des « autres » facteurs :

Pays	K Capit. total engagé	c Capit. const. cons.	v Cap. variable	m Plus-Value	V Valeur c+v+m	f Autres facteurs	R Coût de prod. c+v+f	T Taux de prof. $\frac{\Sigma m - \Sigma f}{\Sigma K}$	p Prof. TK	L Prix de prod. R+p
A	240	50	60	60	170	10	120	20 %	48	168
B	120	50	60	60	170	38	148		24	172
	360	100	120	120	340	48	268		72	340

Il est évident que même si les « autres » facteurs étaient égaux dans les deux pays, leur adjonction aurait amélioré les termes de l'échange du pays à basse composition organique :

A	240	50	60	60	170	24	134	20 %	48	182
B	120	50	60	60	170	24	134		24	158
	360	100	120	120	340	48	268		72	340

Si le pays à basse composition organique est en même temps, comme c'est généralement le cas dans la réalité, le pays à bas salaires, le signe des variations des termes de l'échange par suite de l'adjonction des autres facteurs est le même que dans le cas de salaires égaux :

A deux facteurs : salaires et profit

Pays	K	c	v	m	V	f	R	T	p	L
A	240	50	100	20	170	—	150	33 1/3 %	80	230
B	120	50	20	100	170	—	70		40	110
	360	100	120	120	340		220		120	340

A plus de deux facteurs : salaires, profit et « autres »

A	240	50	100	20	170	24	174	20 %	48	222
B	120	50	20	100	170	24	94		24	118
	360	100	120	120	340	48	268		72	340

Nous pouvons donc conclure que, toutes autres choses étant égales, les pays faiblement développés, à bas salaires et éventuellement à basse composition organique, ont tout intérêt à ce que le taux général mondial de profit baisse, de quelque cause que cette baisse provienne et notamment par l'adjonction d'autres facteurs, tels que rente, impôts indirects, etc., même si le niveau de ces autres facteurs est égal dans les deux catégories de pays, à plus forte raison si ce niveau est supérieur dans les pays faiblement développés. Si ce niveau est inférieur dans ces pays, leurs termes de l'échange continuent à s'améliorer dans la mesure où le défaut des autres facteurs est moindre que l'effet de la baisse du taux général de profit, mais comme ce défaut contrecarre l'effet de cette baisse, il existe une limite au-delà de laquelle les termes de l'échange des pays à bas salaires et/ou à basse composition organique commenceront à se détériorer malgré la baisse du taux général de profit.

II. - Rentes

1. - Rente différentielle - déterminée par les prix

Selon la conception classique, la rente est constituée par la différence des coûts de production individuels dans une branche à rendements décroissants. Comme branche de ce type par excellence, les classiques considéraient la terre, et la majeure partie de leurs développements sur la théorie de la rente s'y appliquaient. Mais il avaient conscience du fait que les mêmes phénomènes pouvaient se produire dans toute autre branche, et le disaient.

Ainsi J.S. Mill parle de cas « analogues » à la rente foncière, dans

l'industrie, tels que patentes, talents particuliers pour les affaires, arrangements d'affaires, organisations supérieures, etc. Et Ricardo définit la rente d'une manière générale, comme étant toujours la différence entre les produits obtenus par l'emploi de deux quantités égales de capital et de travail. Il est cependant vrai que ce qui a préoccupé les classiques c'est la rente foncière et essentiellement celle de l'agriculture.

La théorie classique de la rente a été élaborée, pour la première fois systématiquement par James Anderson en 1777, dans une brochure relative à la législation sur les céréales, avec une clarté que Ricardo lui-même n'a pas surpassée. L'essentiel de cette théorie repose sur la considération que le prix marchand du produit d'une branche à rendements décroissants, telle que l'agriculture, doit être juste suffisant pour couvrir le coût de production et le profit du capital (prix de production) de la dernière unité de production entrée en fonction afin d'égaliser l'offre à la demande. Les prix de production de toutes les autres unités de production étant inférieurs à celui de la dernière, et le prix marchand étant commun à tous les vendeurs, toutes les entreprises, sauf une, procurent une rente. C'est la différence entre le prix marchand et le prix de production. Ainsi selon A. Smith, la rente[236] foncière est ce qui reste après paiement des salaires usuels, de l'usure des instruments et du profit ordinaire (dans la région) du fermier.[237] « Aussi longtemps qu'un quelconque terrain du pays, écrivait J. St. Mill, susceptible d'être cultivé... n'est pas cultivé, le plus mauvais terrain effectivement cultivé... ne paie pas de rente... ainsi un étalon est formé pour évaluer le montant de la rente que doivent rendre tous les autres terrains... »[238]

C'est ce que Marx a appelé la rente différentielle. A y regarder de plus près, tout le marginalisme, qui a envahi ultérieurement l'Economie Politique, n'est autre chose que l'approfondissement de la rente différentielle et son application à l'ensemble du marché capitaliste par l'extension abusive du postulat des rendements décroissants et de celui de continuité parfaite à toutes les branches de production.

Il résulterait de ce qui précède que la rente différentielle des classiques, à laquelle ils croyaient à l'exclusion de toute autre, ne serait pas un facteur. Car loin de déterminer le prix, elle est déterminée par ce dernier. « Il est donc à remarquer », disait Adam Smith, « que la rente entre d'une manière différente que les salaires et le profit dans la composition du prix des marchandises. Hauts ou bas salaires et profit sont les causes des hauts ou bas prix, haute ou basse rente est leur conséquence. »[239] Ricardo confirmait tout aussi catégoriquement cette façon de voir : « Le blé n'est

pas cher parce qu'une rente est payée, mais une rente est payée parce que le blé est cher. »[240]

S'il en était ainsi la rente différentielle ne serait pas un facteur selon le sens que nous avons donné à ce terme ; en tout cas, elle ne participerait pas à la détermination des prix relatifs au même titre que les salaires et le profit, selon nos démonstrations des chapitres I et II.

Insérons, dans notre exemple numérique, la rente différentielle dans le pays A, en divisant sa branche d'exportation en quatre entreprises,

A_1, A_2, A_3, A_4, à rendements décroissants : *(tabl.* p. 229)

A première vue, il apparaît que même si nous acceptions la théorie classique qui exclut toute autre rente que la rente différentielle, son affirmation inconditionnelle, à savoir que les prix sont la cause et la rente l'effet, ne serait pas fondée. Selon les classiques eux-mêmes, le prix est celui qui permet au plus mauvais terrain de payer les salaires de ses ouvriers et rétribuer son capital au taux général de profit. Mais quel est ce taux ? Il est impossible de le calculer si on ne connaît déjà au moins la somme totale des rentes. Dans notre exemple ci-dessus ce taux est de 20 % *parce que* la somme des rentes est de 48 et il ne reste que 72 à répartir entre les capitalistes. Donc, si le prix continue à dépendre du taux de profit, comme l'admettent les classiques, et si le taux de profit dépend des rentes, alors on peut tout aussi bien dire, que, dans un sens, le prix dépend des rentes.

Pays ou br.	K	c	v	m	V	F Rentes	R Coût c+v+F	T	p	Quantités	Prix unitaire	L Prix de prod.
A_1	60	12½	15	15	42½	22	49½	20 %	12	123	0,50	61½
A_2	60	12½	15	15	42½	20½	48		12	120	0,50	60
A_3	60	12½	15	15	42½	5½	33		12	90	0,50	45
A_4	60	12½	15	15	42½	—	27½		12	79	0,50	39½
B	120	50	60	60	170	—	110		24	134	1	134
	360	100	120	120	340	48	268		72			340

Mais à y regarder de plus près, les classiques — dans le cadre de leurs hypothèses — avaient raison. Car dans notre schéma nous sommes partis d'une certaine échelle de rendements que nous avons choisis arbitrairement. Dans ce cas, la demande doit rencontrer une *certaine* offre qui lui impose ses données. Or, les classiques supposent une série continue

de terrains, infiniment petits, dont les rendements s'échelonnent de x à 0. Dans cette hypothèse, quel que soit le prix, il se trouvera toujours dans cette série un nombre adéquat de terrains dont le plus mauvais n'obtienne, en vendant à ce prix, que le taux général de profit, et dont la somme des rentes soit juste égale à l'excès de la plus-value sur la somme des profits.

Supposons que le meilleur terrain de A produise avec K capital engagé, « c » capital constant consommé et « v » salaires, x unités de produit, que le deuxième terrain, avec les mêmes capitaux engagé et consommé et le même montant de salaires, n'en produise que x — 1, le troisième x — 2 et ainsi de suite, le plus mauvais terrain, toujours avec les mêmes « inputs », n'en produisant que x — (x — 1) = 1. Supposons encore que la branche B conserve les paramètres de notre exemple numérique, soit $K_b = 120$ et $v_b = 60$, et que le taux de plus-value est 100 %, en d'autres termes que $v_i = m_i$. Alors les prix seront :

a) Pour une quantité x :

$$\frac{c + v + K\,\dfrac{v + 60}{120 + K}}{x}$$

Le prix ne peut être inférieur à cette somme, parce que, alors, même le meilleur terrain, et même sans rente, ne réaliserait pas le taux général de profit, qui est $\frac{v + 60}{120 + K}$, et se retirerait de la production. Il ne peut non plus lui être supérieur, parce qu'alors il permettrait au deuxième terrain de réaliser ce taux général de profit et par conséquent d'ajouter sa production à celle du premier.

Si K et v sont considérés comme négligeables par rapport à 120 et à 60 — c'est l'hypothèse de la micro-entreprise qui est à la fois celle des classiques et des marginalistes — alors le prix sera :

$$\frac{c + v + \dfrac{K}{2}}{x}$$

b) Pour une quantité x + (x — 1) = 2x — 1, le prix sera :

$$\frac{c + v + \frac{K}{2}}{x-1}$$

Il ne peut être inférieur à cette somme parce qu'alors le deuxième terrain, qui ne paie pas de rente, ne réaliserait même pas le taux général de profit, et se retirerait de la production ; il ne peut lui être supérieur, parce qu'il permettrait au troisième terrain de réaliser le taux général de profit et d'entrer en concurrence.

Mais à ce prix, le premier terrain encaisse comme produit de vente $\frac{x\,(c + v + \frac{K}{2})}{x - 1}$. Puisque avec $c + v + \frac{K}{2}$, ce terrain couvre déjà son coût de production plus le taux général de profit, le surplus,

$$\frac{x}{x-1}\,(c + v + \frac{K}{2}) - (c + v + \frac{K}{2}) = \frac{1}{x-1}\,(c + v + \frac{K}{2})$$

constitue la rente. Cette rente est d'autant plus grande que $\frac{1}{x-1}$ est plus grand, c'est-à-dire que x est plus grand que x — 1. *En d'autres termes, la rente différentielle est une fonction croissante du taux de variation des rendements.*

c) Pour une quantité x + (x-1) + (x-2) = 3x — 3, le prix sera :

$$\frac{c + v + \frac{K}{2}}{x-2}$$

Alors la rente du deuxième terrain sera :

$$\frac{x-1}{x-2}\,(c + v + \frac{K}{2}) - (c + v + \frac{K}{2}) = \frac{1}{x-2}\,(c + v + \frac{K}{2})$$

et celle du premier sera portée à :

$$\frac{x}{x-2}\,(c + v + \frac{K}{2}) - (c + v + \frac{K}{2}) = \frac{2}{x-2}\,(c + v + \frac{K}{2})$$

et ainsi de suite.

Si $c + v + \frac{K}{2} = L$ et si nous avons n + 1 terrains, soit n terrains donnant une rente et un terrain (le dernier) sans rente, alors le prix sera $\frac{L}{x-n}$ et les rentes seront :

$$\begin{array}{lll} 1^{er} \text{ terrain} : & \frac{n}{x-n} & L \\ 2^{e} \quad » & : \frac{n-1}{x-n} & L \\ n^{e} \quad » & : \frac{1}{x-n} & L \end{array}$$

Comme on le voit, le prix peut varier indifféremment de $\frac{L}{x}$ à $\frac{L}{x-n}$; la production et les rentes seront obligées de suivre. Si x est considéré très grand par rapport à L, c'est-à-dire, si l'on suppose qu'il existe toujours un tout petit terrain d'une fertilité très grande, alors $\frac{L}{x}$ peut être considéré comme infiniment petit. D'autre part à mesure que n se rapproche de x, $\frac{L}{x-n}$ tend à devenir infiniment grand. Par conséquent, dans l'hypothèse (classique et marginaliste) d'une gamme très étendue de productivité et d'un très grand nombre de très petits terrains, les limites basse et haute disparaissent et le prix devient entièrement indéterminé, alors que toutes les rentes en dérivent.

Une expression graphique ferait peut-être mieux voir le sens de la détermination. Si nous plaçons les prix en ordonnée et les quantités en abscisse (*fig.* 1, p. 232), nous constatons que la courbe 0-0' étant donnée par la fonction des coûts croissants, le prix d'équilibre dépend de la courbe de la demande. Si cette courbe est D_1 — D'_1, alors le prix d'équilibre E laisse une rente totale $HJBC = \frac{1}{x-1} L$. Si la courbe de la demande est D_2 — D'_2, alors le prix d'équilibre E' laisse des rentes cumulées $HJBC + KECF = \frac{3}{x-2} L$, et si la demande est D_3 — D'_3, le prix d'équilibre E " laisse des rentes cumulées $LE'FG + KECF + HJBC = \frac{6}{x-3} L$.

Il est évident que plus grande est la pente de la courbe de la demande, D — D', en d'autres termes, moins élastique est la demande, plus haut sera situé le point d'équilibre E, et par conséquent plus haut sera le prix et plus

grande sera la somme des rentes cumulées. On voit donc que dans des conditions données de production à rendements décroissants, et de parfaite continuité, c'est la demande qui détermine les prix et les rentes par le truchement des prix, et non pas les rentes qui déterminent les prix. Nous avons ici le cas-type dont la généralisation et la sophistication ont constitué tout l'édifice du marginalisme.

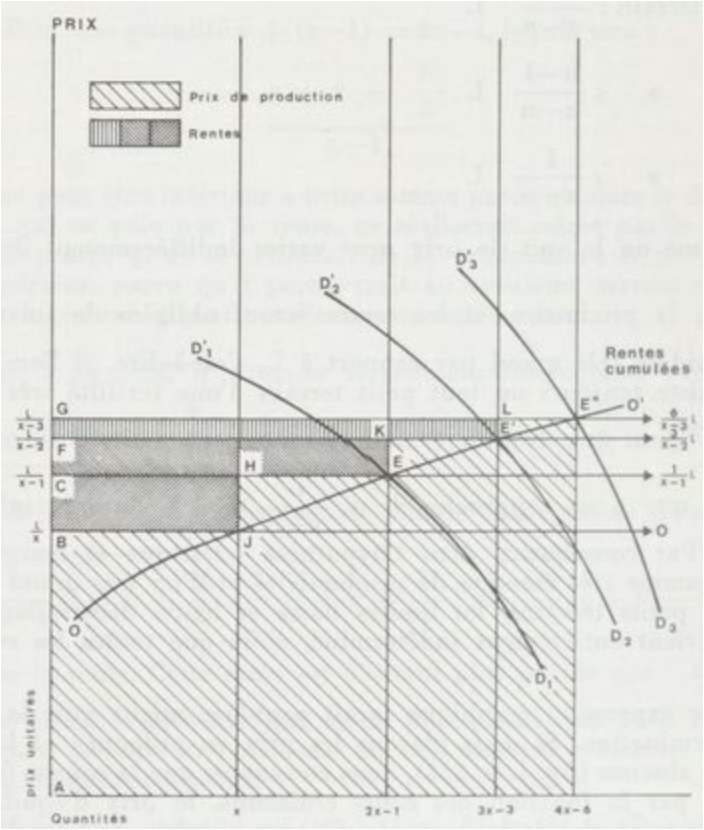


FIG. 1

Sur cette base nous ne devrions pas compter la rente comme facteur de prix, encore moins comme facteur d'échange inégal. Quoique cette rente soit payée par l'acheteur étranger, lorsqu'elle concerne une marchandise exportée, alors qu'elle ne comporte en contrepartie aucune charge pour la collectivité du pays qui l'encaisse, elle est, telle que les classiques l'ont présentée, le produit de la libre concurrence et des conditions objectives de la production, donc des lois de fonctionnement du système capitaliste et n'est pas engendrée par un monopole quelconque, qui enfreindrait ces lois, comme c'est le cas — nous l'avons vu — avec les sursalaires des pays développés.

Car le monopole de la propriété foncière n'est pas, dans cette perspective, l'élément générateur de la rente, c'est l'élément qui détermine

son transfert des capitalistes aux propriétaires fonciers. Si les propriétaires fonciers n'existaient pas et la terre était mise gratuitement à la disposition des capitalistes, la rente différentielle du schéma classique ne cesserait pas pour autant d'exister, mais serait appropriée par les capitalistes eux-mêmes. Ainsi Ricardo a pu écrire :

> « ...il a été justement remarqué qu'aucune réduction du prix du blé ne se produirait, même si les propriétaires terriens renonçaient à la totalité de leur rente. Une telle mesure n'aurait comme effet que celui de permettre à quelques fermiers de vivre comme des gentlemen, mais elle ne réduirait pas la quantité de travail nécessaire pour produire le produit brut dans le terrain le moins productif en culture. »[241]

Il est donc clair que selon les classiques la rente n'est pas l'effet d'un monopole institutionnel, tel que la propriété de la terre, mais du fait objectif des rendements différentiels des unités de production. Le prix d'équilibre correspond au prix de production de l'entreprise la moins productive. Il en résulte que toutes les autres entreprises doivent nécessairement réaliser un surprofit. Le monopole de la propriété terrienne décide seulement de la question de savoir qui sera le bénéficiaire de ce surprofit. La rente foncière ne crée pas la richesse, dit Ricardo, elle la transfère seulement.

2. - Rente absolue - déterminant les prix

Marx, tout en admettant la rente différentielle classique, a introduit la catégorie de la rente absolue. Se basant sur l'hypothèse d'une composition organique du capital agricole inférieure à la moyenne sociale, donc d'un excès de la valeur des produits agricoles sur leur prix de production, il définit la rente absolue, la différence entre la valeur et le prix de production, la rente différentielle demeurant la différence entre le prix marchand et le prix de production individuel[242].

Dans cette perspective les deux rentes sont essentiellement, qualitativement différentes. Si la rente différentielle dépend de la demande, puisque c'est le prix marchand qui la détermine, la rente absolue dépend uniquement du monopole de la propriété foncière, puisque c'est ce monopole qui fait qu'à l'encontre de toutes les autres marchandises, le produit du plus mauvais terrain ne se vend pas à son prix de production mais à sa valeur, ce qui, a) donne la même rente absolue à tous les autres

terrains, rente qui s'ajoute à la rente différentielle de chacun, b) fait que même le plus mauvais terrain donne encore une rente à son propriétaire, et c) fait que la rente absolue ne résulte pas des prix mais les modifie.

On connait les failles de l'argument de la rente absolue et nous n'avons pas l'intention de les approfondir ici. C'est peut-être le chapitre le plus faible de la théorie marxienne. Nous en reprendrons néanmoins brièvement quelques points essentiels.[243]

Tous les calculs de Marx dans les exemples numériques qu'il donne reposent sur le postulat que le prix réel du produit s'aligne sur la valeur. Or l'existence même de la propriété foncière supprime la nécessité de cet alignement puisqu'elle supprime la concurrence des capitaux. Marx ne donne pas la raison précise pour laquelle le prix marchand du produit agricole doit s'aligner sur la valeur. Son dialogue imaginaire entre le fermier et son propriétaire tend à montrer que ce dernier intercepte au passage l'excès de la valeur sur le prix de production. Sans lui, cet excès aurait été versé dans le pool général des capitalistes pour permettre la formation du taux général de profit. Le propriétaire réussit d'autant plus facilement dans sa négociation qu'il est, selon Marx, en fin de compte égal au capitaliste de verser ce surplus au propriétaire, sous forme de rente, ou de le verser à la « caisse commune » des capitalistes.

Distinguons le plan théorique du plan pratique. Pour le fermier abstrait, représentant la classe des fermiers, il n'est pas du tout indifférent de verser ce surplus aux propriétaires ou de le verser à « la caisse commune » des capitalistes. Dans le premier cas, ils le perdent irrévocablement et entièrement. Dans le second, une certaine partie leur fait retour sous forme d'accroissement du taux général de profit. Sur le plan pratique et pour ce qui concerne chaque fermier séparément, on peut considérer ce retour comme quantité négligeable, mais le fermier individuel ne décide pas de l'existence de la rente foncière en général mais de *sa* rente à lui, et cette rente-là, il a intérêt en tout état de cause à la réduire ou à l'abolir.

Si nous admettons que c'est le monopole de la propriété foncière qui rend ce transfert possible, sans aucune sorte de consentement de la part du fermier, il n'y a alors aucune raison de le supposer limité au seul surplus de la valeur sur le prix de production. De l'existence du capital, en tant que deuxième facteur des prix, transformant les valeurs en prix de production, et, en outre, de l'existence du monopole de la propriété foncière, il résulte que la valeur n'est plus une grandeur significative per se, dans le conflit qui oppose le propriétaire à son fermier, et n'a aucune force déterminante directe sur le prix.

Ceci devient plus clair lorsque Marx parle des modifications de la rente

par le passage à un sol plus fertile. Si la nouvelle fertilité, dit Marx, demande un capital moindre mais de même composition pour produire la même quantité de produits, le taux de la rente (rapport de la rente au capital employé) reste invariable, mais sa masse diminue, si la demande ne change pas. On avait donc :

100c + 50v 50m = Valeur 200 (francs)

Si la quantité produite est de 200 kilos, le prix sera 1 franc le kilo (puisque le prix s'aligne sur la valeur). Si nous supposons le taux général de profit 10 %, la rente doit être de 35 francs, puisque avec les 165 francs qui lui restent, le fermier couvre son coût de production de 150 et son profit de 10 % sur son capital employé, qui est également de 150. Donc le taux de la rente est $23\frac{1}{3}\%$.

Si maintenant la productivité augmente du simple au double, et, la demande étant inélastique, on se contente toujours de 200 kgs, nous aurons :

50c + 25v 25m = Valeur 100, Quantité produite 200.

Selon Marx le prix unitaire tombera à 0,50, d'où il résulte que la masse de la rente diminuera à frs 17,50, son taux demeurant invariable : $23\frac{1}{3}\%$.

Mais pourquoi donc le prix doit-il tomber de 1 franc à 0,50 ? Qu'est-ce qui obligerait le fermier à diminuer son prix, puisque ni la quantité produite ni la demande n'ont changé ? La concurrence d'un autre fermier ? Elle est exclue à cause du monopole de la propriété foncière. Pourquoi donc le propriétaire, qui est assez fort pour s'approprier la différence entre le prix de production et la valeur, ne serait-il pas assez fort pour s'approprier la différence entre la nouvelle productivité et l'ancienne ? Pourquoi, dans l'exemple ci-dessus, ne pourrions-nous pas supposer que le prix restât 1 franc le kg, le profit du fermier francs 7.50 (10 %), et la rente montât de 35 francs à 117,50, absorbant ainsi toute la différence ?

On ne peut voir aucun fondement au postulat de Marx, selon lequel, poussé par la rente, le prix marchand monte jusqu'à concurrence de la valeur individuelle du plus mauvais terrain, puis il s'y accroche et ne bouge plus. Si rien ne peut l'empêcher de monter jusque-là, qui l'empêche de monter au-delà ? A la page 86, vol. IV du même ouvrage, Marx dit que ce n'est pas toujours la valeur individuelle du plus mauvais terrain qui détermine la valeur marchande. Mais qui la détermine alors ? Il semble qu'à ce point, Marx laisse cette détermination à la loi de l'offre et de la demande. Mais quelles en sont les limites ? La limite inférieure est

évidemment le prix de production du plus mauvais terrain. Cela on le comprend. Mais la limite supérieure ? Est-ce la valeur individuelle du plus mauvais terrain ? Cela on ne le comprendrait pas.

Par contre si la limite supérieure est le meilleur terrain éliminé — le terrain marginal comme on dirait aujourd'hui — comme il semble ressortir des développements de la page 92 du même volume, alors la catégorie de la rente absolue devient superflue, tout se réduisant en rente différentielle à partir de ce meilleur terrain éliminé, qui entre en service dès que la « Valeur marchande » a augmenté suffisamment pour assurer à ce terrain le profit moyen. Mais alors on ne modifie la théorie de Ricardo que sur un point secondaire en substituant à l'étalon du plus mauvais terrain en culture celui du meilleur terrain inculte.

La valeur marchande, dit Marx, ne peut jamais être plus grande que la valeur individuelle du produit de la classe la moins productive. Car, dit-il, la valeur marchande doit représenter la valeur réelle.

Oui, si la chose est librement reproductible à cette « valeur réelle » ; Non, si elle ne l'est pas, et dans l'agriculture elle ne l'est pas. Pour un écrit marxien, ces passages manquent singulièrement de rigueur. Il est impossible d'imaginer Marx formulant de telles affirmations gratuites s'il avait préparé lui-même ce texte pour la publication.

Si la valeur marchande, poursuit Marx, est inférieure à la valeur individuelle d'un certain terrain, alors ce terrain n'a qu'une partie de la rente absolue. Mais pourquoi la valeur marchande en serait-elle inférieure ? Parce que sans cela un autre terrain entrerait en service. Donc c'est le meilleur terrain inculte qui détermine la valeur marchande et partant la « rente absolue ». Mais c'est aussi ce même terrain, et par le même mécanisme, qui détermine la rente différentielle. S'il en est ainsi, on ne voit pas très bien à quoi sert cette catégorie de la rente absolue, qui n'a rien d'absolu, puisque certains terrains v échappent, non pas momentanément mais en équilibre, et puisque le même facteur qui détermine cette rente, c'est-à-dire la concurrence des capitaux, détermine aussi ses « dérogations ».

A la page 181, Marx, comme on pouvait s'y attendre, pose lui-même la question qui surgissait dans l'esprit du lecteur depuis le début de ce chapitre :

> « Si la propriété foncière donne au produit la capacité de se vendre à sa valeur, au-dessus de son prix de production, pourquoi ne lui donne-t-elle pas également la capacité de se vendre au-dessus de sa valeur, à un prix monopole quelconque ? »

Mais la réponse qu'il donne est décevante et confirme le lecteur dans son sentiment qu'il ne s'agit point là d'un texte achevé mais de notes disparates que Marx avait consignées en vue d'une rédaction future qu'il n'a malheureusement pas eu le temps d'effectuer. Il serait fastidieux de reprendre cette réponse dans ses détails mais ce qui semble surnager dans ce passage c'est qu'une limite à la hausse de ce prix monopole est posée par la concurrence des produits d'importation.

Il est un fait que n'importe quel monopole national trouve là une de ses limites, une autre étant l'élasticité de la demande. Mais on ne voit pas du tout pourquoi cette limite, imposée par le commerce extérieur, coïnciderait exactement avec la valeur individuelle du plus mauvais terrain national en culture.

Enfin Marx, se référant à Richard Jones, invoque le fait que les améliorations qui tendent à uniformiser les terrains accroissent le produit absolu de chaque terrain ainsi que les rentes.[244] Dans l'argumentation de Marx, ce phénomène confirmerait l'existence d'une rente absolue, puisque l'uniformisation per se doit tendre à la diminution de la rente différentielle.[245]

Cet argument serait valable si nous nous en tenions à l'étalon du plus mauvais terrain en culture. Mais si nous plaçons le point zéro au meilleur terrain éliminé, dans un état donné de besoins sociaux, alors il n'y a rien d'étonnant à ce que les améliorations qui égalisent les terrains en culture accroissent néanmoins la rente totale, puisqu'elles accroissent la *différence* entre l'ensemble des terrains en culture et ce terrain marginal. Il s'agit d'une égalisation par le haut. Si nous supposions une égalisation par le bas, par la détérioration générale des terrains en culture, alors le résultat serait une diminution globale de la rente différentielle. La catégorie de la rente absolue ne semble point nécessaire pour expliquer ces variations.

Faut-il donc, en rejetant la « rente absolue » marxienne et en constatant que la rente différentielle ricardienne dérive des prix et ne les détermine pas, récuser la rente en tant que facteur de prix et partant d'échange inégal ? Il ne nous semble pas qu'on puisse arriver à cette conclusion.

D'abord pour ce qui concerne la rente absolue, nous constatons en regardant de plus près, que ce qui est en cause dans le bref aperçu que nous avons donné du théorème de Marx n'est pas tant l'existence même de cette rente mais sa mesure, notamment la différence entre la valeur et le prix de production. Mais la rente absolue peut très bien exister sans cette mesure et sans cette limite. Si toutes les terres, bonnes ou mauvaises, en culture ou non, sont monopolisées, s'il n'y a pas de terre sans propriétaire, sauf celles qui ne peuvent rien donner, et qui ne sont absolument pas susceptibles

d'être cultivées, alors le meilleur terrain inculte n'entre pas en service lorsque le prix marchand a monté suffisamment pour couvrir son prix de production, mais lorsqu'il a monté suffisamment pour couvrir ce prix de production plus la rente exigée par son propriétaire.

La rente absolue serait par suite le montant de la rente qui serait exigée par le propriétaire du meilleur terrain éliminé si on le lui demandait en location, et la rente différentielle la différence entre le prix de production de chaque terrain cultivé et le prix de production du meilleur terrain éliminé.

S'il en est ainsi, le plus mauvais terrain en culture paie *aussi* une rente, et même une rente double, soit une rente absolue, qui est égale à la rente exigée ou exigible par le propriétaire du meilleur terrain inculte et une rente différentielle qui est égale à la différence entre son prix de production et le prix de production de ce terrain éliminé.[246]

Il est évident que si la réalité économique était parfaitement continue et si chaque propriétaire préférait accepter n'importe quelle rente, aussi minime fût-elle, plutôt que de laisser son terrain en friche — deux hypothèses qui sous-tendent *et* la théorie classique de la rente différentielle *et* le marginalisme moderne — alors la rente absolue disparaîtrait pratiquement, parce que la différence entre les prix de production de deux terrains situés aussi près l'un de l'autre, que le plus mauvais terrain cultivé et le meilleur terrain non-cultivé, serait négligeable, et parce que la concurrence entre les propriétaires terriens serait telle que celui du second terrain se contenterait, afin de trouver lui aussi un fermier, d'une rente si petite, que la somme des deux serait aussi négligeable, et nous pourrions alors dire pertinemment que le plus mauvais terrain cultivé ne paie pas de rente.

Mais la réalité n'est pas continue d'une part, et la concurrence entre les propriétaires, comme toute concurrence d'ailleurs, est loin d'être parfaite d'autre part. La différence de fertilité entre deux terrains voisins sur l'échelle des rendements n'est généralement pas une somme sans signification, et surtout un propriétaire ne met généralement pas la location de son terrain aux enchères publiques pour l'affermer sur l'heure. Il cherche son fermier à son aise, il espère — le rendement de chaque terrain n'est pas établi en centigrammes par une analyse de laboratoire et n'est pas affiché aux portes de la Mairie ; il fait l'objet d'une estimation subjective — il considère normal d'attendre quelque temps plutôt que de « sacrifier » son terrain, il s'obstine — des considérations d'amour-propre interviennent — il préfère perdre de l'argent plutôt que d'avoir l'air d'être dupé, il est irrationnel ; bref c'est un homme, ce n'est pas la machine

électronique infaillible que les marginalistes ont mise à la place de chaque agent économique. Mais le seul fait que chaque propriétaire est disposé à attendre et attend effectivement un certain temps entre un fermier et l'autre, et, quoiqu'il arrive, ne descend pas en-dessous d'une certaine limite qu'il considère, lui, comme équitable pour des raisons qui n'ont rien à voir avec les lois économiques objectives, *stérilise* automatiquement une partie de l'offre et équilibre le marché à un niveau supérieur à celui qui eût été atteint si les agents économiques avaient agi selon la « rationalité » marginaliste, de sorte que ce qui était une attitude subjective et irrationnelle dans le chef de chacun devient ex post un comportement extrêmement rationnel et efficace puisque c'est cela qui sauve les rentes et surtout cette rente du plus mauvais terrain en culture, qui est un fait d'observation indiscutable mais que l'Economie Politique pure n'a jamais pu digérer.

Pour combattre cette rente-du-plus-mauvais-terrain-en-culture, les auteurs classiques emploient des artifices fragiles. « Si le sol, dit J. St. Mill, qui ne peut donner de rente est retiré de la culture par l'obstination des propriétaires à demander une rente... l'augmentation du produit que les besoins de la société demanderaient, serait entièrement obtenue... non par une extension de la culture mais par une application accrue de travail et de capital sur la terre déjà cultivée... Par conséquent, même s'il était exact qu'il n'y a jamais de terre cultivée (sans rente)... il serait néanmoins vrai, qu'il y a toujours quelque capital agricole qui ne paie pas de rente, parce qu'il ne rend rien au-delà du taux ordinaire de profit... »[247]

Et d'où Mill tient-il donc que le rendement de ce capital additionnel dans une « terre déjà cultivée » serait suffisant pour couvrir le prix de production, afin que le fermier préférât cette solution à l'affermage du meilleur terrain inculte quand bien même il serait obligé de payer la rente que son propriétaire obstiné exige ? L'argument serait valable, si J. St. Mill s'était borné à dire que le rendement de la culture intensive constitue une autre limite, à côté de celles que nous avons énumérées — concurrence extérieure, élasticité de la demande — aux rentes qui seraient engendrées par la culture extensive. Tous les prix monopoles sont limités par quelque chose et la rente foncière aussi.

Cependant tout monopole, agricole ou industriel, engendre une double rente, absolue et différentielle, et Marx avait raison en dépit du fait que le malheureux brouillon qu'il nous a laissé trahisse fâcheusement sa cause. Un monopole n'est pas tenu à aligner son prix sur le prix de production ou sur la valeur de l'entreprise la moins productive de la branche. Il a à compter avec l'élasticité de la demande et éventuellement avec la

concurrence étrangère, les produits de substitution, etc. ; il n'a pas à compter avec la productivité de l'entreprise la moins bonne de son groupe. Rien n'exclut qu'il donne une rente à l'entreprise la moins productive. Dans ce cas toutes les autres entreprises du même groupe auront nécessairement *et* cette rente *et* la rente différentielle provenant de la productivité différentielle.

Donc la rente absolue existe et cette rente-là est incontestablement un facteur de prix et d'échange inégal. Si une rente absolue est intercalée dans notre tableau (*fig.* 1) la courbe de l'offre O — O' se déplacera vers la gauche, vers la position O_1 — O'_1, et quelle que soit la courbe de la demande, elle sera coupée par cette dernière à un point situé plus haut qu'auparavant dans l'échelle des prix (*fig.* 2).

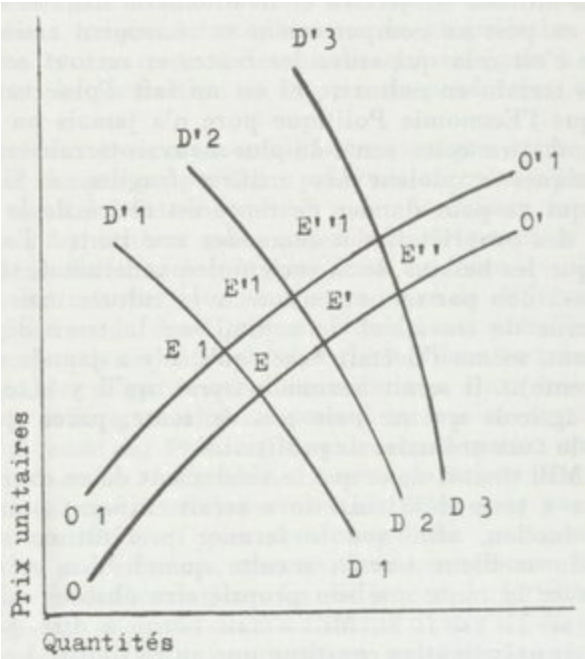


Fig. 2

3. - Rente différentielle - déterminant les prix

Si, en ce qui concerne la rente absolue, le problème semble résolu, la rente différentielle elle-même est-elle aussi sûrement que le croyaient les classiques l'effet des prix au lieu d'en être la cause ? La meilleure façon de s'y prendre pour répondre à cette question serait d'examiner ce qui se passerait si la propriété foncière n'existait pas.

Ricardo, comme nous l'avons vu plus haut, est catégorique sur ce point. Même si les propriétaires terriens renonçaient à leur rente, le prix du produit ne diminuerait pas. La rente différentielle subsisterait et serait

empochée par les fermiers.

Le nœud du problème est là. Le raisonnement de Ricardo est juste à condition de supposer que le fermier du meilleur terrain conserve d'année en année un *droit exclusif* sur son lot. Mais alors il ne s'agit pas d'une abolition de la propriété foncière mais de sa transmission aux capitalistes eux-mêmes. Et rien n'exclut évidemment qu'une personne physique ou juridique rassemble les deux attributs, celui du capitaliste et celui du propriétaire. Le fait par ailleurs d'abolir le titre formel de propriété ne change rien à l'affaire si le contenu réel de ce droit subsiste et est exercé par le fermier lui-même.

Si par contre on pouvait imaginer un système où personne n'aurait un droit exclusif sur la terre, même pas celui qui l'aurait cultivée dans le passé, en supposant par exemple que les terres fussent réallouées périodiquement par un tirage au sort, *alors le prix marchand ne serait pas aligné sur le prix de production du plus mauvais terrain mais sur le prix de production moyen.*

Il en est ainsi avec la pêche, il en est de même avec la chasse dans les pays où elle se pratique sur des terrains vacants et sans propriétaire. Pour des raisons imprévisibles qui tiennent du pur hasard, la productivité des pêcheurs n'est pas la même. Nul ne peut savoir à coup sûr d'avance quel est l'endroit le plus propice pour la pêche, tel ou tel jour. Et même s'il le savait il ne pourrait peut-être pas en profiter, la mer étant à la disposition du premier arrivé pour y jeter ses filets et aucun lien naturel, qui pût entraîner une priorité, n'étant créé entre l'équipement du pêcheur et l'élément naturel dans lequel il évolue, à l'encontre de l'agriculture où un tel lien se crée inéluctablement entre le capital investi et la base matérielle de la production.

Ainsi il n'est pas nécessaire que le prix du poisson laisse le taux général de profit à la moins chanceuse des pêcheries, pour qu'un nouveau capital s'investisse dans cette branche. Dès que ce prix laisse pour la branche entière un taux *moyen* de profit, qui dépasse tant soit peu le taux général, de nouveaux capitaux y affluent, puisque chaque nouvel entrepreneur peut raisonnablement espérer obtenir, lui aussi, ce taux moyen. Cette concurrence empêche le prix du poisson de s'élever au-delà de ce point et la rente différentielle est impossible.

La même chose se produit aussi en agriculture, si, malgré la fixation du capital à la terre déjà cultivée et les conditions de priorité qui sont ainsi créées et qui pourraient à première vue engendrer une rente, la terre non-cultivée et sans propriétaire se trouve en quantité pratiquement illimitée et sa productivité ne peut pas être connue exactement à l'avance. Ce fut le

cas aux Etats-Unis au XVIIIe et jusqu'au milieu du XIXe siècle, ce fut aussi le cas dans les colonies africaines avec les plantations européennes de café, de sisal, de cacao, de caoutchouc, les palmeraies, etc. En déclarant vacantes toutes les terres qui n'étaient pas cultivées ou qui n'étaient pas occupées individuellement, selon la fiction juridique européenne qui ne reconnaissait pas la propriété collective (tribale), les puissances colonisatrices ont mis à la disposition des colons des étendues immenses sans autre paiement qu'une taxe minime et négligeable par rapport au capital qui devait y être investi[248].

Au gré d'une prospection nécessairement incomplète, de l'intuition, de la chance, chacun choisissait et obtenait une concession. Mais l'étendue des terres vacantes, les difficultés de pénétration, étaient telles qu'il n'y avait aucune raison de supposer que les premiers planteurs eussent touché les terres les plus fertiles. Ils ne prospectaient d'ailleurs que selon les possibilités d'accès. De nouvelles voies de circulation ouvraient de nouvelles régions à la prospection et à l'installation. Ainsi le centième ou le millième concessionnaire avait les mêmes chances que le premier. Dans ces conditions pour qu'un capitaliste investît, par exemple, dans le café, il n'était point nécessaire que le prix fût tel qu'il permît à la plus mauvaise plantation de réaliser le taux général de profit ; il suffisait que le prix fût celui auquel la plantation moyenne réalisât ce taux, puisque ce nouveau capitaliste avait autant de chances de tomber sur un terrain supérieur que sur un terrain inférieur à cette moyenne.

C'est ce qui se passe d'ailleurs dans l'industrie. Les rendements des entreprises de la même branche sont différentiels, mais lorsque le facteur de la différenciation n'est pas monopolisable et monopolisé, mais est tout simplement constitué par la qualité de la gestion, de l'organisation, ou par ces mille impondérables et imprévus qui font le succès d'une entreprise alors, ce n'est pas nécessairement la dernière-née des entreprises qui a le moindre rendement, comme le croient les marginalistes, mais chaque nouvelle entreprise a les mêmes chances que les autres. Cela fait que lorsque, par exemple, il y a à la bourse une émission d'actions d'une usine d'appareils électroniques, aucun investisseur ne va chercher combien gagne la plus mauvaise des usines électroniques existantes, mais quel est le rendement *moyen* des actions électroniques, et c'est en fonction de ce rendement qu'il prend sa décision. Il souscrit donc à ces actions, bien que des entreprises marginales déjà existantes, non seulement ne réalisent pas le profit moyen, mais puissent essuyer des pertes.

Il est clair que dans ces conditions le prix ne peut monter au-delà du prix de production moyen, et la rente différentielle est exclue. Il en va tout

autrement si la production dans une branche dépend d'un monopole quelconque, patente, licence, royalty, propriété foncière, etc.

Nous pouvons donc conclure que même si la concurrence des propriétaires fonciers empêchait la formation de la rente absolue, le seul fait de l'existence de la propriété foncière, qu'elle soit ou non séparée de celle du capital, entraîne le renchérissement du produit par rapport à la situation où cette propriété foncière n'existerait pas, et fait donc payer par l'acheteur étranger, en cas d'exportation, un tribut qui ne correspond à aucun service productif et qui ne coûte rien à la collectivité exportatrice, ni en travail, ni en temps.

Par ailleurs une division internationale du travail, basée sur le coût de production, dans lequel la rente est comptée, là où elle existe, ne peut correspondre à l'optimum mondial, recherché par les classiques et les libéraux modernes. Un changement institutionnel qui abolirait ou réduirait la rente, rendrait certaines spécialisations caduques, même si les conditions objectives de production n'avaient pas changé.

Enfin ce tribut n'est ni utile, ni nécessaire au développement du capitalisme en général. La propriété foncière, quoique affligeant la plupart des modèles capitalistes réels, n'est pas un élément constitutif de tout modèle capitaliste possible. On peut même dire que la tendance du capitalisme en général a toujours été de restreindre la rente foncière ou d'éviter sa création[249].

4. - Des quasi-rentes

Une sorte de rente non-foncière qui est incontestablement un facteur de prix, ce sont les royalties pétroliers. La structure des coûts en 1963 était la suivante :

	En dollars U.S.A. la tonne		
	Coûts de Production	Royalties	Total
Etats-Unis	18 à 21	—	18 à 21
Venezuela	5,5 à 5,7	6 à 7	12 à 12,5
Moyen-Orient	2,3 à 2,5	5	± 7,5

Prix de vente du pétrole brut au M.O., ± $ 12,50 la tonne.

En 1959 les quatre principaux pays pétroliers du Moyen Orient ont touché les royalties suivantes :

Iran	$ 252	millions
Irak	$ 242	»
Arabie Séoudite	$ 315	»
Koweit	$ 345	»
Total $	1.154	»

La population étant :

Irak	6 1/2	millions
Iran	19	»
Arabie Séoudite et Koweit	9 ½	»
	35	»

les royalties ont représenté plus de $ 30 par tête. Pour le Koweit et le Katar ces royalties représentent environ $ 1.600 par tête, ce qui rangerait ces petits pays au premier rang des pays développés si ces sommes étaient utilisées à l'intérieur, que ce fût pour la consommation ou pour l'investissement. Mais ces sommes, dans leur plus grande partie et notamment pour ce qui concerne l'Arabie Séoudite et le Koweit, ne sont utilisées par personne, ni par le peuple ni même par les potentats qui les touchent. British Petroleum envoie un chèque au Roi de l'Arabie Séoudite ou au Cheik du Koweit. Eux envoient ce chèque à leur Banque à Londres. Ils reçoivent en retour un autre bout de papier qui s'intitule « note de crédit » plus un carnet de chèques à leur nom. Avec cela ils achètent probablement quelques Rolls Royce et quelques fusils de chasse de grande classe ; puis ils se rendent à Londres et s'offrent le service d'un grand hôtel pendant une ou deux semaines : ils goûtent le saumon fumé d'Ecosse et les cotelettes du meilleur mouton anglais ; ils se payent quelques bijoux, quelques costumes, quelques futilités. C'est à peu près tout ce que l'Arabie Séoudite ou le Koweit reçoivent comme valeurs réelles — si tant est que tout ce qui a été énuméré ci-dessus est valeur réelle — du chef des royalties pétrolières. Le tout ne dépasse pas quelques centaines de milliers de Livres par an, alors que les royalties s'élèvent à des centaines de millions. Le reste est un jeu d'écritures. Leur solde créditeur s'accumule dans les livres de leur banquier. Un jour ils donnent l'ordre d'acheter telle action. Aussitôt la Banque leur envoie une note de débit d'une part, un

certificat de dépôt d'autre part de x actions de la Société y ou z. Encore deux papiers qui se compensent l'un l'autre. Ensuite la Banque encaisse les coupons pour eux et leur envoie une note de crédit — une de plus ! Et le jeu continue. Et ils se croient milliardaires.

Ce qui s'est passé en réalité, c'est que les compagnies pétrolières ont versé effectivement des milliards mais pas à eux ni à leur pays mais à l'Angleterre et aux autres pays industrialisés — grands consommateurs de pétrole — où une partie de ces sommes se trouve finalement investie par le jeu des opérations boursières. Finalement le prix effectif que ces pays riches paient pour le pétrole n'est pas $ 12,50 la tonne, mais $ 7,50 ou 8, la majeure partie des $ 5 de royalties leur faisant retour. Ceci est une autre forme d'exploitation indirecte des pays sous-développés, peut-être encore plus subtile que l'Echange Inégal, mais qui dépasse le sujet de la présente étude.

Cependant, et ceci est capital, si les compagnies étrangères étaient chassées du Moyen-Orient et des compagnies nationales prenaient leur place, le résultat serait encore plus désastreux pour les pays arabes. Comme dans ce cas il faut supposer que les royalties seraient abolies, la concurrence interarabe, ferait s'aligner le prix du pétrole sur son prix de production, soit aux environs de $ 7,50 la tonne, et les pays producteurs perdraient même cette partie des royalties qui leur revient en valeurs réelles, ce qui ne changerait peut-être rien dans le cas de l'Arabie Séoudite et du Koweit mais qui constituerait un manque à gagner considérable pour l'Irak et l'Iran. Comme le remarque très justement John Strachey, dans ce cas, l'Angleterre gagnerait en « terms of trade », tout en perdant au chapitre de revenus d'investissements étrangers[250]. Aussi paradoxal que cela puisse paraître, la présence des compagnies étrangères a induit les gouvernements arabes à instaurer une rente qui a empêché le prix du pétrole du Moyen-Orient, déjà très bas (moins que la moitié du prix américain) de s'avilir davantage par le mécanisme de l'échange inégal[251].

III. - Impôts indirects

1. - Les impôts indirects en tant que facteur

Ainsi que nous l'avons déjà dit au premier chapitre, les impôts indirects remplissent les conditions de notre définition du facteur puisqu'ils

constituent incontestablement un droit établi sur un premier partage du produit économique de la société. Il n'en va pas de même pour les impôts directs qui, eux, constituent un droit établi sur un deuxième partage, une sorte de redistribution de ce produit.

On peut même dire que les impôts indirects constituent le facteur par excellence des prix relatifs, puisque dans la répartition du produit économique de la société ce qui distingue le premier partage du second, c'est justement le fait que le premier se fait *indirectement*, soit, par les prix relatifs, alors que le second se fait *directement* par transfert immédiat d'un sujet économique à un autre. Le qualificatif même d'indirect ne repose que sur cette distinction, car il n'existe aucun autre mécanisme de partage indirect que celui des prix. Par contre les impôts directs peuvent dans certaines circonstances influencer le niveau général des prix, mais ne peuvent en aucune façon influencer les prix relatifs.

Enfin ici, il n'y a aucune contestation possible sur le sens de la détermination. Les impôts indirects sont l'effet d'un acte volontariste, indépendant des lois « objectives » du marché et même préalable au jeu de ces lois. Car il ne faut pas confondre l'obligation dans laquelle se trouve celui qui impose une taxe de tenir compte des réactions prévisibles du marché, avec la dépendance des prix. Cette obligation concerne le souci de fixer un taux compatible avec une certaine situation, pour augmenter le rendement de l'impôt et ne pas provoquer des perturbations préjudiciables à l'activité économique. Mais finalement, quel que soit ce taux, bon ou mauvais, bien ou mal calculé, trop haut ou trop bas, bénéfique ou maléfique, il n'en produira pas moins tous ses effets sur les prix d'équilibre.

Si, comme nous l'avons montré, le salaire est fixé à l'avance sur ses propres données, et si le taux de profit de la branche, frappée par l'impôt indirect, doit dans tous les cas s'aligner sur le taux de profit moyen, la taxe ne peut se répercuter que sur les prix, sauf l'incidence minime sur le profit de la branche par la réduction du taux général de profit qu'entraîne le montant même de la taxe. Dans l'hypothèse d'une circulation mondiale des capitaux, cette incidence est absolument négligeable.

2. - Les effets des taxes à l'exportation et à l'importation sur les termes de l'échange et sur la balance commerciale

Les classiques et les néo-classiques ne semblent pas avoir tenu compte de ce qui précède, qui font dépendre de l'élasticité de la demande la répercussion de la taxe sur le prix. A ce propos, nous avons cité à

l'Introduction Ricardo, J. St. Mill, Bastable, Taussig, Sidgwick, Edgeworth et Marshall. Avec des différences de langage et des nuances de conception, tous ces auteurs s'accordent généralement pour dire en substance que, dans le domaine du commerce extérieur, l'incidence d'une taxe à l'exportation sur l'acheteur étranger est fonction décroissante de l'élasticité de la demande extérieure et celle d'une taxe à l'importation sur le vendeur étranger est fonction croissante de l'élasticité de la demande intérieure. En d'autres termes, plus la demande extérieure pour un produit exporté est élastique moins importante sera l'amélioration des termes de l'échange à la suite d'une taxe à l'exportation, et plus la demande nationale pour un produit importé est élastique, plus importante sera l'amélioration des termes de l'échange à la suite d'une taxe à l'importation.

Cette affirmation ne peut être comprise que si l'on identifie ou l'on confond les termes (nets) de l'échange, « terms of trade » ou « net barter terms of trade » avec les termes de la balance commerciale, « gross barter terms of trade ». Si la demande extérieure pour un produit donné est très élastique, sensiblement au-dessus de l'unité, le volume des exportations du pays producteur peut baisser considérablement à la suite d'une taxe à l'exportation qui renchérit le produit en question. Cela peut avoir des conséquences fâcheuses sur la balance commerciale de ce pays et sur son équilibre économique, *mais ses termes de l'échange vont s'améliorer en proportion de la taxe.* Car on ne voit pas comment on pourrait empêcher le prix du produit de monter en proportion de la taxe, si ce n'est dans le très court terme.

Seule exception : le cas des rendements décroissants. Dans ce cas, si la demande extérieure est fort élastique, l'incidence de la taxe se partagera selon la pente des deux courbes, celle des rendements et celle de la demande, entre une augmentation du prix payé par l'acheteur et une diminution du coût de production du produit. Alors les termes marchands de l'échange s'amélioreront moins qu'en proportion de la taxe, *mais les termes factoriels, simples et doubles, s'amélioreront en stricte proportion de la taxe*, puisque la partie de la taxe que l'acheteur étranger ne paiera pas sera gagnée par l'économie nationale sous forme de diminution du coût pur.

La courbe de la demande D-D' étant donnée (*fig. 3*), le prix d'équilibre sans taxe est E. Si l'on applique une taxe AA', la courbe de l'offre OO'

sera décalée à OT-OT’, parallèle à 0-0’, puisque la taxe est la même pour toutes les quantités. (E’Z = AA’). Le prix d’équilibre avec taxe est E’. Toutes autres choses étant égales et le prix de la marchandise contre laquelle se fait l’échange étant supposé inchangé, les termes marchands se sont améliorés de N’M’, don’c en proportion moindre que la taxe, puisque N’M’ < AA’, mais les termes factoriels simples ou doubles se sont améliorés proportionnellement à la taxe puisque FT = AA’. La partie de la taxe FT — N‘M’, que l’acheteur ne paie pas est gagnée par le pays vendeur sous forme de diminution du coût unitaire, puisque le coût, qui était AB pour une quantité Q, est devenu A’B’ pour une quantité Q’.

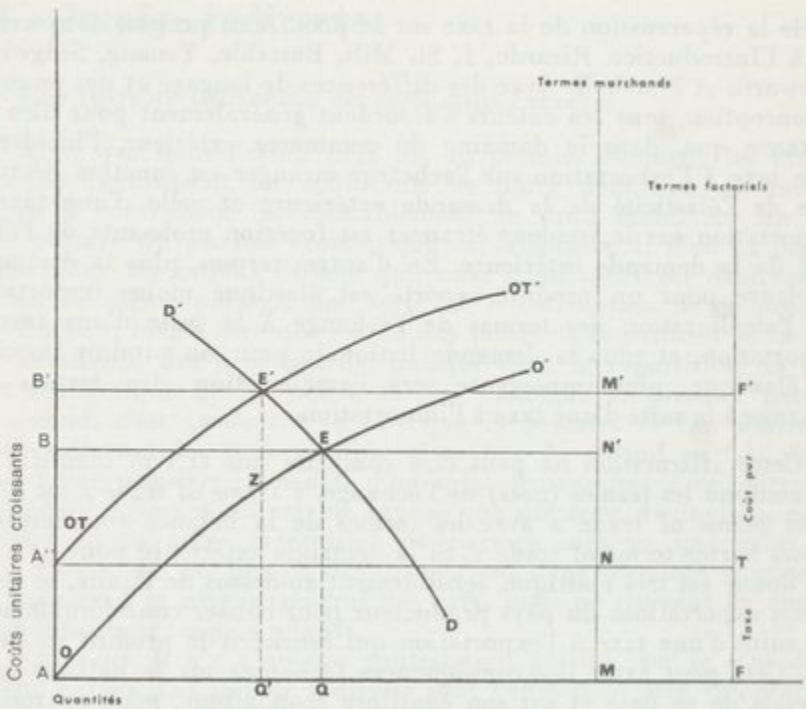


FIG. 3

Mais :

$$AB = AA' + A'B$$

et

$$A'B' = A'B + BB'$$

donc :

$$A\,B — A'B' = AA' + A'B — (A'B + BB)$$

ou :

AB — A’B’ = AA’ — BB’

ou :

AB — A’B’ = FT N’M’

donc

Diminution du coût unitaire = Taxe moins augmentation du prix d’équilibre.

En parcourant la littérature économique à ce sujet on a souvent l’impression qu’on oublie trop facilement que les termes de l’échange n’ont rien à voir avec les quantités exportées ou importées, mais uniquement avec les prix unitaires. Très souvent les économistes croient raisonner en termes d’échange et de revenu national, alors qu’ils raisonnent en termes de balance commerciale.[252]

Par contre la taxe à l’importation, quelle que soit l’élasticité de la demande intérieure pour le produit importé, ne peut en aucun cas influencer les termes de l’échange, ni marchands ni factoriels, mais elle peut améliorer la balance commerciale, plus ou moins, selon l’élasticité de la demande. Sauf, encore une fois, le cas des coûts croissants chez le vendeur étranger ; dans ce cas l’amélioration de la balance commerciale par la diminution de la quantité importée entraînera une diminution du coût et du prix d’équilibre et améliorera les termes marchands et les termes factoriels simples, mais pas les termes factoriels doubles. Cependant dans le cas des coûts croissants il y a dans la pratique une différence considérable entre une taxe à l’exportation et une taxe à l’importation. La première agit sur la demande globale et la réduction de celle-ci produit tous ses effets sur les coûts — nous devons supposer que le ou les pays qui appliquent la taxe sont les seuls ou les principaux exportateurs sans quoi la taxe devient impraticable — tandis que la seconde n’agit que sur une petite partie de la demande, celle du pays importateur qui applique la taxe, et à moins de supposer que ce pays est le principal consommateur du produit taxé, la diminution de cette demande aura le plus souvent une incidence négligeable sur la courbe des coûts de production. La différence provient du fait qu’on est souvent producteur unique ou quasi unique, mais très rarement consommateur unique ou quasi unique d’un produit.

Pour résumer :

a) *Coûts constants — demande inélastique.*

La taxe à l'exportation retombe entièrement sur le consommateur étranger et améliore tous les termes de l'échange marchands et factoriels.

Elle améliore la balance commerciale.

La taxe à l'importation n'influence ni les termes de l'échange ni la balance commerciale.

b) *Coûts constants — demande élastique.*

Taxe à l'exportation : même amélioration des termes de l'échange que ci-dessus. Tendance à la détérioration de la balance commerciale en raison directe du degré de l'élasticité de la demande.

La taxe à l'importation n'influence nullement les termes de l'echange. Elle tend à améliorer la balance commerciale en raison directe du degré de l'élasticité.

c) *Coûts croissants — demande inélastique.*

Taxe à l'exportation : même amélioration des termes de l'échange qu'en (a).

Amélioration de la balance commerciale.

Taxe à l'importation : aucune influence ni sur les termes de l'échange ni sur la balance commerciale.

d) *Coûts croissants — demande élastique.*

Taxe à l'exportation : amélioration partielle des termes marchands ; amélioration totale — à concurrence de la taxe — des termes factoriels simples et doubles.

Tendance à la détérioration de la balance commerciale en raison directe du degré de l'élasticité.

Taxe à l'importation : Si la consommation du pays a un poids spécifique significatif dans la consommation mondiale, ses termes marchands et factoriels simples sont améliorés. Pas d'influence sur les termes factoriels doubles.

Tendance à l'amélioration de la balance commerciale en raison directe du degré de l'élasticité.

Enfin si les coûts sont décroissants et la demande est élastique — si la

demande est inélastique les effets sont les mêmes quels que soient les coûts, puisque l'élasticité de la demande constitue justement la condition de fonctionnement de la non-proportionnalité des coûts — alors la taxe à l'exportation améliore les termes marchands de l'échange plus que proportionnellement à la taxe et les termes factoriels simples et doubles proportionnellement à la taxe. Elle tend à détériorer la balance commerciale en raison directe de l'élasticité de la demande. La taxe à l'importation, sous la même réserve qu'en (d), — poids spécifique significatif de la consommation du pays considéré — tendra à détériorer les termes marchands et les termes factoriels simples mais non les termes factoriels doubles. Elle tendra à améliorer la balance commerciale.

3. - Les taxes à l'exportation - moyen de défense des pays faiblement développés

Il résulte de ce qui précède que la taxe à l'exportation peut être un instrument très utile, notamment entre les mains des pays sous-développés en vue de redresser leurs termes de l'échange affligés par l'inégalité de l'échange provenant des bas salaires. Les salaires ne pouvant être relevés, ni généralement dans le pays, ni sélectivement dans les secteurs d'exportation, le seul moyen qui reste à ces pays d'empêcher l'excédent de plus-value de se déverser à l'extérieur par le truchement de l'échange inégal, c'est de compenser l'inégalité du taux de la plus-value par une taxe à l'exportation. La taxe augmente la contre-valeur monétaire de la marchandise sans augmenter ni les coûts réels sociaux de sa production, ni le profit du capitaliste producteur.

Ce dernier point est important parce que, sans changement structural du système concurrentiel intérieur, un relèvement artificiel du prix de vente par voie d'accords internationaux, tel qu'on l'a déjà expérimenté, notamment pour le café et le cacao, entraîne un surprofit des entreprises productrices et partant un afflux de capitaux dans la branche et une surproduction, qui ont vite fait de crever tous les planchers de prix éventuellement fixés par les Conférences. Les fixations de quotas d'exportation ne s'en révèlent pas moins vaines dans la pratique.

D'abord ces quotas, basés nécessairement sur l'extrapolation des exportations précédentes sont très longs et très difficiles à négocier. Le développement de la production de chaque pays exportateur étant très différentiel, il est pratiquement impossible de trouver des années de référence qui contentent tout le monde. Les critères généraux qu'on pose à l'ouverture des conférences, sont vite battus en brèche par les critères

sélectifs qu'on est obligé de plus en plus et à mesure que la Conférence s'allonge d'adopter pour en finir avec les objections de certains négociateurs particulièrement coriaces.

Suivant qu'il s'agisse d'un grand producteur dont l'exportation pèse d'une manière significative sur le marché mondial ou d'un petit producteur dont l'exportation est plus ou moins marginale, les positions ne sont pas les mêmes. Les petits ont tendance à faire chanter les grands. Il est rare d'aboutir à un accord de cette nature sans quelques défections, qui, quelques insignifiantes qu'elles soient, constituent un exemple pernicieux et un germe de dissension pour l'avenir. Finalement, si et lorsque l'accord est conclu, bien des signataires ont le sentiment d'avoir été lésés et attendent déjà la prochaine révision. Comme ces accords et ces révisions se font sur la base du potentiel de production existant, chacun de ces pays a intérêt à laisser s'élargir ce potentiel en dépit de toutes les restrictions recommandées ou imposées par l'accord.

L'application même de ces accords implique une procédure compliquée et tracassière tant pour les pays producteurs que pour les pays consommateurs, qui contrarie singulièrement les principes de la libre entreprise qui sont par ailleurs maintenus en vigueur. Dans la mesure même où ces accords s'avèrent tant soit peu efficaces, c'est-à-dire, où ils sont suivis d'un certain relèvement des prix, la pression d'une surproduction, que rien ne peut enrayer, devient irrésistible.

Toutes les qualités du produit ne sont pas influencées au même degré par une stabilisation éventuelle du marché. Un relèvement général des prix à la suite d'une pénurie artificielle provoquée par les quotas, bénéficiera, selon la structure de la demande, davantage aux producteurs de certaines qualités qu'à ceux de certaines autres.

A chaque amélioration momentanée de la demande, les demandes d'exportation hors-quota affluent à l'organisme directeur. Les exportations frauduleuses se multiplient. Le trafic de faux certificats d'origine aussi. Tel pays qui par erreur ou par l'habileté de ses négociateurs a obtenu un quota trop généreux, se trouve parfois dans l'impossibilité de le remplir. Normalement il devrait perdre cet excédent à la prochaine révision. Mais tel autre pays a une production qui dépasse son quota parce qu'il n'a pas voulu ou n'a pas pu restreindre sa production. Normalement il devrait détruire cet excédent ce qui l'inciterait à prendre des mesures plus efficaces de restriction de sa production. Mais alors le premier pays qui a un quota disponible et pas de produit à vendre, vend des certificats d'origine à l'autre qui a du produit mais pas de quota. Si les deux pays sont voisins et leur production s'écoule par le même port, cette opération semi-

clandestine, menée avec la complaisance plus ou moins tacite des autorités locales, est considérablement facilitée. Finalement, au lieu d'adapter la production aux quotas, on adapte automatiquement et d'une façon avouée ou inavouée les quotas à la production, ce qui finit par vider le système de tout son sens.

*

Imaginons par contre l'établissement d'une taxe mondiale à l'exportation, une sorte d'accise internationale, exprimée en pourcentage sur la mercuriale du moment, perçue par un organisme international, installant ses correspondants à tous les ports d'exportation et dont le produit serait restitué au pays exportateur, sous forme, par exemple, d'un fonds pour le développement, avec seule exclusion le retour direct ou indirect à la branche exportatrice. Tous les inconvénients des accords directs de relèvement des prix ou de quotas, énumérés ci-dessus, sont éliminés. Le relèvement des prix sera obtenu automatiquement, sans accroc et sans contrarier les mécanismes de la libre concurrence qui régissent le commerce international. La production et la consommation s'égaliseront d'elles-mêmes au nouveau point d'équilibre conditionné par une éventuelle élasticité de la demande. La taxe ne modifie pas le statu quo relatif des pays producteurs et toutes les frictions de ce chef sont éliminées. La fraude est beaucoup plus difficile. Il reste le risque d'un retour partiel ou total de la taxe aux producteurs, éventuellement par une diminution des taxes à l'exportation, déjà existantes dans les pays producteurs. Outre que ce procédé sera interdit par l'accord, ce risque sera pratiquement inexistant, si le procédé de restitution qu'on adoptera est tel que pour exclure tout passage par le budget de l'Etat, notamment s'il prescrit la création d'un fonds spécial, indépendant de ce budget. Comme dans les pays sous-développés les recettes douanières constituent la partie la plus importante du budget, une fois instaurées, il est très difficile de les abolir, surtout si le seul motif de cette abolition est l'intention de frauder un accord international dont les effets bénéfiques se feront sentir sans délai, sous forme d'avoirs sur le fonds spécial de développement qui sera institué. N'oublions pas aussi que les sanctions qui, dans tout autre accord, se limitent à l'exclusion, que le pays contrevenant très souvent souhaite, ici peuvent avoir une portée beaucoup plus grande, puisque l'organisme international, chargé de la perception de la taxe, sera à tout moment débiteur du pays récalcitrant.

Enfin avec ce système on aura beaucoup moins besoin qu'avec celui des

quotas ou du relèvement contractuel des prix, de la coopération des pays consommateurs. Du point de vue de l'éthique des rapports internationaux, il s'agirait là d'une mesure de légitime défense que les pays pauvres pourraient prendre sans complexe, pour s'assurer une juste restitution partielle des pertes provenant de leurs termes de l'échange.

6

Les coûts comparatifs

I. - La division internationale du travail

1. - Généralités

Dans l'esprit de ses auteurs et dans sa formulation, la portée du théorème des coûts comparatifs est double : a) Sur le plan de la formation de la valeur internationale, il renverse le sens de la détermination, de sorte que ce ne soient plus les quantités et les rémunérations relatives des facteurs qui déterminent les prix d'équilibre, mais les élasticités réciproques de la demande et partant les prix de marché qui déterminent les rémunérations des facteurs.[253] b) Sur le plan de la division internationale du travail, il assure un optimum *relatif*, chaque pays se spécialisant dans les branches dans lesquelles il possède un avantage comparatif.[254]

En contestant l'hypothèse classique fondamentale de la non-concurrence du facteur capital, nous avons récusé, dans les chapitres qui précèdent, la formation de la valeur internationale selon les « coûts comparatifs ». Il nous reste maintenant à examiner l'optimisation prétendue sur le plan de la division internationale du travail.

En abordant ce sujet, une première constatation s'impose : Une optimisation de la production sur le plan mondial ne peut être conçue que, soit comme une économie de travail humain pour un résultat économique déterminé, soit comme l'obtention d'un résultat économique supérieur avec la même somme de travail humain, que ce soit du travail direct (travail vivant) ou du travail indirect, dépensé pour produire les moyens de production (travail passé).

Or, dans le système de l'économie marchande, ce ne sont pas les quantités des facteurs dépensés dans la production, qui sont le déterminant *immédiat* de la spécialisation, mais leurs coûts monétaires. Par conséquent l'optimisation par le jeu des coûts comparatifs ne peut avoir de sens, sur le

plan mondial, que si entre les coûts monétaires et les coûts réels, entre les rémunérations des facteurs et leurs quantités, il y a une correspondance telle, qu'une comparaison faite selon les prix de production des entreprises capitalistes, agent *immédiat* de la spécialisation, donne dans *tous* les cas les mêmes résultats qu'une comparaison faite selon les coûts sociaux des pays intéressés.[255]

Les classiques semblent croire à cette correspondance. Nous verrons dans les paragraphes qui suivent qu'on ne peut l'admettre que sous certaines conditions si restrictives, que l'optimisation revendiquée perd toute sa portée pratique.

Mais une question préalable surgit ici : Sommes- nous autorisés en tout état de cause à utiliser les coûts monétaires ou les prix de production quand nous parlons des coûts comparatifs ricardiens ? Selon certains auteurs cela n'est pas possible. C'est pourquoi, avant d'étudier les conditions dont il est question ci-dessus, nous croyons devoir d'abord déblayer le terrain en examinant un argument dont les adversaires des coûts comparatifs ont fait un grand cas, mais qui n'est, à notre avis, qu'une vaine querelle provenant d'une singulière incompréhension du langage de Ricardo.

2. - Les termes de la comparaison

Ricardo ayant eu le malheur de construire son exemple en termes d'heures de travail, ses détracteurs lui ont fait un mauvais procès. Ainsi Ohlin croit que les économistes classiques « sont revenus sur leurs pas » et ont préféré, en traitant du commerce international, raisonner sur la base de la simple valeur-travail non-transformée. Angell formule à peu près le même reproche mais considère que le problème est résolu sur la base même de la théorie de la valeur-travail, puisque, si les prix sont déterminés par les coûts en travail, une comparaison des uns donne les mêmes résultats qu'une comparaison des autres. (En quoi il se trompe doublement, car il est tout aussi faux de dire que les coûts en travail constituent un élément indispensable de la théorie des coûts comparatifs, que de croire que selon Ricardo la comparaison selon *ces* coûts donne les mêmes résultats que la comparaison selon les prix). Samuelson déclare aussi que la loi des coûts comparatifs est un théorème dérivé du troc, qui ne s'applique pas nécessairement à une économie monétaire.[256] Enfin comme nous avons eu l'occasion de le signaler à l'Introduction, Maurice Byé reproche également à la théorie des coûts comparatifs d'être inséparable de la notion du troc.

Ce grave malentendu autour des coûts comparatifs est d'autant plus curieux que, dès le départ, cette théorie fut intimement liée avec le débat sur les problèmes monétaires de l'époque. C'est dans le « High Price of Bullion », (1809), que Ricardo l'a exposée pour la première fois en posant que la distribution de la monnaie dans les différents pays établira les prix à un tel rapport que les échanges se feront selon les coûts comparatifs et *comme si la monnaie n'existait pas.* Ensuite dans le Chapitre VII de ses *Principles,* il envisage les deux cas possibles : a) Monnaie métallique ou convertible. Les spécialisations selon les coûts comparatifs seront opérées par les mouvements de la monnaie et les modifications subséquentes des prix selon la théorie quantitative ; b) Monnaie fiduciaire et inconvertible. Le même effet sera obtenu par la modification du cours de change.

Il est vrai que Ricardo traite de ces questions d'une manière quelque peu synthétique et peut-être même un peu disparate, mais on peut facilement illustrer les deux cas comme suit :

Supposons que les chiffres de son exemple 80,90 expriment des escudos au Portugal, et 120,100, des shillings en Angleterre, et que avant l'ouverture du commerce, un escudo égalât deux shillings. Supposons en outre que le prix auquel les demandes respectives s'équilibrent soit un vin = un drap, taux intermédiaire entre le rapport des coûts portugais, un vin = 8/9 drap, et le rapport des coûts anglais, un vin = 12/10 drap.

Il est évident que malgré les coûts comparatifs, à 1 esc. = 2 shs, le Portugal ne peut rien vendre à l'Angleterre, alors que l'Angleterre peut tout vendre au Portugal. Tant le vin que le drap, achetés en Angleterre respectivement à 120 et à 100 shillings, réalisent au Portugal respectivement 80 escudos, soit 160 shillings, et 90 escudos, soit 180 shillings. Le vin rapporte $33\frac{1}{3}\%$ et le drap 80 %. Les Anglais commenceront donc à vendre du drap au Portugal sans rien lui acheter. La balance du Portugal devient négative et le mécanisme monétaire entre en jeu.

1) *Monnaie métallique ou convertible.* Les lettres de change sur Lisbonne seront dépréciées à Londres et comme il n'existe pas de contre-partie, bientôt leur cours tombera au niveau de la limite inférieure des frais de transport de la monnaie (gold-points) et alors le seul moyen de les régler sera soit d'envoyer des escudos en pièces à Londres, les fondre et les faire frapper à l'Hôtel-des-Monnaies en guinées, soit d'expédier des lingots d'or et les échanger contre des billets de la Banque d'Angleterre. Dans tous les deux cas la quantité de la monnaie en circulation, (les revenus, dira Aftalion), diminuera au Portugal, s'accroîtra en Angleterre. Les prix baisseront au Portugal, monteront en Angleterre.

Si la baisse et la hausse respective atteignent $14\frac{2}{7}\%$, alors le vin aura le même prix, au Portugal qu'en Angleterre, soit esc. $68\frac{4}{7}$ $= \text{shs. } 137\frac{1}{7}$. Cela constitue donc une première limite. Au-delà, le vin portugais commence à devenir intéressant en Angleterre, et une partie des lettres de change sur Lisbonne sont achetées par les importateurs anglais de vin. Mais au voisinage de cette limite le drap anglais continue à être beaucoup plus intéressant au Portugal que ne l'est le vin portugais en Angleterre. En effet, supposons que les prix montent et baissent respectivement en Angleterre et au Portugal de 15 %. Les prix seront :

Vin	En Angleterre		138 shillings	= 69 escudos
	Au Portugal	68 escudos =	136 shillings	
		Différence	2 »	
Drap	Au Portugal	76 ½ escudos =	153 shillings	
	En Angleterre		115 »	= 57 ½ escudos
		Différence	38 »	

Le vin portugais est donc toujours trop cher en Angleterre par rapport au bon marché du drap anglais au Portugal. Les exportations de drap anglais continuent à dépasser les importations de vin portugais, un excédent de lettres de change sur Lisbonne continue à encombrer le marché de Londres et le flux de monnaie métallique ou d'or en lingots du Portugal vers l'Angleterre continue à faire baisser les prix dans le premier pays, à les faire monter dans le second.

Si cette baisse et hausse atteignent 28 $28\frac{4}{7}\%$, alors les prix du drap s'égalisent au Portugal et en Angleterre, respectivement $64\frac{2}{7}$ esc. et $128\frac{4}{7}$ shs. Ce pourcentage constitue donc la deuxième limite. Au-delà, il devient plus intéressant d'exporter du drap du Portugal vers l'Angleterre que de l'Angleterre vers le Portugal.

Entre ces deux limites, $14\frac{2}{7}\%$ et $28\frac{4}{7}$, il existe un pourcentage d'équilibre qui est déterminé par les élasticités réciproques de la demande. Comme nous avons supposé que ces élasticités soient telles que un vin = un drap, ce pourcentage est de $23\frac{1}{13}\%$. A ce pourcentage-là (de baisse et de hausse respectivement au Portugal et en Angleterre)

$$\text{Un vin} = 61\frac{7}{13}\ \text{esc.} = \text{un drap} = 123\frac{1}{13}\ \text{shs.}$$

2) Changes fluctuants. Si l'envoi d'escudos en pièces hors des frontières du Portugal est interdit et exclu, ou si la monnaie au Portugal n'est ni métallique ni convertible, alors, dans les conditions supposées, les lettres de change sur Lisbonne continueront à être dépréciées à Londres au-delà des « goldpoints ». Les prix nominaux restent stables au Portugal et en Angleterre mais l'escudos baisse de plus en plus par rapport au shilling. A $1\ \text{esc.} = 1\frac{1}{2}\ \text{shs.}$, les lettres de change sur Lisbonne qui circulent à Londres commencent à trouver preneur. Ce cours constitue la première limite. Car en-dessous de ce cours, en achetant une lettre de change de 80 escudos sur Lisbonne pour un peu moins de 120 shillings, on peut, avec cette lettre de change, acheter un vin au Portugal et le revendre en Angleterre à 120 shillings.

Cependant au voisinage de cette parité-là il y a plus de demande au Portugal pour du drap anglais, qui ne coûte maintenant qu'un peu plus de $66\ \frac{2}{3}$ escudos, contre 90 escudos, coût de la production de cale, qu'il n'y en a en Angleterre pour du vin portugais qui coûte un peu moins de 120 shillings, contre 120 shillings, coût de la production locale. Les lettres de change sur Lisbonne continuent donc à se déprécier. Elles ne peuvent cependant pas tomber en-dessous de $1\ \text{esc.} = 1\ \frac{1}{9}\ \text{shs.}$, parce que en-dessous de cette parité le drap anglais coûte plus cher au Portugal que le prix local de production, qui est toujours de 90 escudos, et les lettres de change sur Lisbonne disparaissent du marché de Londres. Par contre à ce cours le vin portugais coûte très bon marché à Londres, puisqu'il revient à $80\ \text{esc.} \times 1\ \frac{1}{9} = 88\ \frac{8}{9}\ \text{shs.}$, contre 120 shs, le prix local de production. Il y aura donc à Lisbonne offre de lettres de change sur Londres sans preneur.

Par conséquent, le cours de l'escudos qui a été supposé 2 shillings, avant l'ouverture du commerce, varie librement, après l'ouverture du commerce, entre $1\ \text{esc.} = 1\ \frac{1}{2}\ \text{shs}$, et $1\ \text{esc.} = 1\ \frac{1}{9}\ \text{shs.}$, ces limites correspondant à un vin = 8/9 drap et un vin = 12/10 drap. (Il y a le même rapport entre 8/9 et 12/10 qu'entre $\frac{1}{1\ 1/2}$ et $\frac{1}{1\ 1/9}$).

Comme nous avons supposé que les élasticités réciproques de la demande sont telles que un vin = un drap, le cours de change s'équilibrera finalement à $1\ \text{esc.} = 1\ \frac{1}{4}$, sans modification des prix nominaux. A ce cours, le drap anglais, acheté à 100 shillings à Londres, revient au Portugal

à 80 escudos, ce qui élimine l'industrie du drap au Portugal, qui ne peut vendre qu'à 90 escudos et fait qu'au Portugal, 1 drap = 1 vin = 80 escudos. A ce cours aussi, le vin portugais coûte à Londres 100 shillings, ce qui élimine l'industrie anglaise de vin qui ne peut vendre qu'à 120 shs, et fait qu'en Angleterre aussi, 1 drap = 1 vin = 100 shs. Et l'Angleterre échange son drap contre le vin portugais au taux déterminé par la loi des coûts comparatifs *comme si la monnaie n'existait pas.* Non seulement la validité du théorème de Ricardo n'est pas affectée par l'introduction des prix et de l'économie monétaire, mais au contraire il apparaît que le mécanisme même de son fonctionnement est celui des prix et de la monnaie.

Pour couper court à la discussion oiseuse autour des coûts en travail, et pour bien montrer que ce qui importe pour l'étude des coûts comparatifs ce sont les rapports des coûts et non pas leur structure, plusieurs partisans de la théorie ont tâché d'employer des dénominateurs communs neutres. Ainsi Senior et Cairnes ont proposé un agrégat indéterminé de travail et d'abstinence, que Cairnes a appelé « sacrifice ». Mangoldt avait employé l'étalon d'un tiers article produit *dans tous les deux pays,* mais cette dernière condition était surabondante, la comparaison ne se faisant en aucun cas entre les coûts du même article dans l'un et l'autre pays, mais entre les coûts de deux ou plusieurs articles dans le même pays[257]. Très judicieusement, A. Marshall a utilisé pour chaque pays à part une mesure indépendante, notamment le coût d'un article tiers quelconque, produit dans le pays et propre uniquement à ce pays, et a réduit le coût de chacune des marchandises, faisant l'objet de l'arbitrage des coûts comparatifs, en « balles » de cet article imaginaire, ce qui représente selon Letiche une quantité donnée de services productifs.[258] La thèse de Marshall signifie que nous n'avons nullement besoin d'une mesure commune aux deux ou à tous les pays participant à l'échange. Nous pouvons utiliser pour chacun de ces pays une mesure différente et cela conviendrait parfaitement puisque nous ne comparons pas des valeurs absolues mais des valeurs relatives et la variation de la mesure elle-même n'influence pas le rapport des grandeurs mesurées par elle. Bastable et Edgeworth ont substitué aux « heures de travail » les « unités de force productive » ou d'autres expressions similaires visant à désigner des combinaisons quelconques de facteurs. Enfin Jean Weiller a peut-être posé le problème de la manière la plus correcte en écrivant : « Il suffit qu'on puisse convenir d'une commune mesure du coût physique de production, quantité de travail ou unité de forces productives, peu importe, pourvu qu'elle se retrouve identique à *l'intérieur d'un même pays.* »[259]

Nous pouvons donc conclure que dans l'esprit de la loi des coûts

comparatifs l' « heure de travail » n'est qu'une simple unité de compte, de sorte que les données du théorème ne signifient rien d'autre qu'au Portugal, pour des raisons qui n'intéressent pas le commerce international, un vin = 8/9 drap, alors qu'en Angleterre un vin = 12/10 drap. Ce sont les coûts apparents dans l'un et l'autre des deux pays, dont seul le rapport compte.

Il ne pouvait en être autrement puisque l'auteur admet lui-même qu'en régime capitaliste les marchandises ne s'échangent pas selon leur valeur-travail, mais selon des prix (d'équilibre), qui diffèrent de la valeur-travail, suivant la proportion de capital engagé dans chaque branche. Ces prix d'équilibre, Marx les a appelés plus tard prix de production, en étudiant d'une manière systématique et approfondie le problème fondamental de la transformation des valeurs. Ce qui lui a permis de le faire c'est la notion de la plus-value et l'égalité de la somme des prix à la somme des valeurs à laquelle elle conduit. Ces éléments manquaient à Ricardo et c'est ce qui l'empêchait d'élaborer la théorie de la transformation. Mais cela ne l'empêchait nullement de voir et d'admettre le principe de cette transformation et d'arriver à des conclusions justes dans tous les cas particuliers qu'il a eu à examiner.

3. - L'hypothèse de l'égalité des compositions organiques du capital

Examinons maintenant la portée du théorème sur le plan de la division internationale du travail. Ainsi que nous l'avons vu dans le premier paragraphe de cette section, pour que l'optimisation revendiquée par les classiques puisse jouer, il faut qu'il n'y ait pas de divergence entre le rapport des prix d'équilibre des différentes marchandises et celui de leurs coûts sociaux réels[260].

Une première circonstance qui peut conduire à une pareille divergence est constituée par les variations éventuelles du niveau général des salaires. Ricardo accepte lui-même qu'une modification de ce niveau dans un pays entraîne une modification inverse du prix dans les branches à intensité capitalistique supérieure à la moyenne sociale, une modification du même signe dans les branches à intensité capitalistique inférieure à la moyenne, et pas de changement dans les branches à intensité capitalistique égale à la moyenne[261].

Or, pour que l'indicateur des coûts comparatifs puisse refléter les conditions objectives de la production, il faut que des variations de salaires, de nature institutionnelle, par suite d'une lutte syndicale, de

circonstances politiques, etc., aient un effet neutre sur les prix d'équilibre. Comme cela n'est possible que dans les cas où toutes les branches, à l'intérieur de chaque pays pris séparément, possèdent la même intensité capitalistique, ou, selon la terminologie marxiste, la même composition organique du capital, il s'ensuit que l'optimisation dont il est question dépend de cette hypothèse particulièrement forte. Sans cela les variations des salaires dans l'un ou l'autre des pays participant à l'échange peuvent déplacer l'avantage comparatif de l'une à l'autre des branches considérées, sans aucun changement des conditions objectives de production, ce qui transformerait l'optimisation par des spécialisations dictées par les « coûts comparatifs » en un véritable contre-sens.

Reprenons l'exemple de Ricardo : le Portugal dépense 80 heures de travail pour une unité de vin et 90 pour une unité de drap ; l'Angleterre 120 et 100 respectivement. Malgré l'avantage du Portugal dans les deux articles, ce pays se spécialisera dans le vin et l'Angleterre se spécialisera dans le drap. L'ensemble Portugal-Angleterre y gagne.

Si, selon ce qui a été dit au paragraphe précédent, au lieu d'heures de travail, nous considérons que ces chiffres 80-90 et 120-100 expriment les prix de production du vin et du drap, respectivement au Portugal et en Angleterre, si nous supposons d'autre part que le capital total engagé au drap soit 4 fois supérieur à celui engagé au vin, dans les deux pays, si, enfin, pour simplifier, nous faisons abstraction du capital constant consommé, nous avons, pour aboutir aux chiffres de Ricardo, le tableau de transformation suivant :

Salaires égaux. Taux de plus-value 100 %

Pays	m/se	K	v	m	V v+m	T $\frac{\Sigma m}{\Sigma K}$	p TK	L v + p
Portugal	Vin	100	63	63	126	17 %	17	80
	Drap	400	22	22	44		68	90
		500	85	85	170		85	170
Angleterre	Vin	100	98	98	196	22 %	22	120
	Drap	400	12	12	24		88	100
		500	110	110	220		110	220

80/90 étant inférieur à 120/100, le Portugal se spécialise dans le vin, et 100/120 étant inférieur à 90/80, l'Angleterre se spécialise dans le drap[262]. Au point de vue de l'ensemble, les résultats sont les suivants :

Avant la spécialisation :

		Vin	Drap	Totaux
PORTUGAL	heures de travail	126	44	170
ANGLETERRE	» »	196	24	220
L'ensemble PORT-ANGL. avec 1000 K dépensait				390 heures de travail vivant,

Après la spécialisation :

	Vin	Drap	Totaux
PORTUGAL	2 × 126	—	252
ANGLETERRE	—	2 × 24	48
L'ensemble PORT-ANGL., avec 1000 K dépense			300 heures de travail vivant,
pour le même résultat global.			

Il y a économie de 90 heures pour l'ensemble, alors que dans l'ensemble la quantité totale du capital engagé n'est pas modifiée. Tout est donc pour le mieux[263].

Supposons cependant que les salaires au Portugal augmentent d'un tiers, sans aucune modification des conditions objectives de production et sans modification, ni des salaires ni des conditions de production en Angleterre. Le tableau de transformation se présentera comme suit :

Salaires inégaux

Pays	m/se	K	v	m	V	T	p	L
					v+m	$\frac{\Sigma m}{\Sigma K}$	TK	v + p
Portugal	Vin	100	84	42	126	11 1/3%	11 1/3	95 1/3
Taux de plus-value 50 % ..	Drap	400	29 1/3	14 2/3	44		45 1/3	74 2/3
		500	113 1/3	56 2/3	170		56 2/3	170
Angleterre	Vin	100	98	98	196	22 %	22	120
Taux de plus-value 100 % .	Drap	400	12	12	24		88	100
		500	110	110	220		110	220

Les avantages comparatifs sont inversés.

Comme $\frac{74\frac{2}{3}}{95\frac{1}{3}} < \frac{100}{120}$, le Portugal se spécialise dans le drap, et comme

$\frac{120}{100} < \frac{95\frac{1}{3}}{74\frac{2}{3}}$, l'Angleterre se spécialise dans le vin.

Après la spécialisation :

		Vin	Drap	Totaux	
PORTUGAL	heures	—	2 × 44	88	
ANGLETERRE		2 × 196	—	392	
L'ensemble PORT-ANGL., avec 1000 K dépense				480	heures de travail vivant,

au lieu de 390 avant la spécialisation. Donc l'ensemble perd, avec l'ouverture du commerce, 90 heures de travail vivant, alors que le capital total immobilisé dans l'ensemble n'a pas varié[264].

Par conséquent, si les compositions organiques des différentes branches ne sont pas les mêmes, et elles ne le sont pas dans la réalité, il suffit d'une certaine disparité de salaires (dans certains cas, comme celui de l'exemple, minime), entre les différents pays, pour qu'une division internationale du travail, opérée selon les coûts comparatifs, conduise, non pas à un gain mondial, mais à une perte.

4. - L'hypothèse de l'égalité des « compositions organiques du travail »

Une deuxième hypothèse implicite, mais également très forte, sans laquelle l'optimisation de l'ensemble par les spécialisations selon les coûts comparatifs, peut se transformer en son contraire, est celle d'une structure identique des sommes de travail vivant abstrait, en travail qualifié et non-qualifié, et d'une même échelle de réduction des coûts monétaires de l'un à ceux de l'autre, dans tous les pays de l'ensemble[265].

Pour examiner le cas contraire, isolons ce facteur en supposant que les compositions organiques du capital soient les mêmes dans toutes les branches et que les taux de plus-value restent inchangés, mais que l'échelle de réduction du travail complexe en travail simple soit modifiée dans un des pays de l'ensemble, sans aucune modification des conditions objectives de la production.

Si, avant la modification, une heure d'ingénieur était équivalente, dans les deux pays, à 10 heures de manœuvre, et le vin nécessitait partout une heure d'ingénieur pour 70 heures de manœuvre, et le drap 1 heure d'ingénieur pour 5 heures de manœuvre, alors les coûts comparatifs

seraient décomposés :

Avant la spécialisation. (En heures de travail vivant).

Pays	Vin			Drap			Totaux	
							Ing.	Man.
Portugal								
Ingénieur	1 × 10 =	10		6 × 10 =	60		7	100
Manœuvre ...	70 × 1 =	70	80	30 × 1 =	30	90		
Angleterre								
Ingénieur	$1^1/_2$ × 10 =	15		$6^2/_3$ × 10 =	$66^2/_3$		$8^1/_6$	$138^1/_3$
Manœuvre ...	105 × 1 =	105	120	$33^1/_3$ × 1 =	$33^1/_3$	100		
			200			190	$15^1/_6$	$238^1/_3$

Le Portugal se spécialise dans le vin et l'Angleterre dans le drap.

Après la spécialisation. Heures de travail vivant.

Pays	Vin			Drap			Totaux	
	Trav. concret	Coeffic.	Trav. abstr.	Trav. concret	Coeffic.	Trav. abstr.	Ing.	Man.
Portugal								
Ingénieur	2	10	20	—	—	—	2	140
Manœuvre	140	1	140	—	—	—		
Angleterre								
Ingénieur	—	—	—	$13^1/_3$	10	$133^1/_3$	$13^1/_3$	$66^2/_3$
Manœuvre	—	—	—	$66^2/_3$	1	$66^2/_3$		
			160			200	$15^1/_3$	$206^2/_3$

Bilan de l'ensemble : *(en heures de travail vivant)*

	Ingénieur	Manœuvre	Abstrait
Avant la spécialisation	$15\frac{1}{6}$	$238\frac{1}{3}$	390
Après la spécialisation	$15\frac{1}{3}$	$206\frac{2}{3}$	360
Différences	$+\frac{1}{6}$	$-31\frac{2}{3}$	— 30

Avec la spécialisation, l'ensemble Port-Angl. dépense $\frac{1}{6}$ heure d'ingénieur en plus et économise $31\frac{2}{3}$ heures de manœuvre. Comme dans tous les deux pays l'heure de l'ingénieur ne vaut que 10 heures de manœuvre, l'ensemble réalise avec l'ouverture du commerce un avantage absolu. Cet avantage correspond à 30 heures de travail abstrait[266].

Supposons maintenant que, à la suite d'un développement socioculturel au Portugal, l'heure d'ingénieur dans ce pays ne vaut plus que 5 heures de manœuvre, le rapport en Angleterre et toutes les autres conditions demeurant inchangés. Alors les coûts comparatifs seraient décomposés :

Avant la spécialisation. Heures de travail vivant.

Pays	Vin			Drap			Totaux	
	Trav. concret.	Coef-fic.	Trav. abstr.	Trav. concret	Coef-fic.	Trav. abstr.	Ing.	Man.
Portugal								
Ingénieur	1	5	5	6	5	30	7	
Manœuvre	70	1	70	30	1	30		100
			75			60		
Angleterre								
Ingénieur	1 1/2	10	15	6 2/3	10	66 2/3	8 1/6	
Manœuvre	105	1	105	33 1/3	1	33 1/3		138 1/3
			120			100	15 1/6	238 1/3

Malgré que les conditions objectives de la production n'aient pas changé — les sommes de travail concret figurant dans les deux dernières colonnes sont demeurées invariables — le Portugal a un avantage comparatif et se spécialise dans le drap, puisque $\frac{60}{75} < \frac{100}{120}$ alors que l'Angleterre a un avantage comparatif et se spécialise dans le vin, puisque $\frac{120}{100} < \frac{75}{60}$.

Mais alors le résultat pour l'ensemble sera absolument néfaste :

Après la spécialisation (En heures de travail vivant).

Pays	Vin			Drap			Totaux	
	Trav. conc.	Coef-fic.	Trav. abstr.	Trav. conc.	Coef-fic.	Trav. abstr.	Ing.	Man.
Portugal								
Ingénieur	—	—	—	12	5	60	12	
Manœuvre	—	—	—	60	1	60		60
Angleterre								
Ingénieur	3	10	30	—	—	—	3	
Manœuvre	210	1	210	—	—	—		210
			240			120	15	270

Bilan de l'ensemble (en heures de travail vivant)

	Ingénieur	Manœuvre
Avant la spécialisation	$15\frac{1}{6}$	$238\frac{1}{3}$
Après la spécialisation	15	270
Différences	$\frac{1}{6}$	$+31\frac{2}{3}$

Le bilan de la division internationale du travail selon les coûts comparatifs est donc ici manifestement négatif, puisque pour $\frac{1}{6}$ d'heure d'ingénieur économisé, l'ensemble Portugal-Angleterre, pour obtenir le même résultat qu'avant la spécialisation, soit deux unités de drap et deux unités de vin, dépense $31\frac{2}{3}$ heures de manœuvre de plus. Comme dans aucun des deux pays l'heure d'ingénieur ne vaut plus que 10 heures de manœuvre, il y a un désavantage mondial absolu.

5. - L'hypothèse des coûts constants

Ricardo avait basé sa théorie sur l'hypothèse de coûts constants. J. St. Mill a maintenu cette hypothèse. Ses successeurs, Mangoldt, Fawcett, Bastable l'ont abandonnée. Ce dernier commence à se préoccuper sérieusement de l'incidence que peut avoir la non-proportionnalité des coûts sur les limites des coûts comparatifs entre lesquelles jouent les élasticités réciproques de la demande. Parallèlement et avec Cairnes, il a remarqué que la présence de coûts croissants fait que le même article est produit dans plusieurs pays, puisque dans ce cas, la somme des coûts de toutes ces productions partielles dans plusieurs pays est inférieure au coût d'une production égale concentrée dans un seul pays.

Mais l'optimisation de l'ensemble n'était pas mise en cause. Seule la répartition de l'avantage entre les partenaires en était affectée. L'affirmation de J. St. Mill, à savoir que chaque pays se spécialise nécessairement dans une seule marchandise, se révélait erronée, et en outre certains doutes pouvaient surgir quant aux avantages relatifs des pays qui participaient au commerce et leurs termes de l'échange, mais le dogme d'un avantage absolu pour l'ensemble, et d'une situation au moins égale au statu quo ante pour chacun des partenaires, ne fut réellement contesté, tout au moins en ce qui concerne sa deuxième partie, qu'un peu plus tard, lors d'une discussion à laquelle prirent part un grand nombre d'économistes, dont les plus importants, ou les plus systématiques ont été, J.S. Nicholson, F. Walker, A. Marshall, T.N. Carver et F.D. Graham, le nom de ce dernier étant désormais attaché au « paradoxe » qui en est résulté.

L'essentiel de l'argument repose sur la constatation que lorsque l'une des deux marchandises, qui se présentent à l'arbitrage du commerce extérieur, est à rendements décroissants et l'autre à rendements croissants, le pays qui a un avantage comparatif et se spécialise dans la branche à rendements décroissants, se trouvera, après la spécialisation, dans une situation moins bonne qu'avant. Sous cette forme, le théorème était facile à comprendre et à admettre, mais la discussion s'anima lorsqu'on a posé la question de savoir si dans ces conditions la spécialisation exclusive (ou au moins jusqu'au point où elle engendre le désavantage), était réellement possible, sans quoi le théorème perdait toute sa portée pratique. Cette question divisa les économistes, mais c'est Graham qui a été le plus convaincant dans la thèse affirmative, à savoir que non seulement à la position du départ mais à toutes les positions intermédiaires, le calcul selon les coûts comparatifs induit à la spécialisation malgré la détérioration constante de la situation du pays considéré.

Voici l'exemple numérique de Graham tendant à illustrer cette thèse, tel qu'il fut modifié et amélioré par J. Viner[267].

Le pays A produit	4 blé	en 1 heure,	soit	800 blé	en	200 h.
et	4 montres	» »	»	800 montres	»	200 h.
Le pays B produit	4 blé	en 1 heure,	soit	800 blé	»	200 h.
et	3 montres	» »	»	600 montres	»	200 h.

A possède un avantage comparatif et se spécialise dans les montres, et B

possède un avantage comparatif et se spécialise dans le blé. Mais le blé est une branche à rendements très *fortement* décroissants et les montres une branche à rendements *légèrement* croissants.

Si nous prenons une position médiane pendant le processus de spécialisation :

A produit	4,5	blé	en 1 heure, soit	450	blé	en	100	heures
et	4,5	montres	» » »	1350	montres	»	300	»
B produit	3,5	blé	en 1 heure, soit	1050	blé	»	300	»
et	2	montres	» » »	200	montres	»	100	»

nous constatons que A continue à posséder un avantage comparatif dans les montres et a par conséquent intérêt à pousser plus avant sa spécialisation, alors que B conserve et accentue même son avantage comparatif dans le blé et a intérêt à développer la sienne.

Il ne nous reste maintenant qu'à voir ce qui se passe avec l'heure de travail marginale, au moment de la spécialisation complète, afin de s'assurer qu'aucun avantage comparatif régressif vers la diversification n'existe à la limite.

A produit	5	blé	en 1 heure, soit	5	blé	en	1	heure.
et	5	montres	» » »	1995	montres	en	399	heures.
B produit	$\frac{1}{2}$	blé	» » »	$199\frac{1}{2}$	blé	en	399	heures.
et	$\frac{1}{4}$	montre	» » »	$\frac{1}{4}$	montre	en	1	heure.

Il est clair que A a intérêt à transférer sa dernière heure de travail dans les montres et B sa dernière heure de travail dans le blé.

Alors :

A produit 2000 montres en 400 heures.
B produit 200 blé en 400 heures.

Quel que soit le taux d'échange blé : montre, il est évident que la situation de B est gravement détériorée par le commerce, puisqu'il ne produit maintenant que 200 blé, alors que sans commerce il produisait 800 blé + 600 montres. Mais quelle est la situation de A ? Cela dépend des

élasticités réciproques de la demande puisqu'il produit maintenant 2000 montres au lieu de 800 montres + 800 blé qu'il produisait avant.

Quant à la situation de l'ensemble, si elle est meilleure ou pire qu'avant, curieusement, Graham ne semble pas attacher une grande importance à cette question. Dans le premier exemple qu'il donne, le gain de l'autre pays est supérieur à la perte du pays perdant. Puis il en donne un deuxième :

A travaille 10 h. pour produire	40 blé	et 10 h. pour	40 montres
B travaille 10 h. pour produire	40 blé	et 10 h. pour	30 montres
L'ensemble produit	80 blé	et	70 montres

« A » se spécialise dans les montres et B dans le blé.

Après la spécialisation :

A produit	84 montres,	donc + 14
B produit	60 blé	donc — 20

« Mais », dit-il, « cela est une perte nette, puisque 20 blé valent plus que 14 montres, dans les deux jeux de conditions. Ces chiffres illustrent la perte que List avait probablement en vue quand il insistait sur l'avantage provenant du développement des forces productives. Mais ni List ni ses partisans n'ont montré que ce fût quelque chose de plus qu'un sentiment. »[268]

Dans l'exemple amélioré de Viner, les rapports des coûts comparatifs marginaux sont au moment du dernier transfert, 1 blé = 1 montre et $1 \text{ blé} = \frac{1}{2} \text{ montre}$. Ils étaient au départ 1 blé = 1 montre et $1 \text{ blé} \rightleftarrows \frac{3}{4} \text{ montre}$. En prenant le taux le plus favorable pour les montres, $1 : \frac{3}{4}$, et en traduisant le tout en une unité de compte conventionnelle, nous avons :

Avant la spécialisation A produisait	1 400 unités	
et B »	1 200 »	2 600 unités
Après la spécialisation A produit	2 000 »	

et B »	150 »	2 150 »
	Perte pour l'ensemble	450 »

Ni Graham et encore moins Viner, naturellement, n'insistent sur ce point, qui nous semble pourtant capital. Car ce n'est pas du tout la même chose de dire que la division internationale du travail peut désavantager certains pays, que de dire que dans certaines circonstances elle peut désavantager le monde entier. Pareto a abordé le problème par l'autre bout en s'interrogeant sur l'avantage absolu ricardien. Il a conclu que si la quantité totale est plus grande pour une marchandise et plus petite pour l'autre, nous ne pouvons pas savoir si « en tenant compte du goût des individus », il y a ou non avantage[269].

Cependant le rapport des utilités marginales, quel qu'il soit dans la situation d'isolement, ne peut évoluer, dans l'exemple Graham-Viner, qu'au détriment des montres, alors qu'il est prouvé que même sans cette détérioration la situation de l'ensemble avec commerce est moins bonne que sans commerce.

Enfin il ne faut pas perdre de vue qu'il ne s'agit pas de prouver qu'en *toutes* circonstances le calcul selon les coûts comparatifs conduit à un désavantage, mais que cela peut se produire dans certaines circonstances particulières. C'est pourquoi un exemple numérique avec des paramètres choisis suffit pour nous obliger à attacher au théorème ricardien une condition de plus, celle des coûts proportionnels.

6. - L'hypothèse de plein emploi et celle de l'absence de facteurs non-sociaux

a) Toute l'Economie Politique classique et aussi, naturellement, la loi des coûts comparatifs, sont bâties sur l'hypothèse de plein emploi. Comment faire pour trouver du travail pour les hommes, ce problème qui a tant préoccupé les mercantilistes, n'existe tout simplement pas pour les classiques. Leur axiome « euclidien », revenus = valeur ajoutée par la production, plus l'exclusion de toute thésaurisation de la part des porteurs des revenus, interdisent toute idée de déséquilibre entre l'offre de marchandises et le pouvoir ou le vouloir d'achat, par conséquent, toute idée de surproduction, de dépression et de sous-emploi[270]. Les objections de Malthus et de Sismondi n'ont pas troublé Ricardo et J.B. Say, pas plus que leurs successeurs orthodoxes.

Dès lors que l'emploi des facteurs est assuré en termes quantitatifs, le seul problème qui subsiste est de l'améliorer en termes qualitatifs. Ce à quoi veille la loi des coûts comparatifs. Drap ou vin. La diversification ne peut se faire qu'au détriment de la spécialisation et vice-versa. L'idée qu'on puisse fabriquer le drap, non pas avec des ouvriers soustraits à la production du vin, mais avec des ouvriers autrement voués au chômage, ne rentre pas dans les données du théorème ricardien.

Dans tous les exemples que nous avons cités jusqu'ici et dans toutes les analyses que nous avons présentées, le potentiel de production de chacun des pays considérés était donné et il s'agissait de « maximer » le résultat qui pourrait en être retiré. Si pour la commodité du calcul certains exemples, et d'abord celui de Ricardo lui-même, étaient construits de façon à minimiser par la spécialisation les heures de travail pour un résultat égal, il était sous-entendu que cette économie ne conduirait pas à un chômage pur et simple mais à un transfert à d'autres branches. C'est dans cette perspective que les économies de travail furent considérées comme un gain.

Bien sûr, même si les heures de travail dégagées à la suite de la spécialisation ne sont pas dirigées vers d'autres branches, l'économie nationale dans son ensemble réalise incontestablement et dans tous les cas un gain, si l'on parvient avec la production et les échanges à avoir à sa disposition la même quantité de biens avec moins de travail. Individuellement les travailleurs réaliseront aussi un avantage en bien-être si la distribution du travail et du revenu permet à chacun de transformer l'économie du travail en loisirs. Sinon, malgré l'avantage global, une partie des citoyens obtiendront plus de biens avec le même travail et une autre partie moins de biens avec moins de travail, l'économie de travail national se traduisant en chômage ou sous-emploi.

Mais il ne s'agit pas de cela. Il ne s'agit pas de la diminution de l'emploi déterminée directement par les économies de travail et étant à leur mesure. Il s'agit de quelque chose au-delà. Il s'agit d'une diminution de l'emploi à la suite d'une dépression économique provoquée par la liberté des importations et qui ferait que le pays considéré produirait moins de valeurs et disposerait finalement de *moins* de biens avec commerce que sans commerce. Il ne s'agit pas pour ainsi dire d'une diminution technologique du temps de travail mais d'un chômage ou d'un sous-emploi structural.

Réfuter en théorie le postulat classique qui exclut cette sorte de sous-emploi dépasse les limites de cette étude. Car il faudrait le réfuter dans le cadre du fonctionnement intérieur de l'économie marchande avant de songer à priver la division internationale du travail de son support. Il s'agit

là d'un sujet autonome et vaste qui met en question toute la rationalité du système capitaliste. Ses implications dans le domaine du commerce extérieur, pour considérables qu'elles soient, ne constituent qu'une question subordonnée. De même que l'influence de ce commerce sur le niveau de l'activité intérieure. Dans le cadre de cet ouvrage, contentons-nous de dire que si, pour un instant, nous envisagions en pratique la possibilité de sous-emploi, si, en d'autres termes, les ouvriers portugais qui seraient déplacés de la production du drap n'avaient rien d'autre à faire, et cela non pas à cause de frictions quelconque de transfert et de conversion, mais à cause d'une baisse structurale du niveau d'activité au Portugal, consécutive à l'ouverture de son marché au commerce international, le théorème ricardien serait vidé de tout son sens et deviendrait un exercice d'école.

Si production = revenus et si les revenus sont destinés d'une façon ou d'une autre à être dépensés, que ce soit productivement ou improductivement, l'idée de l'éventualité ci-dessus, l'idée qu'on puisse subir un préjudice en achetant à l'étranger ce qu'on ne peut fabriquer aussi bon marché soi-même, est insupportable à l'esprit. Mais les hommes politiques d'hier et d'aujourd'hui ne semblent pas se soucier du confort de nos esprits, qui décident de fabriquer de l'acier en Egypte, des frigidaires au Brésil. Et si le protectionnisme universel et séculaire n'est pas une simple illusion il faudra bien que les économistes se décident un jour à revoir les postulats qui conditionnent leurs théories.

b) Nous avons dit plus haut que n'importe quel agrégat de facteurs peut servir de commune mesure aux coûts comparatifs. C'est exact si nous nous contentons d'étudier les conditions de fonctionnement du théorème. Ce n'est plus exact si nous exigeons des spécialisations obtenues à partir des coûts comparatifs de nous assurer l'optimisation de l'ensemble.

Une première catégorie de facteurs composée par le travail et le capital sont tout aussi onéreux pour l'unité de production que pour la société dans son ensemble. Toutes autres choses étant égales, et compte tenu de toutes les circonstances énumérées ci-dessus qui faussent le calcul ainsi que de l'hypothèse du plein emploi, l'utilisation de ces facteurs représente un « sacrifice » égal pour l'entreprise individuelle et pour la nation. Mais il existe une deuxième catégorie de facteurs, ceux que nous avons appelées « autres » facteurs, notamment la rente et les impôts indirects, lesquels, tout en influençant les prix relatifs et par conséquent les décisions des entreprises individuelles, agents de la spécialisation, ne sont pas onéreux pour la société dans son ensemble. Il peut même exister une troisième catégorie de « facteurs », tels que certaines ressources naturelles sujettes à

épuisement, par exemple certaines richesses forestières ou minérales, lesquelles, dans la mesure où elles sont à la disposition des unités productives sans contre-partie ou sans contre-partie suffisante, ne sont pas de véritables facteurs selon notre définition et ne comptent pas pour les entreprises et pour l'établissement des prix d'équilibre, base des coûts comparatifs, mais dont l'utilisation n'en constitue pas moins une dépense pour la société.

Il est clair que dans tous les cas où interviennent des facteurs de la deuxième catégorie ou des forces productives de la troisième, les spécialisations induites par les coûts comparatifs ne représentent pas nécessairement une division internationale optimale du travail. Il nous faut donc compter parmi les conditions restrictives du théorème ricardien, une de plus, celle de l'absence de ces « autres facteurs »[271].

II. - La zone d'indétermination

1. - La simplification ricardienne de deux pays et deux articles

Dans la théorie des coûts comparatifs, ces derniers imposent des limites, à l'intérieur desquelles ce sont les élasticités réciproques de la demande qui fixent les prix marchands[272]. Ainsi dans l'exemple de Ricardo, ces limites sont

$$\frac{8}{9} \text{ drap} < 1 \text{ vin} < \frac{12}{10} \text{ drap.}$$

Entre $\frac{8}{9}$ et $\frac{12}{10}$ drap, le prix du vin échappe à la dépendance des conditions de la production et peut varier librement suivant les fluctuations du marché.

Dans les exemples sursimplifiés de Ricardo et de J. St. Mill, cette zone d'indétermination existe en effet et peut être très large. Mais Graham a présenté un exemple avec deux pays et trois articles :

Avec une unité de force productive[273],

A produit 10x ou 20y ou 100 z
B produit 10x ou 15y ou 90z

Manifestement A se spécialise en « y » et B en « x ». Mais qui produira « z » ? Cela dépend, dit Graham, du rapport x :y. Si 10x < 18y, B peut exporter z en plus de x ; si 10x > 18y, A peut exporter z en plus de y. Graham, préoccupé par d'autres considérations, ne va pas plus loin. Il semble croire que plus le nombre de pays ou le nombre de marchandises augmentent, plus la zone de fluctuations se rétrécit. Cela provient, explique Viner, du fait que toute modification du taux d'échange des marchandises affectera la marge d'avantage comparatif de quelque pays dans la production de quelque marchandise, parmi celles qui sont en jeu et transformera un importateur en exportateur ou vice-versa, suivant le sens de la modification des termes de l'échange, et l'adjonction du pays affecté du côté de l'offre ou de la demande empêchera les termes de l'échange de s'écarter trop loin de leur position initiale[274].

A la suite de Cairnes, Marshall, Edgeworth et d'autres partisans de J. St. Mill, avaient le sentiment qu'à mesure que s'accroît le nombre de pays et celui d'articles, l'influence de la demande s'affaiblit et celle des coûts de production augmente.

Mais tout cela est resté vague et incertain. Dans l'exemple de Graham, si 10x < 18y et si B exporte z de préférence à x, il obligera « A » à offrir pour x un prix supérieur. Si 10x > 18y et si à ce taux « A » exporte z de préférence à y, il obligera B à offrir un prix supérieur pour y. Ainsi l'équilibre n'est atteint qu'à 10x = 18y. Alors « z » devient indifférent et chacun en produira la quantité dont il a besoin pour sa propre consommation. La zone d'indétermination n'a pas rétréci, comme le croit Viner, elle a disparu purement et simplement.

Et d'où vient ce taux obligatoire 10 :18 ? Il provient du taux x :y en A, multiplié par le rapport des productivités de z en A et B, soit $\frac{10}{20} \times \frac{100}{90} = \frac{10}{18}$.

Mais Viner se trompe une deuxième fois lorsqu'il croit que cet effet est dû à la simple multiplication de pays et d'articles. Il est dû au fait qu'il y a dans cet exemple plus d'articles que de pays, et qu'il faut par conséquent que chacun des deux pays produise simultanément la marchandise dans laquelle il est particulièrement fort et l'article tiers, commun à tous les deux, et partant neutre en position d'équilibre. C'est la neutralisation de cet article tiers qui provoque l'alignement du taux d'équilibre des deux autres sur un certain rapport des coûts de production de tous les trois. Si nous prenions trois pays et trois articles, nous ferions resurgir la zone d'indétermination et nous verrions la demande rentrer dans le jeu :

Avec une unité productive :

A produit 10x ou 20y ou 100z

B produit 10x ou 15y ou 90z
C produit 10x ou 10y ou 70z
« A » se spécialise en y, B en z et C en x. Les prix peuvent fluctuer librement entre les limites

$$2y > x > y$$
et
$$6z > y > 5z$$

Si nous prenons par contre un autre exemple avec trois pays et quatre articles la zone d'indétermination disparaîtra à nouveau :

	Articles / Pays	frigos	montres	chemises	blé
Avec une unité productive	P_1	1	3	10	20
	P_2	1	5	15	22
	P_3	1	5	20	24

P_1 se spécialise en frigos, P_2 en montres et P_3 en chemises. Tous les trois produiront du blé pour leurs propres besoins. Puisque après l'ouverture du commerce chaque pays produit deux articles dont le blé, et puisque nous faisons abstraction des frais de transport, il faut nécessairement que les taux d'échange respectent les rapports des coûts de production entre le blé et chacun des autres articles dans le pays où chaque deuxième article est produit. Il faut donc que 1 frigo égale 20 blé, 5 montres égalent 22 blé et 20 chemises égalent 24 blé. D'où, $1 \text{ frigo} = 4\frac{12}{22} \text{montres} = 16\frac{16}{24} \text{ chemises} = 20 \text{ blé}$.

Ces prix sont les *seuls* prix d'équilibre possibles. Car si 1 frigo > $4\frac{12}{22}$ montres, P_2 a intérêt à envoyer du blé au lieu de montres puisque chez lui $4\frac{12}{22}$ montres = 20 blé et en envoyant 20 blé il obtient chez P_1 le frigo dont il a besoin. Si $1 \text{ frigo} < 4\frac{12}{22}$ montres, alors P_1 a intérêt à envoyer du blé au lieu de frigos, puisque chez lui 1 frigo = 20 blé et avec 20 blé il obtient chez P_2 $4\frac{12}{22}$ montres. Donc nécessairement $1 \text{ frigo} = 4\frac{12}{22} \text{montres}$.

Si $1 \text{ frigo} > 16\frac{16}{24}$ chemises, P_3 a intérêt à exporter du blé plutôt que des

chemises, puisque chez lui $16\ \frac{16}{24}$ chemises = 20 blé et avec 20 blé il obtient chez P_1 le frigo dont il a besoin.

Si 1 frigo < $16\ \frac{16}{24}$ chemises, alors P_1 a intérêt à exporter du blé plutôt que des frigos, puisque chez lui 1 frigo = 20 blé et avec 20 blé il obtient chez P_3 $16\ \frac{16}{24}$ chemises.

Donc, 1 frigo = $16\ \frac{16}{24}$ chemises

et $4\ \frac{12}{22}$ montres = $16\frac{16}{24}$ chemises.

A ces taux, et à ceux-là seulement, le blé devient indifférent, c'est-à-dire le rapport de son prix au prix du produit d'exportation devient dans tous les pays égal au rapport local des coûts de production respectifs. Comme pour atteindre l'équilibre il est nécessaire que le blé devienne indifférent, les taux ci-dessus sont bien des taux d'équilibre et nous avons pu les déterminer à partir des coûts de production seuls et sans aucune référence aux élasticités réciproques de la demande.

Nous considérons bien entendu que les coûts sont proportionnels. Si les coûts ne sont pas proportionnels, alors, après la spécialisation, avec une unité productive, P_1 ne produira pas 1 frigo, ni P_2 5 montres comme avant, mais quelque chose de plus ou de moins, et le modèle même des spécialisations peut changer. Mais cela n'a rien à voir avec l'action *directe* de la demande *dans* la zone d'indétermination. Il s'agit d'une action *indirecte* de la demande par la modification même des coûts ; il ne s'agit pas d'une fluctuation *entre* les coûts. Nous avons parlé dans l'Introduction de cette confusion entre cette action de la demande sur les coûts eux-mêmes, que les classiques ne songeaient pas à nier et que Marx a même implicitement admise dans le terme « quantité de travail *socialement* nécessaire », et l'action de la demande indépendamment et à l'encontre des coûts.

Nous avons jusqu'ici examiné le cas où le nombre d'articles dépasse d'une unité le nombre de pays. Peut-on dire que les taux d'échange sont également prédéterminés dans le cas où le nombre d'articles dépasse de plus d'une unité le nombre de pays ? Non. Car si nous prenons deux pays et quatre articles la zone d'indétermination réapparaît : exemple :

Avec une unité productive

A produit 10x ou 20y ou 15z ou 18w
B produit 10x ou 15y ou 13z ou 17w

Puisque $\frac{20}{15} > \frac{15}{13} > \frac{18}{17} > \frac{10}{10}$, A se spécialise en y et z, et

puisque $\frac{10}{10} > \frac{17}{18} > \frac{13}{15} > \frac{15}{20}$, B se spécialise en x et w.

Il s'agit de trouver trois rapports quelconques parmi les six suivants : z :y, x :w, z :x, z :w, y :x, y :w.

Deux de ces rapports sont exactement déterminés, notamment les deux premiers :

$$z = \frac{20}{15} y$$
$$x = \frac{17}{10} w$$

Mais les quatre autres ne le sont qu'entre des limites :

$$\frac{15}{10} z > x > \frac{13}{10} z$$
$$\frac{15}{18} z > w > \frac{13}{17} z$$
$$\frac{20}{10} y > x > \frac{15}{10} y$$
$$\frac{20}{18} y > w > \frac{15}{17} y$$

Supposons maintenant que ce soit au contraire le nombre de pays qui dépasse le nombre de marchandises et examinons un exemple avec 4 pays, P_1, P_2, P_3, P_4, et trois articles, m_1, m2, m3.

Sans commerce :

	m_1	m_2	m_3	Unités prod.
P_1	1	2	10	3
P_2	1	2	15	3
P_3	1	3	18	3
P_4	1	5	20	3
	4	12	63	
Un. prod.	4	4	4	12

Avec commerce :

P_1 se spécialise exclusivement en m_1

P_2 consacre 1 unité prod. en m_1 et 2 en m_3

P_3 consacre 1 unité prod. en m_2 et 2 en m_3

P_4 se spécialise exclusivement en m_2

	m_1	m_2	m_3	Unités prod.
P_1	3	—	—	3
P_2	1	—	30	3
P_3	—	3	36	3
P_4	—	15	—	3
	4	18	66	
Un. prod.	4	4	4	12

Comme nous faisons abstraction des frais de transport, les quatre articles doivent avoir le même prix partout. Mais le rapport $m_1 : m_3$ est prédéterminé par les conditions de production dans P_2, sinon ces deux articles ne pourraient pas être produits simultanément dans ce pays. Donc, nécessairement, $m_1 = 15m_3$. De même, le rapport $m_2 : m_3$ est prédéterminé par les conditions de production dans P_3. Donc. nécessairement, $m_2 = 6m_3$. D'où $m_1 = 2\frac{1}{2}m_2$. Encore une fois, dans *ce* nouveau cas, nous avons déterminé tous les taux d'équilibre à partir des coûts de production et sans aucune interférence de la demande[23].

Mais nous ne pouvons pas généraliser. Dans notre exemple numérique, deux pays, P_2 et P_3, produisent simultanément deux articles chacun, respectivement, m_1,m_3 et m_2,m_3. Cela nous donne une détermination suffisante. Mais cela n'est pas nécessaire. Ce qui est nécessaire, c'est que deux pays au moins produisent le même article, puisque le nombre de pays dépasse celui des articles. Par exemple :

	m_1	m_2	m_3
P_1	+		
P_2		+	
P_3			+
P_4			+

Le modèle devient alors indéterminé parce que nous avons bien deux produits dans la même colonne mais nulle part deux produits dans la même ligne.

Cependant la disposition de ce modèle implique ou bien que les pays P_3 et P_4 sont de moitié moins grands que P_1 et P_2, ou que la consommation de m_3 dans l'ensemble est le double respectivement de celle de m_1 et de celle de m_2. Or, jusqu'ici, nous avons maintenu l'hypothèse de Ricardo et de Mill de l'égalité des pays et des marchandises Nous voyons maintenant que, du moins pour ce qui concerne la détermination des taux d'échange, des résultats opposés peuvent être obtenus, suivant que cette hypothèse est maintenue ou ignorée. Il est donc temps d'abandonner cette hypothèse, d'autant plus, qu'elle est, par ailleurs, éminemment irréaliste[275].

2. - La simplification de l'égalité des dimensions

Tous les pays n'ont pas la même grandeur ni tous les articles la même importance. Dans l'exemple de Ricardo, on dit que le Portugal se spécialise dans le vin. Mais si l'Angleterre est plus grande que le Portugal et si le vin a dans les deux pays une consommation de la même importance que celle du drap (cette égalité est implicite dans l'exemple ricardien), alors tout le potentiel productif du Portugal ne suffira pas pour fournir la quantité de vin nécessaire aux deux pays. L'Angleterre sera dès lors obligée, outre la quantité de drap nécessaire aux deux pays, de produire une partie de son vin. Dès cet instant le taux d'échange, vin : drap, est celui qui correspond au rapport des coûts anglais, puisque les deux marchandises sont produites simultanément dans ce dernier pays, soit $1 \text{ vin} = \frac{12}{10} \text{ drap}$, et le plus petit pays qui se spécialise dans un seul article récolte tout l'avantage de l'échange, quelle que soit l'élasticité de la demande.

On peut voir ici, en passant, que sur la base des coûts comparatifs, la « monoculture », non seulement ne devrait pas être une calamité, mais au contraire, devrait être considérée comme une situation idéale, puisque, en se spécialisant exclusivement dans le produit dans lequel il est le plus fort, le petit pays a la possibilité de profiter de la totalité de son avantage comparatif, alors que le grand pays, obligé de se diversifier, doit nécessairement consacrer un certain effort productif dans les branches dans lesquelles il est moins efficace que les autres.

Croire à la théorie des coûts comparatifs et aux bienfaits inconditionnels de la division internationale du travail et condamner la monoculture qui est son expression la plus haute, constitue une contradiction insupportable. Par contre, si l'on abandonne les coûts comparatifs et l'on admet la péréquation du taux de profit et l'influence des salaires sur les termes de l'échange, la contradiction est résolue. La monoculture n'est pas un mal en soi. Elle le devient dans la mesure où le produit exporté se trouve défavorisé par l'échange inégal. Ce n'est pas parce qu'il exporte trop de café et trop peu d'autre chose que le Brésil est spolié, mais parce que le café est trop bon marché. La monoculture de l'arachide est néfaste au Sénégal, mais la « monoculture » de l'acier assure au Luxembourg un revenu national par tête d'habitant, parmi les plus élevés d'Europe.

Pour revenir cependant à la marge d'indétermination, qui est le sujet de cette section, nous dirons que le fait que le plus grand pays est souvent obligé d'importer une partie et de produire lui-même l'autre partie d'une certaine marchandise, en même temps qu'il produit et exporte celle de sa spécialisation, rend ces deux marchandises entièrement prédéterminées dans leur taux d'échange, puisqu'il est impossible que deux articles soient simultanément produits dans le même pays si le rapport de leurs prix d'équilibre s'écarte du rapport de leurs coûts de production dans ce pays.

Le même résultat est obtenu si les pays sont égaux mais les marchandises ne le sont pas. Supposons que l'Angleterre et le Portugal sont égaux, soit, qu'ils disposent de deux unités productives chacun, mais que la consommation du drap est trois fois supérieure à celle du vin, de sorte que l'ensemble Angleterre-Portugal ne puisse consacrer qu'une unité productive dans le vin et trois dans le drap. Dans ce cas le Portugal produira, outre le vin nécessaire à la consommation de l'ensemble, une partie de son drap, et l'échange international ne pourra se faire que selon le rapport $\text{vin} = \frac{8}{9}\ \text{drap}$, qui est celui des coûts de production portugais.

Reprenons l'exemple précédent (p. 275), de trois pays et trois articles, où une marge d'indétermination était apparue :

Avec une unité productive :
A produit 10x ou 20y ou 100z
B » 10x ou 15y ou 90z
C » 10x ou 10y ou 70z

Introduisons maintenant une inégalité dans les pays et dans les marchandises. Supposons que A dispose de 4 unités productives, B de 8, et C de 12. L'ensemble des trois pays dispose donc de 24 unités productives.

Supposons d'autre part que la consommation des trois articles, x, y, z, se trouve répartie dans chaque pays dans la proportion 1, 1, 2, soit, pour l'ensemble, 6 unités de consommation de x, 6 de y et 12 de z. (Pour simplifier, nous appelons unité de consommation d'une marchandise la quantité de cette marchandise produite dans un pays quelconque avec une unité productive, bien que cette quantité varie selon les pays.) Pour chaque pays et pour l'ensemble, la somme des unités de consommation est évidemment égale à la somme des unités productives :

Avant commerce :

	x	y	z	U.P.
A	1	1	2	4
B	2	2	4	8
C	3	3	6	12
U.C.	6	6	12	24

Σ(U.C.) = Σ(U.P.)

1) A, ayant le plus grand avantage en y et ne disposant que de 4 unités productives en tout, se spécialisera exclusivement en y. Cependant, comme l'ensemble consomme 6(U.C.)y, il faut produire encore 2(U.C.)y, et c'est B, le plus productif après A dans cette branche, qui s'en chargera.

2) B consacrera donc 2(U.P.) en y et ses autres 6(U.P.) en z, où son avantage est plus grand qu'en x.

3) C consacrera par conséquent 6(U.P.) en x et 6 en z.

Après l'ouverture du commerce :

	x	y	z	U.P.
A	—	4	—	4
B	—	2	6	8
C	6	—	6	12
U.C.	6	6	12	24

La marge d'indétermination a disparu. y :z est entièrement déterminé par le rapport des coûts de production en B, soit 15 :90. x :z est également déterminé par le rapport des coûts de production en C, soit 10 :70. De ces rapports on déduit facilement x :y, soit $x = 1\frac{1}{6}\ y$. Par conséquent, $12\frac{6}{7}\ x = 15y = 90z$. L'égalité 15y = 90z représente le rapport des coûts de production en B. L'égalité $12\frac{6}{7}\ x = 90z$ représente le rapport des coûts de production en C, puisque $12\frac{6}{7} : 90 = 10 : 70$. Ceci signifie que x et z ont, tous les deux, amélioré leur position à l'égard de y tout en demeurant dans le même rapport (10 :70) entre eux.

Prenons un exemple avec 4 pays, Pi... P_4, et 6 marchandises, m_1... ma. Au gré des différentes combinaisons, nous pouvons obtenir des modèles déterminés, mais nous pouvons obtenir aussi des modèles indéterminés comme les deux suivants :

	m_1	m_2	m_3	m_4	m_5	m_6	U.P.
P_1	—	—	3	—	—	—	3
P_2	—	—	—	—	3	3	6
P_3	—	2	1	6	—	—	9
P_4	8	—	—	—	2	2	12
U.C.	8	2	4	6	5	5	30

	m_1	m_2	m_3	m_4	m_5	m_6	U.P.
P_1	3						3
P_2					1	5	6
P_3				5	4		9
P_4	2	5	5				12
U.C.	5	5	5	5	5	5	30

Pour une détermination intégrale de ces modèles, il nous faut cinq rapports (le nombre de marchandises moins un), soit m_1 :m_2, m_2 :m_3, m_3 :m_4, m_4-m_5, m_5 :m_6. Dans chacun des deux cas ci-dessus nous n'en avons que quatre. Il nous manque, dans le premier cas, soit le rapport de m_1 avec m_2 ou m_3 ou m_4, soit celui d'un de ces trois derniers avec m_5 ou m_6 ; dans le second, le rapport des trois premiers avec un des trois autres. Il s'agit là de combinaisons très particulières. Pour les établir, nous avons dû supposer, dans le premier cas, que le pays P_1 ne produise qu'une seule marchandise et que les marchandises m_1, m_2 et m_4 ne soient produites que, chacune, dans un seul pays ; dans le second, que P_1 ne produise qu'une seule marchandise et que m_2, m_3, m_4 et m_6 ne soient produites que dans un seul pays chacune. Il suffirait par exemple, dans le premier cas, que m_1 fut produit dans P_1 ou dans P_3, en même temps que dans P_4, ou que P_1 produisit, outre ma, une des trois marchandises, m_1, m_5 ou m_6 ; dans le second, que P_1 produisît, outre m_1, une des trois dernières marchandises, m_4, m_5, ou m_6, ou qu'un des trois premiers articles fût produit simultanément dans un des deux pays intermédiaires, P_2 ou P_3, ou qu'un des trois derniers articles fût produit simultanément dans un des deux pays extrêmes, P_1 ou P_4 ; il suffirait donc d'une toute petite modification, dans une foule de modifications possibles, occuper une seule case supplémentaire (sur 15 cases vides du premier modèle il y en a 12 qui feraient l'affaire, et sur 16 du second il y en a également 12), pour avoir des modèles intégralement déterminés, du type

	m_1	m_2	m_3	m_4	m_5	m_6
P_1	+		+			
P_2					+	+
P_3		+	+	+		
P_4	+				+	+

dérivant du premier modèle de la page précédente, ou du type

	m_1	m_2	m_3	m_4	m_5	m_6
P_1	+					
P_2		+			+	+
P_3				+	+	
P_4	+	+	+			

dérivant du deuxième modèle de la page précédente, et plus on augmente le nombre de pays qui produisent le même article et/ou le nombre d'articles produits dans le même pays, plus s'amenuisent les possibilités d'indétermination. Or, même si l'on fait abstraction des marchandises qui sont de par leur nature inexportables et qui sont produites presque dans tous les pays, il ne serait pas excessif d'admettre que même après l'ouverture du commerce toute marchandise susceptible d'être exportée sera produite dans au moins deux pays et que tout pays produira au moins deux marchandises rentrant dans le commerce international, qu'il les exporte effectivement ou qu'il ne les exporte pas.[276] Il serait en effet difficile d'imaginer le contraire dans la réalité du monde actuel.

Dans cette hypothèse, les combinaisons qui permettent quelque indétermination deviennent excessivement rares. Avec 3 pays et un nombre quelconque de marchandises, elles sont absolument impossibles et le modèle devient même nécessairement surdéterminé :

	m_1	m_2	m_3	m_4	m_5
P_1	+	+			+
P_2	+	+	+	+	
P_3			+	+	+

Sur cette base, on peut maintenant raisonner de la façon suivante : A ce dernier modèle on peut ajouter n'importe quel nombre de marchandises, la chaîne des déterminations ne sera pas rompue pour autant, puisque chaque nouvelle marchandise s'inscrira nécessairement dans une ligne, dans laquelle se trouve une marchandise préalablement déterminée. De même on peut y ajouter n'importe quel nombre de pays, aucune indétermination ne sera introduite dans le modèle, puisque la production de chaque nouveau pays s'inscrira dans une colonne déjà occupée par une marchandise préalablement déterminée. Pour rompre cette chaîne, il faut y accoler un nouveau groupe de plusieurs pays et plusieurs marchandises, qui ne soient reliés avec les précédents par aucune ligne et aucune colonne. Exemple :

	m_1	m_2	m_3	m_4	m_5	m_6	m_7	U.P.
P_1	+	+			+			UP_1
P_2	+	+	+	+				UP_2
P_3			+	+	+			UP_3
P_4						+	+	UP_4
P_5						+	+	UP_5
	C_1	C_2	C_3	C_4	C_5	C_6	C_7	Totaux

Dans ce modèle, les 5 premières marchandises, m_1 à m_5, sont prédéterminées entre elles par les coûts de production, de même que les deux dernières, me et m_7. Mais les taux d'échange *entre* les deux groupes ne le sont pas et peuvent varier selon les élasticités des demandes réciproques.

Cependant, pour obtenir un pareil arrangement, il faut que notre ensemble soit divisé en plusieurs groupes distincts, dont chacun ne produise rien de ce que produisent les autres, ce qui implique que pour

chaque groupe il faut qu'il y ait égalisation entre la somme des unités productives dont dispose le groupe et la somme mondiale des consommations dans les marchandises produites par le même groupe. Notamment il faut que :

$$C_1 + C_2 + C_3 + C_4 + C_5 = UP_1 + UP_2 + UP_3$$
$$\text{et}$$
$$C_6 + C_7 = UP_4 + UP_5$$

On mesure aisément la difficulté de réalisation dans le monde réel d'une pareille condition, sans laquelle aucune marge d'indétermination n'est possible. Il suffit qu'une quelconque des marchandises produites par un groupe soit produite par un quelconque des pays de l'autre groupe pour qu'un pont soit jeté entre les deux réseaux de déterminations et que la détermination intégrale de l'ensemble s'ensuive automatiquement.

Nous pouvons donc dire en clôturant cette section que si aucune loi *générale* ne peut être établie à la suite de notre analyse, une tendance irrésistible vers la détermination peut en être dégagée. Finalement, les effets conjugués d'un nombre d'articles plus grand que celui de pays et d'une grande variété de dimensions de pays et de coefficients de consommation des différentes marchandises feront qu'il se trouvera toujours un article commun qui reliera plusieurs autres par le rapport des coûts, de sorte que les combinaisons qui permettent quelque indétermination, quoique théoriquement possibles, deviennent si improbables qu'elles peuvent être considérées comme pratiquement inexistantes.

Par conséquent, même dans l'hypothèse fondamentale des coûts comparatifs, qui est celle de l'immobilité du capital, sans laquelle la loi elle-même cesse de fonctionner, la zone d'indétermination qui a tant réjoui les antiricardiens de toute description, subjectivistes, marginalistes, partisans de l'interdépendance générale, etc., cette zone, à l'intérieur de laquelle tant de belles courbes furent tracées, n'est pas seulement réduite, comme l'ont déjà remarqué certains auteurs, mais n'existe tout simplement pas, dès que nous sortons de l'exemple sur-simplifié de Ricardo et nous envisageons la réalité où il n'y a égalité ni entre le nombre de pays et le nombre de marchandises exportables, ni entre les dimensions des différents pays, ni entre les poids spécifiques des différentes marchandises.

Néanmoins l'analyse de cette section et la critique que nous avons faite dans ce dernier chapitre tout entier des hypothèses secondaires de la théorie des coûts comparatifs n'ont en fin de compte qu'un intérêt pour

ainsi dire académique dans la mesure où, en rejetant son hypothèse fondamentale — l'immobilité du capital — nous avons, comme nous l'espérons, suffisamment démontré dans les chapitres précédents que ce ne sont pas les coûts comparatifs qui déterminent les prix d'équilibre dans le commerce international mais les coûts absolus.

Conclusions

Si le sous-développement économique exprime un certain rapport qui pourrait être celui de la quantité et de la qualité des moyens de production effectivement mis en œuvre au potentiel de forces productives exprimé par le niveau technologique du moment, ou, plus brièvement, celui de l'outil existant à l'outil virtuel, alors le monde est sous-développé. A l'époque des fusées interplanétaires et de l'automation, nous n'avons, pour une population qui approche les 3 1/2 milliards d'hommes, qu'un million et demi de kilomètres de voies ferrées et qu'une production annuelle de quelques 25 millions de véhicules automobiles de toute sorte, ce qui fait que plusieurs centaines de millions d'hommes continuent à se déplacer par les moyens les plus primitifs ou à pied ; notre production de ciment et d'acier ne dépasse pas 450 millions de tonnes pour chacun de ces produits, de sorte qu'une partie substantielle de la population de la terre vit dans des paillottes ou quelque chose d'analogue.

On a déjà dit que notre monde est en friche : Sur quelques 70 millions de kilomètres carrés de terres cultivables, moins de 1/8, quelques 8 millions seulement, sont cultivés, et une grande partie de ces terres ne connaissent ni le tracteur ni même la traction animale.

Notre monde est pauvre : Sur les séries publiées en 1955 par Kindleberger, on peut calculer le produit net mondial à environ 330 dollars par tête et par an, ce qui est à peu de chose près le produit moyen de l'Amérique latine. Et Singer peut affirmer que le bien-être économique de l'être humain dans le monde non-soviétique était en 1956 moindre qu'en 1913 et peut-être qu'en 1900.

Cependant dans ce monde pauvre et sous-développé, il y a quelques ilôts de grand développement, dans lesquels est concentré quelque chose comme les 9/10e de l'équipement et en général des forces productives humaines et matérielles de l'univers. Dans son ensemble, le monde d'aujourd'hui présente à peu près la même image que présentait la nation européenne au début de son industrialisation, et tout s'est passé comme si à la place des forces centrifuges prévues par la science économique pour diffuser le progrès du centre à la périphérie, des forces centripètes imprévues avaient agi aspirant toutes les richesses vers certains pôles de

croissance. Tout s'est passé aussi comme si les pays industrialisés avaient pu exporter la paupérisation, si bien que les projections du marxisme qui commencent à montrer des signes d'inadéquation dans le cadre de la nation industrielle, se vérifient parfaitement dans le cadre de l'économie mondiale.

En présence de ces inégalités, les mêmes problèmes et les mêmes interrogations qui se posaient à la nation industrielle de la fin du XVIIIe et du début du XIXe siècle, se posent aujourd'hui au monde dans son ensemble. On reconnaissait bien alors à l'intérieur de la nation un devoir des riches d'aider les pauvres, on n'en faisait pas un droit des pauvres. L'Etat continuait à tirer une grande partie de sa subsistance de l'impôt sur le sel, invention fiscale la plus diabolique qui soit quand il s'agit d'égaliser cruellement les contributions des citoyens et bloquer tout mécanisme de redistribution des revenus.

Par la suite et à mesure que s'affirmait l'unité de l'économie nationale, la société industrielle, malgré sa philosophie de l'indépendance des producteurs, a commencé, sous la pression des revendications de ses classes déshéritées, à prendre conscience du fait que la pauvreté et la richesse ne sont pas des phénomènes contingents mais des phénomènes structurels, étant tous les deux les produits nécessaires d'un ensemble de rapports économiques qui constituent un tout. Et la gabelle fut remplacée par l'impôt sur le revenu, proportionnel d'abord, progressif ensuite.

Rien de tel n'existe encore sur le plan international. On dirait que là nous sommes toujours au stade du devoir moral qu'aucune loi ne sanctionne, au stade de l'aumône volontaire. Comme si la pauvreté et la richesse étaient des phénomènes autonomes et juxtaposés dans un monde où l'indépendance nationale entraînerait automatiquement l'égalisation des chances de développement.

Pourtant non ! Une mutation a déjà commencé à se produire. A mesure qu'avance et se parachève l'intégration de l'économie mondiale, la prise de conscience de l'existence de liaisons structurelles et de mécanismes de transfert de richesses fait son chemin. Confusément, intuitivement, on commence à réaliser que, dans un monde qui est à la fois pauvre et un, l'enrichissement d'une minorité eût été impossible sans l'appauvrissement de la grande masse des autres ; que par rapport au niveau actuel de développement des forces productives, et nous subordonnons cette notion à l'accumulation effective des moyens de production, les uns sont trop riches et les autres trop pauvres ; que si l'on peut trouver des raisons bonnes ou mauvaises pour expliquer la différence du salaire du métallurgiste américain qui dispose d'une presse valant un million de

dollars d'avec celui de l'ouvrier d'une plantation de café brésilienne qui ne dispose que d'une simple machette, il est beaucoup plus difficile d'expliquer pourquoi un maçon qui construit un bungalow dans la banlieue de New York doit gagner trente fois plus que son homologue libanais, alors que tous les deux se servent des mêmes outils et font exactement les mêmes gestes que leur collègue assyrien d'il y a quatre mille ans. Et fatalement, on commence à se demander ce que deviendrait le salaire du premier, dans l'état actuel de la production mondiale, si tous les maçons du monde, et tous les mineurs et les centaines de millions de travailleurs agricoles de la planète, se mettaient à toucher deux ou trois dollars de l'heure comme lui. Aussi le *New York Times* du 11 janvier 1950 écrivait-il : « Indiscutablement le niveau de vie élevé en Europe et aux Etats-Unis dépend dans une certaine mesure de l'existence de matières premières et d'une main-d'œuvre peu onéreuse en Asie et en Afrique. »

C'est en quelque sorte pour ne pas être en retard sur le *New York Times* que nous avons écrit cet ouvrage. Car il nous semble que la théorie économique est curieusement en retard, non seulement sur le *New York Times* mais aussi sur ce que Myrdal appelle « le grand réveil », lorsqu'on déclare, comme l'a fait Eugen Varga dans les « Problèmes de politique économique de la Dictature du Prolétariat » : « Tout comme la part revenant au travailleur particulier pendant la dictature est comptée non pas sur les besoins mais selon le rendement de son travail, de même il est nécessaire de tenir compte du rendement de travail plus élevé dans l'échange international des marchandises ». Il est vrai que cela était publié en 1920, mais les choses ne se sont pas beaucoup améliorées depuis, surtout dans le camp marxiste dont on se serait attendu qu'il s'attelât le premier à la tâche de forger l'arme théorique nécessaire aux « nations prolétaires » comme Marx l'a fait au siècle passé pour les prolétaires des nations.

Cependant du côté des pays sous-développés, la prise de conscience se produit inéluctablement. Déjà ces pays ne se considèrent plus comme *des* pauvres *dans* le monde mais comme *les* pauvres *du* monde, ce qui signifie qu'ils s'attendent à ce que le monde assume le fait de leur existence. L'aide internationale a cessé d'être considérée comme un acte unilatéral et gratuit des pays riches, mais comme une obligation qui répond à un certain droit de compensation.

Compensation de quoi ? C'est là toute la question et c'est à cette question que nous avons eu à répondre. Pour le faire nous devions trouver et démonter le mécanisme de l'exploitation de la nation par la nation, de ce qu'on a appelé l'exploitation à distance, tâche que Marx s'était réservée

pour la fin de son œuvre et qu'il n'a pas eu le temps d'accomplir. Nous ne prétendons pas que l'Echange Inégal explique, à lui tout seul, toute la différence entre les niveaux de vie des pays riches et pauvres, encore que si l'on se base sur certains éléments statistiques, tout fragmentaires et contestés qu'ils sont, on arrive à une perte en termes factoriels doubles (sinon en termes de l'échange) qui est énorme par rapport à la pauvreté des pays sous-développés tout en n'étant point négligeable par rapport à la richesse des pays développés. En admettant toutefois que l'échange inégal n'est qu'un des mécanismes de transfert de valeur d'un groupe de pays à un autre et que ses effets *directs* ne couvrent qu'une partie de la différence des niveaux de vie, nous croyons pouvoir affirmer qu'il constitue le mécanisme *élémentaire* de transfert et qu'en tant que tel il permet aux pays développés d'amorcer et d'impulser régulièrement le *développement inégal* qui, lui, met en marche tous les autres mécanismes d'exploitation et explique toute la répartition des richesses.

Or, la science économique reçue ignore en fait l'échange des non-équivalents, si ce n'est l'accident temporel des fluctuations des prix de marché ou l'effet d'une concurrence imparfaite provenant soit d'un pouvoir économique de monopole, soit d'un pouvoir politique de domination. Depuis que Condillac a dit que dans l'échange en général on ne donne pas valeur pour valeur égale mais moins pour plus et qu'il a subi les foudres de Le Trosne pour qui les choses échangées sont équivalentes, les économistes se sont divisés en objectivistes et subjectivistes et l'échange inégal sera nié des deux côtés, par les uns parce que l'échange est toujours égal en situation d'équilibre, par les autres parce que l'échange égal n'existe pas, et, l'équivalence étant un phénomène ex post du marché, il n'y a pas plus d'échange inégal que d'échange égal en soi. Alors la détérioration séculaire des termes de l'échange ou bien sera considérée comme un mirage statistique ou sera rejetée dans le maquis des tendances structurelles des élasticités de la demande, aussi invraisemblables que mal définies, qui condamnent une certaine catégorie de produits à la baisse perpétuelle et une autre à la hausse perpétuelle.

Comme la dégradation des termes factoriels, elle, ne peut être niée, les tenants de la première position se contentent de répéter l'argument fondamental de la théorie des coûts comparatifs, à savoir que l'écart des revenus est fonction de la différence des moyennes nationales respectives des productivités comparatives dans l'article exporté et dans l'article importé. Si cette détermination pouvait jouer aujourd'hui, la plupart des pays sous-développés devraient pouvoir rémunérer leurs facteurs à un taux de loin supérieur à celui des pays industriels, puisque l'infériorité des pays

développés dans l'article importé, café, sucre, pétrole, fruits exotiques, est généralement beaucoup plus grande que leur supériorité dans l'article exporté, machines, quincaillerie, véhicules, etc.

Quant à la deuxième conception qui ignore la notion même de la productivité ne retenant en fait que la rentabilité du travail, et afflige une certaine catégorie de produits d'une infériorité immanente à leurs propriétés naturelles, Viner, pourtant marginaliste convaincu lui-même, a pu dire avec quelque raison que tout ce qu'on a pu faire sur cette base c'est l'identification dogmatique de l'agriculture à la pauvreté et de l'industrie à la richesse, et que pour réfuter cette identification on n'avait qu'à citer l'Australie, la Nouvelle Zélande, le Danemark d'une part, l'Espagne, l'Italie, le Japon d'autre part. Car les partisans de cette doctrine oublient facilement que ce qui se détériore ce ne sont pas les termes de l'échange de certains produits mais ceux de certains pays, indépendamment du genre de produits exportés et importés par les uns et les autres.

Il a donc fallu aller au-delà des rapports de marché mondiaux et étudier les rapports de production mondiaux. Il a fallu examiner l'équivalence d'abord à l'intérieur de la nation, c'est-à-dire dans les conditions de mobilité ou plutôt de concurrence des facteurs et ensuite à l'extérieur, c'est-à-dire dans les conditions d'immobilité ou de non-concurrence d'un ou plusieurs facteurs. Il a fallu dès lors remonter à la théorie de la valeur-travail classique et marxiste et étudier successivement le cas d'un seul facteur, où ce sont les quantités de ce facteur qui déterminent les prix d'équilibre et le cas de deux ou plusieurs facteurs où ce sont toujours les quantités des facteurs mais pondérées par les rémunérations respectives qui déterminent les prix d'équilibre. Parvenir ainsi à intégrer l'échange inégal et la théorie de la valeur internationale dans la théorie générale de la valeur tout court, classique et marxiste, et démontrer que la première, loin d'être le défaut de la cuirasse de la seconde, comme les adversaires de cette dernière l'ont prétendu jusqu'ici, constitue au contraire une preuve supplémentaire de sa validité, puisque elle réussit justement à expliquer des phénomènes tels que la détérioration à long terme d'une certaine catégorie de prix, que tous les artifices sur les déficiences fondamentales de la demande n'arrivaient pas à expliquer. En quelques mots, il a fallu faire de la formation de la valeur internationale un cas spécial de la théorie générale de la valeur-travail sous sa forme prix de production. Ceci a été fait moyennant l'hypothèse qui nous semble la plus réaliste possible dans le monde d'aujourd'hui, celle d'une mobilité du facteur capital et d'une immobilité du facteur travail sur le plan international.

Enfin après avoir étudié les désavantages relatifs que les pays à bas

salaires peuvent subir du libre-échange, il nous restait à réfuter le postulat de l'automaticité d'un avantage général et absolu de l'ensemble, provenant du libre-échange et de la division internationale du travail, en démontrant que dans les conditions de disparité régionale des rémunérations des facteurs et notamment du facteur-travail, rien ne nous garantissait qu'une spécialisation selon les rémunérations des facteurs correspondît à la spécialisation selon les quantités des facteurs et partant conduisît à l'optimum mondial recherché.

En partant de la doctrine classique et marxiste de la valeur-travail, nous avons interverti l'hypothèse fondamentale du théorème ricardien du commerce international. Au lieu de salaires égaux et taux de profit inégaux, nous avons adopté l'hypothèse de salaires inégaux et de profits sujets à la péréquation et tendant à l'égalité. Ces prémisses nous ont amené à prendre en tous points le contre-pied de la théorie officielle du commerce international. Si provocantes que puissent être nos conclusions, nous ne pensons pas qu'il soit possible d'en tirer d'autres, dès lors que nos hypothèses sont admises.

Que doivent faire maintenant les pays sous-développés en présence de l'inégalité de l'échange et de la détérioration continuelle de leurs « terms of trade » ? Un alignement brutal de leurs salaires sur les taux de ceux des pays développés étant bien entendu exclu a priori, il ne leur reste que de rechercher les moyens de retenir chez eux et ne pas laisser se déverser à l'extérieur l'excédent de plus-value qu'ils retirent de leurs propres ouvriers. Car quelqu'un doit profiter de ces bas salaires. Si les capitalistes nationaux ne peuvent en profiter par suite de la péréquation des profits, et si l'on ne veut pas que ce soit le consommateur étranger qui en profite, il ne reste que deux solutions : La taxe à l'exportation qui transfère cet excédent à l'Etat, et la diversification de la production par le transfert de facteurs depuis les branches traditionnelles d'exportation vers des branches anti-importation, qui fait bénéficier le consommateur national des bas salaires nationaux. Les deux moyens sont aptes à canaliser cet excédent à la collectivité nationale pour des fins de développement. Le premier, par l'utilisation directe de ces rentrées supplémentaires du budget pour le financement de projets d'investissement et le second, moyennant des mesures de redistribution qu'il est loisible de prendre puisque nous admettons l'hypothèse qu'il n'y a pas lieu d'augmenter dans l'immédiat le salaire réel et partant la consommation.

Si toutefois nous considérons que les taxes à l'exportation présupposent une entente entre plusieurs pays producteurs et que par conséquent elles sont difficiles à appliquer en dehors d'un monopole naturel ; que d'autre

part elles revêtent un caractère agressif plus ou moins spectaculaire qui risque de provoquer des réactions très fortes et des représailles de la part des pays consommateurs, il ne nous reste que la deuxième solution, celle de la diversification. Il s'agit là d'une arme très efficace car elle frappe doublement le partenaire. D'une part, les exportations traditionnelles diminuent alors que les besoins mondiaux restent pour un certain temps inchangés, ce qui entraîne une pression haussière sur les prix ; d'autre part, les importations traditionnelles diminuent aussi et le partenaire qui demeure orienté vers une expansion du commerce voit ses ventes baisser brusquement, ce qui l'oblige à diminuer les prix.

En tout état de cause l'équilibre des transactions mondiales ne peut être maintenu ou rétabli que si la diversification de la production d'un pays ou d'un groupe de pays est suivie par une diversification d'égale importance du reste du monde. Comme la diversification demande un certain temps pour être menée à bien, ceci confère un avantage certain aux pays qui en prennent l'initiative. Mais quand le reste-du-monde est constitué par des pays hautement développés dont les spécialisations existantes comportent des investissements importants, et dans lesquels par ailleurs toute contraction du commerce extérieur se répercute dangereusement sur le niveau de l'activité intérieure, dans lesquels aussi certaines matières premières et certains produits du sol manquent absolument et en dehors de toute considération de coûts, alors on comprend l'acharnement avec lequel les pays développés et les instances financières internationales qu'ils ont mises en place, telles que le le B.I.R.D., l'A.I.D. etc., combattent toute tendance protectionniste et de développement orienté vers l'intérieur, où qu'elles apparaissent, mais surtout chez les pays du tiers monde.

Que devient alors la division internationale de travail et ses bienfaits tant vantés pour l'ensemble de l'humanité ?

Quand on considère que la plupart des produits tropicaux, parmi ceux qui paraissent aujourd'hui les plus traditionnels, appartiennent à des cultures transplantées, très souvent à la suite de simples accidents historiques ; quand on considère que la spécialisation la plus formidable de tous les temps, celle de l'Angleterre dans les cotonnades[277], fut une opération entièrement volontariste, le tissage du coton ayant été florissant dans d'autres continents avant l'Europe et dans plusieurs pays de l'Europe continentale avant l'Angleterre ; que rien ne désignait ce pays pour cette spécialisation ; que l'Angleterre n'avait au XVIIIe siècle ni matière première ni aucune expérience du tissage autre que celle de la laine ; que cette dernière industrie avait été implantée à son tour tout aussi artificiellement un siècle et demi auparavant, moyennant une interdiction

draconienne de l'exportation de la laine, allant jusqu'à couper les bras aux contrevenants, parce que l'industrie des Flandres était tellement plus productive qu'elle pouvait, malgré les frais de transport, offrir pour la laine anglaise un prix supérieur à celui des manufacturiers anglais eux-mêmes ; qu'ensuite c'est par la protection douanière et la coercition législative directe que l'Angleterre a fait de l'Inde son fournisseur de coton et de l'Australie son magasin de laine — ce qui, soit dit en passant, a eu l'effet de ruiner l'Inde mais d'enrichir l'Australie, encore une preuve que le pacte colonial n'a pas en soi un grand effet appauvrissant, s'il n'est pas assorti des bas salaires du pays colonisé — ; quand on considère tout cela, on peut légitimement nourrir quelques doutes sur la valeur intrinsèque du modèle actuel de la division internationale du travail.

Mais en admettant que, quelles qu'en soient les origines, une rupture brutale de la structure existante des spécialisations entraînerait des pertes pour l'ensemble mondial, on serait, pensons-nous, mal venu de suggérer aux pays pauvres de sacrifier leur intérêt national pour le bien de l'humanité. On peut par exemple trouver absurde que la Pologne néglige la production et l'exportation des cotonnades dans lesquelles elle a une bonne expérience, pour fabriquer une voiture en dépensant mille heures de travail alors que la même voiture est produite à Turin avec 500 heures seulement. Mais si l'heure-voiture vaut sur le marché international quatre ou cinq fois l'heure-cotonnades (à cause du fait que la voiture est produite principalement dans les pays à hauts salaires et les cotonnades dans les pays à bas salaires), la Pologne peut très bien trouver son compte dans la production de ses propres voitures plutôt que dans leur acquisition par l'échange contre ses cotonnades, malgré la différence considérable des productivités. Si l'économie mondiale n'y trouve pas le sien, il nous semble que ce ne soit pas précisément à la Pologne de s'en préoccuper.

Finalement, les salaires étant ce qu'ils sont, toute la question est là : Qui va payer les frais de l'optimum mondial ? Si le concept même d'Economie mondiale a un sens, et si l'on ne veut pas que les pays pauvres se replient sur eux-mêmes et provoquent par cela une dislocation dangereuse de la division de travail établie, il faudra bien qu'on se décide d'installer sur le plan international au moins les mécanismes de redistribution qui existent déjà sur le plan national. Il faudra bien qu'il y ait une politique de revenus à l'échelle internationale, comme il y en a une, si imparfaite soit-elle, à l'échelle nationale. Quel sera le contenu concret de cette politique, cela dépend d'abord et avant tout des transformations sociales et politiques à venir à l'intérieur même de chaque pays.

Remarques théoriques de Charles Bettelheim suivies d'une réponse de A. Emmanuel

Remarques théoriques

Le problème fondamental que ce livre se propose de résoudre est, en définitive, celui des inégalités économiques entre nations et des raisons de leur aggravation. L'importance de ce problème ne saurait échapper à personne. D'une certaine façon, les questions ici traitées semblent être au cœur des luttes qui se développent à travers le monde depuis quelques décennies. Ces luttes, ainsi que les intérêts économiques et politiques directs et immédiats des grands pays industriels, expliquent que ceux-ci, de même que l'ensemble des institutions qui mettent au goût du jour l'idéologie dominante, se montrent si « préoccupés » de ce qu'ils appellent les « problèmes du développement ».

En réalité, si l'accroissement des inégalités de niveau de vie constitue un des éléments qui expliquent l'essor des luttes pour l'indépendance nationale et les révolutions en gestation dans les pays exploités ou dominés par l'impérialisme, ces inégalités ne constituent, précisément, qu'un des éléments d'explication.

En effet, ce qui est décisif, c'est le développement des contradictions internes (économiques, politiques et idéologiques) entre les masses populaires, soumises à une exploitation de plus en plus intolérable, et des minorités privilégiées liées à l'impérialisme, protégées par lui, s'enrichissant du travail de « leur peuple » et elles-mêmes dominées par l'idéologie et le mode de vie des « grands » pays industriels et impérialistes.

La question de l'accroissement des inégalités économiques entre nations n'en constitue pas mains une question cruciale, tant du point de vue de la théorie que du point de vue de la pratique, car cet accroissement des inégalités s'est accompagné d'un déplacement vers les nations dominées du centre de gravité des luttes sociales et politiques.

Tout ouvrage qui s'efforce de répondre sérieusement à cette question, même si les réponses qu'il apporte appellent la discussion ou ne sont que partielles, mérite d'être lu, du moment que la démarche intellectuelle qui soutient ces réponses est rigoureuse, car il peut être le point de départ d'un débat fructueux. Tel est le cas du présent ouvrage d'A. Emmanuel.

Ce texte n'est pas destiné à souligner les mérites de ce livre, ceux-ci sont évidents et n'échapperont à aucun lecteur. Son objectif est tout autre :

ouvrir le débat auquel le travail d'A. Emmanuel doit donner lieu. En conséquence, ce qui sera développé ici aura nécessairement un caractère critique.

Une des principales conclusions de cet ouvrage est que l'accroissement des inégalités économiques entre nations a son fondement dans l' « échange inégal ». Cette expression est employée pour dire que, sur le marché mondial, les nations pauvres sont obligées de vendre le produit d'un nombre relativement grand d'heures de travail pour obtenir en échange des nations riches le produit d'un nombre d'heures de travail plus réduit.

Il est évidemment important de noter, dès le début, que l'expression « échange inégal » désigne en termes idéologiques un phénomène qui est très loin de se réduire à un simple « échange ».

L' « échange inégal » et la forme valeur

On sait que l'échange est d'abord une forme *de circulation des produits du travail (et, par extension, de la force de travail elle-même). Ce qui caractérise cette forme de circulation c'est qu'elle se présente toujours comme assurant l'échange de produits « équivalents ». C'est pourquoi Marx a pu montrer que l'échange marchand a nécessairement la forme de l'*échange équivalent. *En conséquence la « forme valeur » est ce qu'il appelle aussi la* « forme équivalent »[278]. *Celle-ci, précise-t-il, n'est que la forme d'un « reflet » : chaque marchandise* « reflète » *sa valeur dans une autre marchandise qui lui sert de* miroir[279]. *Cet effet de miroir est typique d'un espace de représentation ; en l'occurence, il s'agit de l'espace de représentation de la société marchande, espace qui fournit à l'idéologie bourgeoise ses* figures *familières : l'équivalence, l'égalité, la réciprocité, etc. Les luttes qui se déroulent sur le terrain de l'idéologie bourgeoise ne font jamais que mettre en œuvre ces notions, à partir desquelles ceux qui sont pris dans cette idéologie cherchent à « fonder » le « juste » et l' « injuste »,* à « *démontrer » que tel rapport particulier satisfait ou ne satisfait pas aux critères idéologiques de l'équivalence, ou de l'égalité, etc. Aussi, les « renversements » que les luttes idéologiques font subir aux apparences de l'équivalence ne quittent-elles pas elles-mêmes le terrain illusoire des formes inhérentes à l'espace de représentation propre aux rapports marchands. La dénonciation de l'injustice d'un échange implique l'illusion de l' « échange juste », du « juste prix », etc. Tel est. par exemple, le contenu du « renversement » opéré par l'idéologie proudhonienne, et, d'une façon générale, des « contestations » petites-*

bourgeoises, toujours dominées par les mêmes figures idéologiques.

La forme de l'équivalence, qui est déjà celle de la forme valeur simple, se reproduit à travers toutes les métamorphoses que subit cette dernière ; elle est donc, aussi, celle de la forme prix. Marx, qui consacre de longs développements à l'analyse des formes, montre pourquoi les économistes dont l'attention est absorbée par la valeur « comme quantité » ne se sont pas posé la question essentielle qui concerne, précisément, celle de la forme *valeur et de ses formes transformées.*

Ce qui précède permet de comprendre pourquoi il est facile de confondre la forme valeur *et la* valeur *et de commettre l'erreur de réduire la valeur à ce qu'« expriment » (en le dissimulant) les rapports d'échange.*

Ce que l'espace de représentation de la société marchande dissimule, c'est que la valeur résulte de l'action de la loi de la valeur, *et que celle-ci ne règle pas l'échange de « quantités égales de travail », les rapports d'échange étant « accidentels et toujours variables »*[280] *et la forme du prix de production ne recouvrant même pas tendanciellement une telle « égalité ».*

La loi de la valeur produit des effets tout autres que l'échange de « quantités égales » ou de « quantités inégales » de travail (ce faux « problème » *que fait surgir la* forme *de l'échange)*[281]*. Ce que la loi de la valeur produit, c'est une certaine répartition des dépenses de travail sous l'effet des rapports de production ; si — comme nous le verrons — la loi de la valeur apparaît comme subissant une transformation profonde dans le cadre mondial, c'est qu'elle opère au sein de rapports internationaux de production ayant des caractères spécifiques.*

C'est parce que le terme d' « échange inégal » reste inscrit dans l'espace de représentation de la forme valeur et des figures idéologiques enracinées dans cet espace qu'il ne fait que désigner *en termes idéologiques* la différence entre la valeur et sa forme, *entre la structure complexe des forces productives et des rapports de production* et *l'espace de la circulation*[282].

C'est donc en tenant compte de toutes ces réserves qu'il faut lire l'expression « échange inégal ».

L' « échange inégal » et la « rémunération des facteurs »

Selon A. Emmanuel, le marché mondial capitaliste est dominé par une loi déterminée de formation des prix ; cette loi a pour effet que l'inégale « rémunération des facteurs » (et tout spécialement l'inégale rémunération du « facteur travail », donc l'inégal prix de la force de travail) impose l'

« inégalité dans l'échange ». Cette même inégalité de rémunération impose une division internationale du travail qui est, inévitablement, défavorable aux pays pauvres.

C'est la réalité ainsi visée qui est essentielle, et qui permet à A. Emmanuel de développer une critique radicale de la thèse ricardienne des coûts comparatifs (et de leurs variantes « modernes ») et donc de l'affirmation selon laquelle la division internationale du travail (découlant de l'action spécifique des forces économiques agissant à travers le marché mondial capitaliste) réaliserait des conditions de production et d'échange fondées sur les « avantages naturels relatifs » des pays participant aux échanges. Comme on le sait, on déduit généralement de cette dernière affirmation que la division internationale capitaliste du travail permettrait des échanges « avantageux » aussi bien aux pays pauvres qu'aux pays riches et permettrait d'atteindre une « production maximale », compte tenu des « facteurs de production » disponibles à l'échelle mondiale et de leur « localisation » géographique.

L'argumentation d'A. Emmanuel vise aussi à montrer que l' « inégalité de l'échange » tend à s'accroître avec le temps (comme en témoigne ce qu'on appelle la « détérioration des termes de l'échange ») ; en conséquence, les nations pauvres qui participent à la division internationale du travail tendent à être de plus en plus pauvres et les nations riches de plus en plus riches.

Les développements critiques d'A. Emmanuel représentent une contribution extrêmement importante au renversement de ce qu'on pourrait appeler le « dogme de la théorie des coûts comparatifs et des bienfaits de la division internationale capitaliste du travail ». Cependant, à mon avis, un examen critique de certains fondements théoriques de sa problématique est nécessaire. Ceci devrait aider à conserver l'apport positif de ce travail, apport à partir duquel de nouveaux développements théoriques doivent pouvoir prendre corps.

J'ajouterai que cette démarche me paraît indispensable parce que, sous la forme qui est actuellement la leur, certaines des thèses défendues me semblent en partie contestables et donc de nature à aiguiller vers des conclusions inexactes qui peuvent être la source de pratiques politiques ou économiques décevantes et, finalement, dangereuses.

Il est évidemment inutile de reprendre ici en détail les différentes thèses de l'auteur. Je soulignerai donc, simplement, pour amorcer le débat annoncé, qu'aux yeux d'A. Emmanuel la loi de formation des prix sur le marché mondial capitaliste est de même nature que celle qui détermine la formation de ce que Marx appelle (au livre III du Capital) *les « prix de*

production ». Si le fonctionnement de cette loi est source d'inégalités économiques entre nations, c'est, nous dit A. Emmanuel, parce qu'une des composantes du prix de production est le salaire et que celui-ci est beaucoup plus faible dans les pays pauvres que dans les pays riches. C'est donc, selon A. Emmanuel, en raison de cette inégalité des salaires qu'un produit fourni grâce à un nombre donné d'heures de travail par les pays pauvres peut être acheté par les pays riches en donnant en échange un produit qui n'a coûté à ceux-ci qu'un nombre d'heures de travail plus réduit. En effet, dit l'auteur, ce qui compte sur le marché capitaliste mondial (ce autour de quoi oscille le niveau des prix des différentes marchandises), ce n'est pas leur coût en travail, c'est leur coût monétaire, et celui-ci est composé d'un coût en salaire qui correspond à des taux de rémunération très différents selon les pays. A leur tour, ces inégalités de rémunération tiendraient à ce que le « facteur travail » ne se déplace généralement pas d'un pays vers l'autre, donc non plus des pays à bas salaires vers les pays à salaires plus élevés. C'est dans ces conditions que se développe une division internationale du travail qui est « automatiquement » avantageuse pour les pays riches (les pays à hauts salaires) et désavantageuse pour les pays pauvres. Une telle division internationale du travail contribue non seulement à maintenir mais aussi à accroître les inégalités économiques entre nations.

Cette argumentation aboutit donc bien, entre autres, à refuter et la théorie ricardienne des « coûts comparatifs » (qui reste la théorie dominante de l'économie non-marxiste et qui est, aussi, assez généralement acceptée par des économistes marxistes ou se réclamant du marxisme) et les affirmations relatives aux avantages de la division internationale du travail qui en découlerait.

Cette argumentation implique qu'il existe, « indépendamment et antérieurement » à l'exploitation impérialiste (au sens d'une exploitation due à des investissements de capitaux), une « exploitation commerciale » des pays coloniaux ou semi-coloniaux. Celle-ci serait beaucoup plus profonde que l'exploitation impérialiste, car elle reposerait sur les lois immanentes du marché mondial capitaliste.

Il faut noter, ici — j'y reviendrai plus loin — , que la notion d'une « exploitation » qui reposerait sur de simples rapports d'échange ne fait que signaler l'existence d'un problème : celui de la reproduction de ces échanges ; or, une telle reproduction *renvoie nécessairement à des* rapports de production *spécifiques, dont il faut préciser la nature. Aussi, la réalité désignée par le terme d' « exploitation commerciale » semble bien devoir être un des* effets *de ce que Marx a désigné par le terme de*

« rapports internationaux de production » *mais dont il n'a pas eu le temps de construire le concept. S'il en est bien ainsi, l'exploitation impérialiste, ainsi que ce qui est qualifié ici d' « exploitation commerciale » serait un des effets des « rapports internationaux capitalistes de production. Dans l'état actuel des connaissances, ceci ne peut être l'objet que d'une indication. Un des graves défauts des termes d' « exploitation commerciale » et d' « échange inégal » est d'occulter le fait que ce qui est désigné par ces termes a nécessairement sa racine dans des rapports de production.*

Comme je l'ai dit, la critique faite par A. Emmanuel de la théorie des coûts comparatifs et des affirmations relatives aux « avantages » que tous les pays tireraient de la division internationale capitaliste du travail est une critique qui porte. Elle indique que, dans le cadre du marché mondial capitaliste, les inégalités économiques entre nations ne s'expliquent pas seulement par l'exploitation impérialiste. Plus exactement, elle signifie, semble-t-il, que l'on doive dire que l'exploitation impérialiste est une forme développée des rapports capitalistes de production, en tant que ceux-ci dominent à l'échelle internationale.

Pourtant, la problématique dont relève la critique faite par A. Emmanuel de la théorie des coûts comparatifs repose, en partie, sur des fondements qui me paraissent discutables et que je pense nécessaire d'examiner ici.

Il m'est évidemment impossible de suivre pas à pas tous les raisonnements et de discuter tous les arguments d'A. Emmanuel. Une telle démarche n'est d'ailleurs pas nécessaire ici, où il s'agit essentiellement de discuter d'une problématique théorique. Je concentrerai donc le débat sur quelques-uns des points qui, selon moi, affaiblissent les bases théoriques des thèses d'A. Emmanuel, et qui conduisent, aussi, à certaines conclusions qui me paraissent devoir être mises en cause.

Prix de production et valeur

Un des premiers points à discuter (car il éclaire la problématique à l'intérieur de laquelle les thèses d'A. Emmanuel sont construites) concerne la signification et la place du concept de « prix de production » dans la théorie du mode de production capitaliste.

On sait que, dans la théorie de Marx, le prix de production est une « forme de la valeur » *et que, par conséquent, ses variations correspondent, en définitive, aux variations mêmes de la valeur. C'est là ce que Marx dit explicitement lorsqu'il écrit :*

« ...toutes les variations du prix de production des marchandises se réduisent, en dernière instance, à un changement de valeur. » (Cf., Le Capital, *Editions Sociales, Tome 6, p. 220).*

Dans le mode de production capitaliste, la loi de la valeur agit comme loi de formation des prix de production (et non comme loi de formation d'une « valeur à l'état pur »), si bien qu'il n'est pas possible d' « opposer » *valeur et prix de production. Le prix de production est l'effet de la loi de la valeur opérant dans le mode de production capitaliste, c'est-à-dire dans la forme de production marchande pleinement développée. Aussi, dans ce mode de production, il n'existe pas une « autre valeur », plus « vraie » que le prix de production.*

Pourquoi donc A. Emmanuel, qui se réfère explicitement à Marx, pense-t-il pouvoir raisonner comme s'il existait non une seule loi de la valeur mais bien deux, *celle qui porte ce nom et celle que représenterait la* « loi de formation des prix de production » ?

Il semble qu'il y ait à cela une raison théorique profonde. Aux yeux d'A. Emmanuel, la théorie de la valeur, telle qu'elle est développée au Livre I du Capital, *est une théorie qui « s'applique »* à *un « mode de production marchande simple » mais qui ne « s'applique » pas au mode de production capitaliste.*

Certes, sur ce point fondamental, A. Emmanuel paraît pouvoir invoquer un texte d'Engels (la préface d'Engels au Livre III du Capital). *Mais l'autorité du texte d'Engels n'est pas suffisante. En effet, une telle thèse est en contradiction avec la structure théorique à l'intérieur de laquelle est construit le concept de prix de production, c'est-à-dire avec la théorie de la valeur fondée sur le temps de travail socialement nécessaire. Elle aboutit, comme on le voit clairement dans le livre d'A. Emmanuel, à se « représenter » le prix de production non comme une forme transformée de la valeur mais — en convergence avec des conceptions que Marx a toujours combattues — comme la somme d'un ensemble de « facteurs ».*

Ce n'est évidemment pas par hasard qu'A. Emmanuel ouvre son analyse en mettant en place la notion de « facteurs de production ». Il introduit cette notion dès le premier paragraphe du chapitre I, et il définit un « facteur de production » comme un « droit établi à un premier partage du produit économique de la société ». En réalité, dès cette définition, la théorie même de la valeur se trouve être mise en cause, puisque la valeur semble pouvoir être indifféremment « pensée » soit comme la somme des « revenus primaires » revenant aux producteurs d'un produit, soit comme une grandeur correspondant au temps de travail socialement nécessaire à l'obtention de ce produit et se répartissant en revenus primaires. Le

second alinéa du même premier chapitre formule ce « principe d'indifférence » quant à la détermination ultime de la valeur[283].

D'un point de vue formel, *l'effet de ce principe d'indifférence à l'égard de la détermination de la valeur ou du prix de production peut sembler être annulé par le recours à une « théorie de l'équilibre » qui fait intervenir le marché pour justifier la détermination de la valeur par la quantité de travail. Cependant, le fait même qu'A. Emmanuel est obligé de faire intervenir les « forces du marché » et une « théorie de l'équilibre » pour « reconstituer » la théorie de la valeur montre qu'en partant d'une conception qui pose, comme terme premier, les « facteurs de production » (au sens d'un droit à une rémunération) on ne peut plus rejoindre les fondements théoriques de la loi de la valeur, tels qu'ils ont été posés par Marx.*

La théorie marxiste de la valeur n'est pas construite en termes de marché. Elle fait apparaître, au contraire, que ce qui prend la forme *de la valeur est l'effet d'une répartition déterminée du temps de travail socialement nécessaire entre les différentes productions. Cette loi de répartition nécessaire du travail social n'est elle-même rien d'autre que l'effet des exigences de la reproduction des conditions matérielles et sociales de la production. C'est pourquoi ce n'est pas le « marché » qui «* détermine » *la valeur. L'action du « marché » ne peut apparaître qu'à un stade ultérieur de la construction théorique, pour expliquer la formation des prix courants des marchandises qui peuvent s'écarter plus ou moins de la valeur, quelle que soit la forme de celle-ci (« valeur » de la production marchande simple ou « prix de production » du mode de production capitaliste), forme elle-même déterminée par les conditions de la production. De toute façon, il n'y a pas place, dans des conditions données, pour « deux sortes » de manifestation de la valeur mais seulement pour une « forme » de la valeur, celle qui s'enracine dans les conditions matérielles et sociales de la production et de la reproduction. C'est donc, aussi, à partir de ces conditions que peut s'élaborer une théorie explicative de la valeur, de la détermination de sa grandeur et de son action. Il n'est aucunement nécessaire pour cela de recourir, comme le font Walras ou Pareto, à un « équilibre général » qui se réaliserait à travers le marché.*

Les remarques qui précèdent permettent de comprendre que si, pour A. Emmanuel, il existe en quelque sorte deux lois abstraites de formation des prix (la loi de la valeur, fonctionnant dans la production marchande simple ou n'interviendrait qu'un « facteur de production », et la loi de formation des prix de production, fonctionnant dans le mode de

production capitaliste où interviennent deux « facteurs de production » combinés dans des proportions différentes selon les branches), ces deux lois finissent, cependant, par se « réduire » à une seule[284]*, celle qui fait apparaître la valeur d'un produit ou son prix de production comme la* somme de la rémunération des « facteurs » *(le « travail » et le « capital »)* ayant servi à le produire.

Cette conception se trouve explicitement formulée par A. Emmanuel lorsqu'il écrit « que les rémunérations des facteurs sont le déterminant et les prix d'équilibre le déterminé » (p. 83), ou encore :

« ...ce ne sont pas les prix relatifs qui déterminent les rémunérations des facteurs, mais les rémunérations relatives des facteurs qui déterminent les prix, si nous acceptons que les deux facteurs existants sont homogènes et concurrents. » (avant-dernier alinéa du chapitre I, p. 85).

Le « prix de production » conçu comme somme de la « rémunération des facteurs » ne s'identifie donc pas au concept marxiste désigné par le même terme. Il n'est pas construit comme celui-ci (c'est-à-dire à partir de la valeur, dont le prix de production est une forme transformée, autrement dit une forme de manifestation et de dissimulation du temps de travail socialement nécessaire), car ce dernier ne présuppose pas la « rémunération des facteurs » ; il n'apparaît comme la somme de ces rémunérations que dans ce que Marx appelle « l'illusion de la concurrence ».

Les implications théoriques (et les effets pratiques) d'une conception du prix de production qui « fonde » celui-ci sur la rémunération des « facteurs », rémunération elle-même posée comme constituée par des « variables indépendantes », sont considérables.

Il en résulte, en particulier, que lorsque, dans la « construction » du prix de production, il est fait référence aux « conditions de production », *cette référence ne renvoie pas à ce que Marx désigne par là (à savoir les conditions matérielles et sociales de la production) mais à des* « conditions de rémunération », *donc à des* grandeurs monétaires *qui sont elles-mêmes posées comme des « variables indépendantes ».*

Cette formulation doit retenir l'attention. Elle implique que les variations des salaires et des profits ne sont pas reconnues comme soumises à des déterminations qui relèvent du champ des rapports de production et des forces productives. C'est pourquoi l'analyse d'A. Emmanuel, bien qu'apparemment effectuée à travers des concepts marxistes, fait intervenir ceux-ci comme des catégories, c'est-à-dire d'une façon qui leur donne un statut analogue aux catégories ou plutôt aux notions de l'économie politique.

Aussi dans cette analyse tout semble « se passer » comme dans les modèles économétriques, c'est-à-dire au sein d'un espace-homogène : celui à l'intérieur duquel « se combinent », autrement dit s'ajoutent, des grandeurs homogènes, en l'occurrence monétaires[285]*. Or, les concepts marxistes ne sont pas construits dans un tel « espace » mais ils renvoient à une* structure complexe non spatiale, *dans laquelle se combinent les rapports de production et les forces productives.*

Ainsi, l'analyse d'A. Emmanuel ne prend pas en compte cet aspect décisif de la rupture *de Marx avec l'économie politique (la construction de concepts qui renvoient à une structure complexe, elle-même articulée aux différents niveaux de la structure sociale) — rupture qui a permis à Marx de fonder, pour la première fois, une science économique, dont le champ correspond à une* instance *déterminée et déterminante de tout mode de production. Ceci produit des effets visibles à plusieurs niveaux de la construction théorique d'A. Emmanuel, notamment dans l'usage qui est fait des schémas de reproduction et du concept de composition organique, ainsi que dans la notion même de « facteur de production ». Je reprendrai maintenant ces différents points en commençant par le dernier.*

Unité ou dualité des « facteurs de production »

Le premier chapitre du livre d'A. Emmanuel présente sa conception des « facteurs de production » et oppose une « économie marchande simple », qui ne comporterait qu'un « seul facteur de production », et une « économie capitaliste » qui comporterait « deux facteurs de production ». Nous savons que cette opposition, contrairement aux apparences, ne renvoie ni aux forces productives et à leur forme matérielle (les moyens de production) ni, par conséquent, aux conditions sociales de l'appropriation des moyens de production : les rapports de production, mais qu'elle renvoie aux effets de ces causes absentes : la rémunération des « facteurs ».

La nature de l'opposition ainsi construite montre bien que la notion de « facteur de production », telle qu'elle est formulée par A. Emmanuel, ne désigne pas les mêmes réalités que celles que Marx désigne par « forces de travail » *et* « moyens de production ». *En effet, les moyens de production (objets de travail et instruments de travail) sont présents dans* tout procès de production, *quelle que soit la forme sociale de celui-ci. C'est précisément pourquoi, même dans le cadre de la production marchande simple,* il est impossible de « réduire » la valeur des différents produits au seul travail vivant *dépensé dans la production courante ; la*

production marchande simple ne connaît pas plus d' « homogénéité » des éléments de la production que le mode de production capitaliste. Aussi, est-il impossible d'opposer, de ce point de vue, ces deux formes de production ; l'opposition se situe à un autre niveau : celui des rapports de production et des forces productives.

Ce qui caractérise le concept de prix de production, ce n'est pas qu'il est « plus complexe » que le concept de valeur (parce qu'il incluerait une « rémunération supplémentaire »), *mais c'est qu'il est une forme transformée de la valeur, dont l'intervention s'impose comme un effet de la* séparation *des unités de production et de celle des travailleurs de leurs moyens de production. Dans le mode de production capitaliste, celte dernière* séparation *revêt une* double forme : *la forme des rapports de production capitalistes, ou propriété capitaliste des moyens de production (propriété des non travailleurs et non propriété des travailleurs), et la forme des forces productives du mode de production capitaliste, forces qui sont caractérisées par la séparation du travailleur individuel de ses outils (du fait de l'intervention du machinisme). Ce sont ces formes de séparation (absentes de la production marchande simple) qui caractérisent la structure doublement articulée des forces productives capitalistes et des rapports de production capitalistes, et ce sont elles qui font — comme l'ensemble du* Capital *le démontre — que* la loi de la valeur fonctionne comme loi de formation des prix de production, *loi régulatrice effective du procès social de reproduction.*

Le fait qu'A. Emmanuel développe sa construction théorique non à partir de la structure complexe rapports de production/forces productives, mais dans l'espace-plan de la monnaie (*où l'on peut additionner des rémunérations*) *a pour conséquence que l'opposition entre production marchande simple et production capitaliste ne renvoie pas aux effets de combinaisons spécifiques de forces productives et de rapports de production différents, mais à la nature et au nombre de* « *rémunérations* » *qui* « *constitueraient* » *la valeur, d'une part, et le prix de production, de l'autre.*

La substitution de la notion de « *facteurs de production* » *à celle d'éléments de la production a un effet théorique considérable : du fait de cette substitution, le champ des phénomènes monétaires est isolé de l'espace rapports de production/forces productives. Par conséquent, ce qui apparaît, au niveau de la circulation, comme* « *revenus du travail* » *et* « *revenus du capital* » *ne peut pas être fondé dans les conditions matérielles et sociales de la production. Aussi, l'ensemble des grandeurs monétaires se présentent comme le résultat de simples comptes* (*ce*

qu'elles sont aussi) : *des sommes de monnaie sont dépensées ou perçues, s'additionnent ou se partagent, selon des règles qui sont imposées par la concurrence et qui ont la forme de « droits », et non d'exigences objectives propres à un mode de production déterminé.*

La non-reconnaissance de la place toujours occupée par les moyens de production, quelles que soient les formes de la production, entraîne un ensemble d'effets théoriques sur lesquels on ne peut s'arrêter ici. Il faut cependant rappeler l'importance que Marx attache à la prise en compte de la nécessité, dans n'importe quelle forme de production, de la mise en œuvre non seulement de forces de travail mais aussi de moyens de production. Ceux-ci, en effet, constituent la base matérielle *nécessaire à toute activité productive* (*quelle qu'en soit la forme sociale*) : c'est autour de cette base matérielle que se déroulent les luttes de classes dont l'issue est décisive, car d'elle dépend aussi la nature du pouvoir politique.

On sait avec quelle vigueur Marx a critiqué Adam Smith pour avoir « éliminé » le capital constant de son analyse de la valeur. La vigueur de cette critique s'explique notamment par le fait que Smith, en mettant en quelque sorte « entre parenthèses » le capital constant, éliminait du champ de l'économique l'ensemble des problèmes liés à l'existence nécessaire de moyens de production, moyens qui ne peuvent jamais se « réduire » au seul travail vivant actuel.

En examinant la façon dont « fonctionnent » les schémas de reproduction et le concept de composition organique dans la construction des prix proposée par A. Emmanuel, nous verrons apparaître quelques autres effets des catégories économiques auxquelles l'auteur se réfère et qu'il met en œuvre.

Les schémas de reproduction et le concept de composition organique

On le sait, les schémas de reproduction de Marx renvoient à la structure complexe des rapports de production et des forces productives ; c'est pourquoi ils permettent de faire apparaître simultanément les exigences de la reproduction des conditions sociales *de la production (reproduction du capital constant et du capital variable et production de plus-value, accumulée en cas de reproduction élargie) et de la reproduction des* conditions matérielles *de la production (production de moyens de production et d'objets de consommation dans des proportions déterminées par les conditions sociales et techniques de la production). La structure même des schémas correspond à leur statut : ils expriment les exigences*

des cycles de reproduction.

Si l'on « retire » aux schémas l'espace théorique qui les soutient, on transforme radicalement leur statut. Ils cessent d'être la mise en forme arithmétique ou algébrique de concepts *renvoyant à des objets théoriques, grâce auxquels, à travers les « apparences » de la réalité immédiate (Wirkleichkeit), il est possible de saisir le mouvement réel (wirkliche Bewegung). En perdant leur rapport avec l'espace théorique qui les soutient, ils changent de statut ; ils prennent le statut de « modèles ».*

C'est à l'aide de tels modèles qu'on s'efforce de « reproduire » les apparences immédiates : celles des flux monétaires perçus ou dépensés par les agents économiques.

Si l'on fait subir aux schémas marxistes de reproduction un tel changement de statut, ils ne peuvent plus être un instrument de connaissance théorique, puisqu'ils ne sont plus qu'un « modèle » parmi de nombreux autres qui peuvent être empiriquement construits. On sait que l'idéologie économique actuellement dominante est caractérisée par la tendance à mettre en œuvre de tels modèles.

Ces « modèles économiques » sont, à vrai dire, de deux sortes. Les uns remplissent des fonctions « techniques » ; ils s'insèrent dans une pratique économique réelle (de gestion, de prévision, etc.) et, à l'intérieur des limites qui sont les leurs, ils peuvent répondre aux « fins pratiques » *pour lesquelles ils sont établis, sans pour cela apporter aucune connaissance théorique. Tel est le cas des « modèles économétriques » (modèles de programmation, modèles de budgets économiques, etc.) dont la construction est dominée par une idéologie de forme empirique (bien entendu, ces modèles peuvent remplir, outre leurs fonctions techniques, des fonctions idéologiques et politiques, mais ces fonctions sont alors secondes).*

Les autres « modèles économiques » remplissent directement des fonctions idéologiques et politiques. Ils ne s'insèrent donc pas directement dans une pratique économique réelle (bien qu'ils puissent « soutenir » à distance des modèles économétriques) ; tels sont, par exemple, les modèles d'équilibre globaux. La construction de ce second type de modèles, tout en mettant en œuvre des notions empiriques et descriptives, est dominée par une idéologie de forme spéculative ; ils mettent en rapport des notions abstraites, supposées « mesurables », et dont on fait varier les grandeurs selon les exigences du raisonnement. Par suite du changement de statut que la problématique d'A. Emmanuel fait subir aux schémas de Marx, ceux-ci sont traités comme des modèles de ce second type.

La distinction qui vient d'être présentée entre le statut des schémas de

Marx et celui des modèles comporte des conséquences pratiques importantes.

Quand on est en présence des schémas de Marx et qu'on opère avec eux en tenant compte de leur statut, on n'est pas en droit de modifier les « grandeurs » inscrites dans ces schémas sans que ces modifications soient justifiées par des variations affectant, selon des lois, les différents éléments de la structure dans laquelle ces schémas s'insèrent. Seules, des variations théoriquement réglées peuvent modifier ces grandeurs, non d'une façon arbitraire mais d'une façon précisément conforme aux lois mêmes de la structure. En d'autres termes, on ne peut faire ici usage de « variables indépendantes », car au sein d'une structure complexe tout changement est réglé par des lois. C'est pour cette raison qu'une structure théorique scientifiquement construite produit non des « hypothèses » mais des connaissances, c'est-à-dire est capable de rendre compte du mouvement réel.

Au contraire, quand on est en présence de « modèles », ceux-ci — parce qu'ils ne sont pas construits dans un champ conceptuel complexe — forment un système de variables à une seule dimension ; dans un tel système de variables, on est en « droit » de faire subir à certaines de celles-ci des manipulations algébriques sans qu'on ait à tenir compte de conditions théoriques d'ensemble qui renverraient à des mouvements réels correspondant à ces manipulations. Ces dernières impliquent donc un usage pré-critique des mathématiques, usage auquel recourent nombre d'économètres et que s'interdisent, par exemple, les physiciens, dans la mesure où les grandeurs sur lesquelles ceux-ci opèrent renvoient à un système conceptuel rigoureux, et non à un « modèle » construit pour les besoins de telle ou telle « démonstration ».

Si l'on peut dire que, dans l'argumentation d'A. Emmanuel relative aux prix, les schémas de Marx interviennent comme des « modèles », c'est précisément parce que les grandeurs avec lesquelles les prix sont construits sont « posées » de telle sorte qu'il est possible de les faire varier sans que leurs variations soient en rapport nécessaire avec des modifications (réelles ou supposées) intervenant dans le champ des forces productives ou des rapports de production. Ceci se traduit, explicitement, par le statut de « variable indépendante » attribué au salaire. L'importance de ce dernier point est considérable. Sur le plan pratique, notamment, le statut de « variable indépendante » attribué au salaire fait naître l'impression qu'il suffirait de faire varier les salaires pour « corriger » l'« inégalité des échanges ». Nous aurons à revenir sur cette question.

Pour le moment, il faut souligner deux effets de la conception des schémas en tant que « modèles » comportant des « variables indépendantes ».

Un premier effet concerne la notion de composition organique. Celle-ci, une fois insérée dans un modèle de ce type, semble susceptible de toutes les variations. En conséquence, la composition organique du capital cesse d'être un objet théorique rigoureux, aux variations réglées, pour devenir une notion au contenu arbitraire. Ainsi se trouve oblitérée une des caractéristiques essentielles du concept marxiste de composition organique, *à savoir que la composition organique en valeur « représente » la* composition technique. *On sait, en effet, que, pour Marx, la composition organique est la composition valeur en tant qu'elle exprime la composition technique dans une conjonction rapports de production/forces productives. Elle n'est donc pas un simple rapport arithmétique.*

*On voit, par là, que la mise en œuvre d'un modèle oblitère aussi un point essentiel, à savoir que l'*inégalité des compositions organiques *(ainsi que l'*inégalité des salaires) *est un effet de l'*inégalité de développement des forces productives. *C'est là le phénomène fondamental qui ne peut être présent dans l'espace-plan du modèle. C'est pourquoi celui-ci ne peut rien nous apprendre sur les conditions sociales et matérielles qui déterminent et l'inégalité des salaires, et les prix de production qui en découlent ; or, il importe au plus haut point de savoir que ceux-ci, et/' « échange inégal » auquel ils apparaissent être liés, plongent leur racine dans une dure réalité : celles des conditions sociales et matérielles de la production.*

C'est, notamment, parce que la problématique d'A. Emmanuel tend à « réduire » l'inégalité de développement des forces productives à l'inégalité des salaires (sans mettre celle-ci en rapport réglé avec celle-là) qu'elle empêche, aussi, de reconnaître l'importance pour l' « échange inégal » lui-même de la composition organique moins élevée des capitaux des pays économiquement les plus faibles, d'où le rejet par A. Emmanuel de la notion d' « échange inégal » au sens large.[286]

Le second effet du statut de modèle donné aux schémas de reproduction concerne, évidemment, les prix de production eux-mêmes, puisque dans la problématique d'A. Emmanuel, ceux-ci sont « construits » à partir d'un salaire qui apparaît comme une « variable indépendante », c'est-à-dire comme une grandeur que l'on pourrait « faire varier » indépendamment de tout changement dans les conditions de la production, ce qui permettrait d'agir sur la composition organique du capital, sur les prix de production et, donc, sur les conditions des échanges internationaux. C'est très précisément ici que se trouve oblitéré le fait que les prix de production

sont fondés sur un cycle de reproduction *qui, lui-même, est ancré dans la structure des rapports de production et des forces productives ; ce que les schémas « montrent », ce sont les conditions de reproduction de cette structure ; parmi ces conditions figurent, quand le mode de production capitaliste est dominant, un certain niveau et une certaine structure des prix de production.*

La problématique d'A. Emmanuel se développe dans le cadre d'un modèle d'équilibre et, de plus, dans l'hypothèse d'une « concurrence parfaite », ce qui aboutit, aussi, à masquer une des conséquences réelles possibles des différences de salaires et des prix de production qui en découlent, conséquence inverse *de celle suggérée par le modèle.*

En effet, dans l'économie mondiale réelle, les bas salaires des pays aux forces productives faiblement développées, et les bas prix de production « individuels » qui peuvent résulter de ces bas salaires, permettent, dans des conditions données, à certains de ces pays, lorsqu'ils mettent en œuvre une technique plus « avancée » qu'antérieurement, de réaliser des profits différentiels. *Cela signifie que des pays à bas salaires peuvent obtenir des prix de revient exceptionnellement bas lorsqu'ils recourent à des techniques relativement modernes ; aussi, tant que le prix mondial n'est pas modifié, par suite des ventes que ces pays effectuent sur le marché international (et dans la réalité une modification de prix peut n'intervenir qu'après un temps relativement long), ces pays réalisent des profits courants particulièrement élevés. Ceci peut avoir des* conséquences pratiques considérables, *et permettre à certains pays initialement pauvres, s'ils sont placés dans des « conditions favorables » (ce qui ne fait qu'indiquer l'existence de rapports de production intérieurs et internationaux qui leur permettent une accumulation accélérée), d'entrer dans la voie d'une industrialisation à grande échelle. C'est cet effet de transfert en faveur d'un pays initialement « pauvre », et qui continue à connaître des salaires relativement bas, alors que* dans certains secteurs *ses forces productives se sont fortement accrues, qui explique que quelques pays, comme le Japon par exemple, aient pu procéder, en partant d'un bas niveau des forces productives et des salaires, à une accumulation extrêmement rapide de capital, entraînant un accroissement considérable du volume de leur production industrielle.*

Si le modèle d'A. Emmanuel ne permet pas de rendre compte de telles possibilités, qui ne correspondent pas à des « hypothèses d'école », c'est que ce modèle fait « abstraction du temps » et qu'il est construit dans l'hypothèse d'une « concurrence parfaite ».

Arrivé à ce point, il est nécessaire de s'arrêter sur la théorie du salaire

résultant de la problématique d'A. Emmanuel.

Le salaire, valeur de la force de travail ou « variable indépendante »

La conception du salaire qui découle de la problématique d'A. Emmanuel est le lieu privilégié où viennent se condenser les effets de cette problématique et à partir duquel une partie des thèses d'A. Emmanuel se construisent très directement.

Nous avons vu que dans la problématique d'A. Emmanuel le salaire apparaît comme une « variable indépendante » ou « variable exogène ». C'est pourquoi des variations de salaires (en tant qu'éléments des prix de production ou qu'éléments constitutifs des schémas de reproduction) semblent pouvoir intervenir indépendamment de toute variation supposée dans les rapports de production ou dans le niveau des forces productives.

Laissons de côté, pour un instant, le cadre théorique à l'intérieur duquel la notion de « variable indépendante » peut fonctionner et essayons de voir à quelle réalité renvoie cette formulation, car il est visible qu'elle renvoie à une réalité, bien que celle-ci soit traduite dans le langage des modèles.

Cette réalité est une réalité complexe qui, au niveau théorique, est saisie (au moins partiellement) lorsqu'on énonce la proposition selon laquelle le salaire est le prix de la force de travail, que l'on ajoute que ce prix est une forme de la valeur et que l'on précise, comme le fait Marx, que la valeur de la force de travail comporte un « élément historique et moral » *(A. Emmanuel parle, aussi, d' « élément moral », « éthique » ou « institutionnel »)*[287].

Cette proposition, ou plutôt cette série de propositions liées entre elles (et liées à une structure théorique), signifie que les salaires ne sont pas déterminés de façon univoque par les rapports de production capitalistes. *Ils sont soumis, en effet, à un certain nombre* d'autres déterminations, *dont : les effets de la lutte de classes, les effets des différentes instances d'une formation sociale complexe. Ce dernier point est particulièrement important : d'une part, il signifie que le salaire subit effectivement la détermination des niveaux idéologique et politique et, d'autre part, qu'au niveau économique même, le salaire subit la détermination et des variations de la productivité du travail et des rapports de production non capitalistes. En effet, au sein d'une formation sociale complexe, ces derniers rapports peuvent se combiner à des rapports de production capitalistes. Tel est le cas, d'une façon particulièrement significative pour*

cette discussion, dans les pays faiblement industrialisés, où nombre de travailleurs salariés ne sont pas de « purs salariés » (« libérés » de leurs moyens de production) mais sont pris dans des rapports de production autres que capitalistes. Dans un tel cas, le salaire est souvent un « complément de revenus » (ce qui signifie que la correspondance entre le salaire et le coût de renouvellement de la force de travail se trouve modifiée), car la subsistance du travailleur repose partiellement sur d'autres rapports de production que les rapports capitalistes (travail agricole dans le cadre de la famille élargie, par exemple). Comme on le sait, F. Engels a déjà attiré l'attention sur la signification de telles situations, notamment dans le cas des ouvriers-paysans, par exemple dans « La question du logement ».

Ainsi, l' « élément historique » *que comporte le prix de la force de travail* ne renvoie pas à une indétermination absolue du salaire, *qui permettrait de traiter celui-ci comme une « variable indépendante » ; il renvoie à une « indétermination relative ». Celle-ci signifie que le salaire, bien que n'étant* pas entièrement *déterminé par un* niveau particulier *de la structure, ne fait pas moins entièrement partie de la structure complexe d'une formation sociale concrète, et n'est donc en aucune façon « indépendant » de cette structure.*

Si on ne peut « passer » de la relative indétermination du salaire par les seuls rapports de production capitalistes à une indétermination absolue, on ne peut pas, non plus, transformer l' « indépendance absolue », *ainsi affirmée, du salaire, en une* causalité *autonome et, finalement,* « dominante ». *Or, au contraire, dans la problématique d'A. Emmanuel, les variations de salaires apparaissent comme déterminant de façon automatique les changements dans l'ensemble du système des prix de production et dans la position relative des pays les uns par rapport aux autres. D'où la possibilité apparente de tirer cette « conclusion pratique » : si les pays aux forces productives faiblement développées « modifiaient » en hausse le niveau des salaires payés à leurs travailleurs, ces pays pourraient devenir « plus riches » et donc échapper à l'inégalité de l'échange et au « sous-développement ».*

Par contre, on l'a vu, lorsqu'on ne traite pas les salaires comme une « variable indépendante », on est conduit à mettre en rapport *les bas salaires des pays pauvres et avec le faible niveau de développement de leurs* forces productives *et avec les* rapports de production *qui ont entravé et qui entravent la croissance de ces forces.*

C'est la nature et la combinaison spécifique des forces productives et des rapports de production des pays pauvres, sous l'égide des rapports

mondiaux capitalistes, qui constituent la base objective *de la « pauvreté » de certains pays, les pays dominés, et qui expliquent et les bas salaires et l' « échange inégal » qui peut éventuellement en découler. Pour échapper durablement à l' « échange inégal », il n'est pas d'autre moyen que de* transformer cette base objective *et, donc, d'éliminer les rapports de production qui « entravent le développement des forces productives ».*

A propos de la notion de « blocage » des forces productives

Ceci doit être une occasion pour souligner que les notions de « blocage » des forces productives ou d' « entrave » à *leur développement ne correspondent, bien entendu, qu'à des* images *et ne fournissent pas une explication de ce qui est ainsi décrit. L'explication complète reste à construire, mais les éléments de celle-ci apparaissent cependant clairement. L'élément essentiel est la domination mondiale du mode de production capitaliste.*

Il s'agit là d'une domination complexe : économique, politique *et* idéologique. *Elle entraîne une division internationale du travail qui rend inévitable un* développement polarisé des forces productives *mondiales*[288] *: un développement relativement rapide des forces productives des pays déjà les plus développés, qui sont les pays dominants, et un développement relativement lent des forces productives des pays encore faiblement développés, qui sont les pays dominés. Elle entraîne ainsi la* reproduction élargie des inégalités économiques. *Ce développement polarisé résulte, en premier lieu, de la domination mondiale des rapports de production capitalistes qui engendre une certaine division internationale du travail défavorable au développement des forces productives des pays pauvres. La* base matérielle *de cette reproduction élargie des inégalités économiques est constituée par les conditions favorables à un développement rapide des forces productives qui sont apparues avec le développement du machinisme dans les pays qui ont été les premiers industrialisés ; ultérieurement, une série d'autres éléments (eux-mêmes enracinés dans la nature des rapports de production et des forces productives propres aux pays capitalistes industrialisés), dont nous parlons plus loin, sont venus renforcer, au niveau économique lui-même, la tendance à l'accroissement des inégalités économiques.*

Le rôle décisif joué par l'existence d'une base matérielle à un développement économique mondial polarisé a été souligné par Marx : il montre que dans les pays où s'établit d'abord l'industrie moderne, *la*

production « acquiert une élasticité et une faculté de s'étendre » qui contraste avec les conditions de production des autres pays dont l'industrie se trouve ainsi facilement ruinée. Ces pays sont transformés « en champs de production des matières premières dont (les pays industriels) ont besoin ». Il ajoute : « *Une nouvelle division internationale du travail, imposée par les sièges principaux de la grande industrie, convertit de cette façon une partie du globe en champ de production agricole pour l'autre partie qui devient par excellence le champ de production industriel.* » (Le Capital, Tome 2, p. 131-132). *Bien entendu, l'apparition en « premier lieu » de la grande industrie dans certains pays plutôt que dans d'autres s'explique elle-même par la transformation des rapports de production que ces pays ont connue, transformation qui a permis et suscité le développement d'une industrie capitaliste.*[289]

Si l'existence d'une base matérielle spécifique est l'élément déterminant du développement polarisé des forces productives au sein de l'économie mondiale capitaliste, ce type de développement se trouve ultérieurement renforcé par la domination politique et idéologique des pays riches. Celle-ci consolide *au sein des pays « pauvres », la domination de* classes sociales *qui ne peuvent jouer un rôle actif dans l'essor des forces productives de ces pays. Cette dernière domination de classe est* surdéterminée *par la domination des rapports politiques et idéologiques impérialistes qui lient les classes dominantes des pays « pauvres » aux intérêts des grands pays industriels.*

C'est cette combinaison spécifique *de rapports de production* intérieurs *et de rapports de production, de rapports politiques et idéologiques* mondiaux, *qui engendre ce qui est désigné par l'expression de « blocage des forces productives » des pays dominés.*

Ce « blocage », et le développement inégal des forces productives mondiales qui en découle, constitue, ainsi, à la fois, un résultat et une condition du mode de production capitaliste. Il assure la reproduction élargie des rapports de production capitalistes à l'échelle mondiale. Il est, en même temps, la « garantie » de la domination impérialiste. Aussi, ce ne peut être qu'une illusion de croire que les pays impérialistes pourraient contribuer à modifier, dans un sens favorable aux pays dominés, les rapports économiques inégaux qui caractérisent l'économie mondiale capitaliste. Les soi-disant « programmes d'aide aux pays sous-développés » ne sont pas destinés à accélérer le « développement » de ces pays, et ils ne peuvent objectivement pas l'être ; leur résultat est, nécessairement, *le maintien de ces pays dans la dépendance, par la reproduction des inégalités économiques. Si une « aide » est donnée par*

les pays impérialistes, elle l'est aux classes dominantes *des pays pauvres auxquelles elle permet de consolider leur domination.*[290]

Aussi, le « blocage » des forces productives ne peut-il être brisé que par une lutte de classes *qui permet l'accès au pouvoir dans les pays pauvres soit des travailleurs, sous la direction du prolétariat, seule classe capable d'organiser la production sociale et de faire dominer de nouveaux rapports économiques, idéologiques et politiques, soit — dans des cas particuliers — de la bourgeoisie nationale ; cependant, le rôle de cette dernière ne peut être qu'exceptionnel et limité, en raison des liens étroits (économiques, politiques et idéologiques) qu'elle entretient, à l'intérieur, avec les classes exploiteuses non capitalistes et, sur le plan international, avec l'impérialisme. Jusqu'ici, il n'y a guère que la grande bourgeoisie japonaise qui ait pu rompre partiellement le complexe de déterminations qui « bloque » le développement des forces productives d'un pays pauvre face aux grandes puissances industrielles.*[291]

C'est donc la domination impérialiste et l'incapacité des classes dominantes des pays pauvres à se libérer de cette domination, incapacité doublée de celle de la petite bourgeoisie de ces pays (*quelles que soient les velléités nationalistes de celle-ci et parfois le courage de certains de ses dirigeants*), *qui expliquent la stagnation des pays pauvres, la misère et la surexploitation des travailleurs de ces pays et qui fait de ceux-ci la* « *zone des tempêtes* ». *Que cette dernière existe ne doit pas faire perdre de vue que les contradictions s'aiguisent aussi dans les pays dominants et que la révolution y est également à l'ordre du jour.*

En résumé, ce qui précède signifie concrètement que c'est la dominance mondiale du mode de production capitaliste — *résultat de rapports économiques, politiques et idéologiques dants les effets ont nom colonisation et impérialisme — qui, dans les pays dominés, a favorisé le maintien* (*ou éventuellement le développement*) *de rapports de production et aussi de rapports politiques et idéologiques qui ont* « *bloqué* » *le développement des forces productives.*

C'est donc non un simple rapport d'échange, éventuellement modifiable, mais une certaine combinaison forces productives/rapports sociaux qui crée les conditions objectives du maintien dans les pays dominés d'un niveau de salaire misérable, ainsi que d'un chômage et d'un sous-emploi massifs. Dans ces pays, le bas coût de reproduction de la force de travail est fondamentalement lié au bas niveau de subsistance auquel est condamné la grande majorité de la population. Cette dernière vit, en général, sur des terres cultivées dans de très mauvaises conditions techniques[292] *et elle est obligée, de surcroît, de verser une partie du*

produit du sol qu'elle cultive à des propriétaires fonciers ou à des usuriers[293]*. A son tour, cette situation entraîne la limitation du marché intérieur, fait obstacle à l'accroissement de l'accumulation nationale et favorise le renforcement d'une bourgeoisie comprador hostile à tout développement industriel de quelque ampleur.*

Une des conclusions essentielles de cette partie de la discussion semble devoir être celle-ci : la pauvreté des « pays pauvres » et la richesse des « pays riches », c'est-à-dire leur inégalité économique, est « antérieure » à l'échange et à ce qu'on désigne par l' « inégalité » de celui-ci. Elle résulte de rapports mondiaux de domination et *d'exploitation et des effets de ces rapports sur le développement des forces productives et sur la transformation des rapports de production. Bien entendu, cela ne signifie pas que les inégalités économiques n'engendrent pas l' « inégalité » des conditions de l'échange et que celle-ci n'aggrave pas encore les inégalités économiques, mais ce qu'il est important de souligner c'est que l' « inégalité de l'échange » ne peut s'expliquer seulement par les « taux de rémunération des facteurs » car ceux-ci ont — c'est là un point essentiel — une* base objective. *C'est cette base objective qui* « soutient » *et* reproduit ce *qui est désigné par l'expression d' « échange inégal ».*

Pour conclure sur ce point, je dirai que la problématique d'A. Emmanuel, qui consiste à traiter le salaire comme une « variable indépendante », aboutit à oblitérer l'enracinement des inégalités économiques *dans la combinaison complexe des forces productives et des rapports de production qui caractérise et les différents pays et la structure de l'économie mondiale capitaliste ; or, c'est cette combinaison qui détermine les conditions de l'échange au sein de cette économie mondiale et qui fait que ces conditions, tant qu'elles ne sont pas brisées, tendent à se reproduire sur une échelle élargie.*

Arrivé à ce point, on peut et on doit aborder plus spécialement une des propositions énoncées par A. Emmanuel sur l'exploitation des pays *pauvres par les* pays *riches. Cette exploitation, selon A. Emmanuel, aurait sa racine dans les pertes que l'échange inégal ferait subir aux pays pauvres. C'est de cette proposition que nous discuterons maintenant, mais pour pouvoir le faire utilement, il nous faut d'abord examiner un certain nombre de problèmes.*

La discussion doit évidemment partir d'une réflexion concernant le fait que sur le marché mondial capitaliste le produit *d'une heure de travail fournie dans un pays aux forces productives faiblement développées ne se vend en moyenne que pour une somme inférieure à celle pour laquelle se vend le* produit *d'une heure de travail fournie dans un pays aux forces*

productives plus développées. C'est ce fait *qu'A. Emmanuel désigne par « échange inégal ». Or, ce qui doit d'abord être expliqué, parce que plus fondamental, ce n'est pas une « inégalité de l'échange » (impossible à définir avec rigueur) mais l'inégalité de la productivité sociale du travail telle qu'elle se manifeste sur le marché mondial. Cependant, et c'est ce point qui doit maintenant retenir notre attention, ce qui est en cause, aussi, c'est la* forme *spécifique de socialisation du travail qui s'opère à travers le marché mondial capitaliste* (ce *qu'A. Emmanuel saisit partiellement à travers la notion descriptive de « mobilité des travailleurs »).*

La loi de la valeur et l'économie mondiale capitaliste

Ici, le problème central est le suivant : la loi de la valeur, telle qu'elle fonctionne au sein d'une formation sociale capitaliste, fonctionne-t-elle de la même façon sur le marché mondial capitaliste, ou cette loi est-elle, elle-même, profondément transformée sur ce marché ?

La thèse d'A. Emmanuel est que la loi de la valeur fonctionne de la même façon sur le marché mondial capitaliste et à l'intérieur de chaque formation sociale, mais qu'elle produit des effets différents *en raison de l'inégale rémunération du facteur travail selon les pays, inégale rémunération rendue possible par la « non mobilité » des travailleurs d'un pays à un autre.*

Cette formulation ne me semble pas théoriquement satisfaisante. D'abord, elle oblige à désigner d'un terme idéologique (l' « échange inégal ») une réalité qui ne peut s'expliquer par le jeu d'une « variable indépendante » (les inégalités de salaires). Ensuite, et surtout, elle ne permet pas de saisir pourquoi ce qui est une « possibilité » est en fait une nécessité. Or, on ne peut saisir cela que si l'on voit que la structure du marché mondial capitaliste est une structure beaucoup plus complexe que celle d'une formation sociale particulière, et qu'un des effets de cette structure plus complexe se manifeste sous la forme d'une transformation profonde du fonctionnement de la loi de la valeur (dont la « spécialisation » — au demeurant jamais complète — de certains pays dans des exportations « désavantageuses » ne peut être qu'un effet).

Ce ne peut être le but de ce texte de produire une théorie de la transformation du fonctionnement de la loi de la valeur à l'échelle internationale. Tout ce qui peut être fait ici c'est d'indiquer la direction dans laquelle une solution satisfaisante me paraît devoir être recherchée.

Cette solution, semble-t-il, est liée au développement d'une double tendance propre au mode de production capitaliste. *Ce mode de production*

est caractérisé, à la fois, par la tendance à la reproduction, à l'échelle de chaque « entité nationale », des forces productives et des rapports de production (ce qui est désigné par le « développement du marché national », *en tant que « cadre géographique » fondamental du mode de production capitaliste, et ce qui implique la socialisation du travail à l'intérieur de ce cadre, donc la répercussion à l'intérieur de la formation sociale des variations affectant les conditions matérielles du procès de travail dans telle ou telle de ses parties), et par la tendance à la* reproduction à l'échelle internationale *de rapports inégaux entre les entités nationales. Cette dernière forme de reproduction* tend à faire éclater la première, *ce qui est désigné du terme de* « tendance à la mondialisation du mode de production capitaliste ». *Bien entendu, ce qui « apparaît » comme un « cadre géographique », c'est-à-dire comme un « espace physique », est tout autre chose. L'« espace physique » en question n'intervient, en effet, que comme* porteur *d'un ensemble* d'agents *dont l'activité tend à reproduire non seulement les conditions matérielles d'existence mais les systèmes spécifiques de places à travers lesquels ces agents assurent la reproduction de leurs conditions d'existence, qui ne sont pas seulement matérielles. Ces systèmes forment une unité contradictoire (une formation sociale déterminée) qui tend toujours à se transformer sous l'action de contradictions internes, dont la principale est celle qui oppose les agents en tant qu'ils sont subsumés sous des rapports qui les constituent en classes et en forces sociales. Ces systèmes renvoient donc, à la fois, à une « base économique » et à une « superstructure » (c'est-à-dire à un ensemble de rapports idéologiques et politiques).*

La « défense des conditions intérieures et extérieures d'existence de chacune de ces unités contradictoires est assurée par l'intervention d'un « Etat », ou plus généralement d'un organe du pouvoir politique d'une classe dominante. Celui-ci maintient, si nécessaire par l'usage de la force, un certain type d'unité, donc de subordination de classes (s'il échoue, il est remplacé par un autre organe de pouvoir politique, assurant une autre domination de classe) ; il assume simultanément la défense de l'existence de la formation sociale dans ses rapports avec les autres formations sociales, dont la reproduction élargie peut menacer ses propres conditions de reproduction élargie. D'une façon générale, aussi longtemps qu'existent des rapports de domination et d'exploitation à l'intérieur d'une formation sociale, la reproduction élargie de celle-ci menace l'existence des autres formations sociales, et le pouvoir d'Etat est un instrument privilégié de cette « menace », tant par l'usage effectif de la force dont l'Etat dispose que par les rapports inégaux que la possibilité *de*

cet usage, ou que la concentration de moyens économiques, politiques et idéologiques entre les mains de l'Etat, permet d'établir.

La tendance à la mondialisation du mode de production capitaliste ne se manifeste pas seulement à travers la constitution d'un ensemble d'économies nationales formant une structure complexe et hiérarchisée, comportant un pôle impérialiste et un pôle dominé, elle ne se manifeste pas non plus seulement à travers les rapports antagonistes qui se développent entre les différentes « économies nationales » et les différents Etats, mais aussi par le « dépassement » constant des « limites nationales » par le grand capital (la constitution d'un « grand capital international », de « firmes mondiales », etc., ce qui a pour effet de rendre la reproduction du capital ainsi centralisé de plus en plus « indépendant » des conditions « locales » de la reproduction propre à un pays particulier) et par la tendance à la fusion de marchés nationaux historiquement constitués en un « marché unique », ce qui suppose la « fusion » ou l' « alliance » préalable de quelques grands groupes capitalistes.

L'action des deux tendances contradictoires propres à la structure du mode de production mondial capitaliste implique, notamment :

1°) *qu'au sein de chaque formation sociale capitaliste « nationale » (ou tendant à se constituer en nation ou en fédération de nations), la loi de la valeur assure : la reproduction élargie des conditions matérielles et sociales de la production propres à cette formation sociale, une forme spécifique de domination du mode de production capitaliste sur les autres modes de production présents dans cette formation sociale, la reproduction du système de places dans la production qui correspond à cette forme spécifique de domination, un rythme spécifique de croissance et de crises des forces productives, un niveau déterminé des salaires et des tendances déterminées aux variations de ce niveau, donc une forme « nationale » de la socialisation du travail (en tant que celle-ci reproduit les conditions sociales de la production).*

2°) *qu'au sein du marché mondial capitaliste, la loi de la valeur assure : la reproduction élargie des conditions matérielles et sociales de la production mondiale, une forme déterminée de domination-subordination des différentes formations sociales, la reproduction du système de places correspondant à ces rapports de domination-subordination, des rythmes inégaux de développement qui découlent de l'occupation de ces places et les conditions d'échange qui en résultent.*

C'est donc en ce sens précis que la socialisation du travail à l'échelle internationale s'effectue à travers une structure *d'une complexité spécifique comportant la structure de chaque formation sociale et la*

structure mondiale de l'ensemble des formations sociales. Et c'est l'existence de cette structure internationale complexe *qui impose à la loi de la valeur une transformation dans son fonctionnement.*

La loi de la valeur, telle qu'elle fonctionne au sein de cette structure, tend, d'une part, à reproduire (faute de quoi il n'y aurait pas de marché mondial capitaliste) les rapports internationaux de production, ce qui ne peut se faire sans crises, en raison de l'inégalité de développement et du rythme inégal de développement des différentes formations sociales. Elle tend, d'autre part, à reproduire les conditions de reproduction spécifiques des différentes formations sociales, ce qui signifie, notamment, que le niveau des salaires « propre » à chaque formation sociale ne peut pas être déterminé par le « niveau mondial de développement des forces productives » (qui n'est qu'une fausse abstraction au sein d'un système mondial constitué par des formations sociales distinctes et opposées), mais qu'il est fondamentalement lié à la combinaison spécifique forces productives-rapports de production propre à chaque formation sociale.

Chaque combinaison spécifique supporte, cependant, les effets de l'ensemble, donc de la « place » occupée par chaque formation sociale dans la structure de l'économie mondiale, place qui est elle-même déterminée par des rapports antagonistes, c'est-à-dire par des luttes sociales et nationales. C'est pourquoi, aussi, un pays ne peut échapper aux effets de la domination et de l'exploitation impérialiste qu'à travers une lutte longue et complexe. Celle-ci est, d'abord, politique mais elle est aussi idéologique et économique. Au sein de chaque formation sociale, une victoire dans la lutte ainsi menée ne peut être acquise que par la transformation des rapports de production et des forces productives. Aussi, un pays dominé, ou antérieurement dominé, qui ne modifie pas sa situation dans la division capitaliste internationale du travail *ne fait que* reproduire *sa situation défavorable : plus il accroît la production des produits que sa « place » lui assigne, plus il participe à l'aggravation de sa situation défavorable (les manipulations de prix ne peuvent pas modifier ce fait aussi longtemps que subsiste une économie mondiale capitaliste).*

Quoi qu'il en soit de ce dernier point, nous voyons que c'est l'hétérogénéité « nécessaire » (imposée par les conditions de la reproduction élargie capitaliste à l'échelle mondiale) des conditions matérielles et sociales de la production — qui s'oppose à la relative *homogénéité de ces conditions de reproduction propres à chaque formation sociale — qui fait subir des transformations fondamentales au fonctionnement de la loi de la valeur à l'échelle internationale.*

Il est évident que les propositions qui précèdent, apparemment essentielles à la construction du concept d' « *économie mondiale capitaliste* » (*en tant que distinct de celui de « formation sociale capitaliste » et que distinct, aussi, d'une simple « coexistence » de formations sociales « juxtaposées »), demanderaient à être élaborées, ce qui ne peut être fait ici, Je me limiterai donc à quelques indications. Celles-ci ne peuvent être que l'amorce d'une recherche. Elles correspondent seulement à une première tentative visant à penser, dans les termes du matérialisme historique, des tendances « constatées », c'est-à-dire déjà pensées en termes de concepts « pratiques » mais liés aux concepts théoriques du matérialisme historique.*

L'hétérogénéité « nécessaire » des conditions matérielles et sociales de la production à l'échelle mondiale désigne les effets produits par deux tendances de la reproduction élargie du mode de production capitaliste, tendances dont l'une domine à un pôle l'économie mondiale capitaliste et l'autre à l'autre pôle.

Ces « tendances » revêtent, en effet, la forme suivante :

1°) A l'intérieur des formations sociales où domine le mode de production capitaliste, *cette domination tend principalement à la reproduction élargie du mode de production capitaliste, c'est-à-dire à la dissolution des autres modes de production et à la subsomption de leurs agents aux rapports de production capitalistes. Le terme « principalement » indique que c'est là la* tendance dominante *du mode de production capitaliste au sein des formations sociales considérées. Cependant, cette tendance dominante se combine à une autre tendance,* secondaire, *qui est celle de la* « conservation-dissolution ». *Il faut entendre par-là qu'au sein d'une formation sociale capitaliste, les formes de production non capitalistes, avant de disparaître, sont « restructurées » (partiellement dissoutes) et ainsi* subordonnées *donc aussi* conservées) *aux rapports capitalistes dominants. L' « histoire concrète » de l'agriculture dans les formations sociales capitalistes est celle d'une telle conservation-dissolution, dont l'étape ultime est, d'ailleurs, la dissolution, donc la disparition de l'agriculture comme telle et sa transformation en une « branche d'industrie ». Un des problèmes posés est évidemment celui des raisons pour lesquelles, au sein d'une formation sociale* où domine *le mode de production capitaliste, la* tendance principale *est non la conservation-dissolution, mais bien la dissolution. De nombreux indices suggèrent que ceci s'explique non seulement par le développement rapide*

des forces productives qui caractérise le mode de production capitaliste lorsqu'il est dominant à l'intérieur d'une formation sociale mais aussi par une surdétermination *des phénomènes de dissolution par les niveaux idéologique et politique.*

2°) A l'intérieur des formations sociales où ne domine pas directement le mode de production capitaliste, *c'est-à-dire dans les formations sociales qui sont des formations sociales capitalistes* parce *que subordonnées au mode de production capitaliste à travers le marché mondial (mais où* prédominent *d'autres modes de production),* la *tendance principale n'est pas à la dissolution des modes de production autres que capitalistes, mais à leur* conservation-dissolution. *La prédominance de cette tendance est sans doute liée à un* ensemble *de déterminations produites par la domination « extérieure » du capitalisme : « blocage » du développement des forces productives, contrainte à une spécialisation internationale désavantageuse, existence « extérieure » de* centres d'accumulation du capital *(vers lesquels viennent converger les capitaux qui pourraient « révolutionner » les conditions matérielles et sociales de la production), tout ceci étant* surdéterminé *par les éléments* politiques *(le maintien avec l'aide de l'impérialisme de la domination de classes incapables d'assurer la révolutionnarisation des conditions de la production) et* idéologiques *(la défense de l' « intégrité » de la formation sociale face à la domination extérieure privilégie tout ce qui tend à conserver le passé — même sous des formes apparemment « renouvelées », telle est, semble-t-il, la fonction de certains « socialismes spécifiques » qui peuvent constituer une seconde ligne de défense des* anciens *rapports sociaux).*

Ajoutons que, tant qu'au sein d'une formation sociale domine la tendance à la conservation-dissolution des modes de production autres que capitalistes, c'est la figure de l' « hétérogénéité » des conditions matérielles et sociales de production qui « apparaît » au premier plan. C'est cette figure qui est interprétée, en termes idéologiques, par l'image du « caractère dualiste » de ces formations sociales. Cette image masque *le type spécifique de domination du mode de production capitaliste qui caractérise ces formations sociales.*

Il est nécessaire de mentionner ici un point extrêmement important (parce qu'en rapport direct avec les conditions de la reproduction en tant qu'elles agissent sur le niveau des prix) mais qu'il est impossible de développer dans le cadre de ces remarques. Ce point est le suivant : dans les pays où existe une grande masse de producteurs qui ne produisent qu'accessoirement pour le marché, les prix des produits livrés au marché dans de telles conditions sont dans un rapport extrêmement complexe avec

leur coût monétaire ou leur coût en travail, car ces coûts ne jouent pas directement un rôle régulateur. Les prix peuvent ainsi tomber durablement au-dessous de ces coûts.

Marx a souligné, dans Le Capital, *que quand le mode de production capitaliste est faiblement développé les prix auxquels les produits sont vendus par les paysans n'ont pas pour limite inférieure la valeur ou le prix de production de ces produits : les paysans, notamment ceux qui sont endettés, sont* obligés de produire et de vendre, *même à des prix qui leur assurent seulement de quoi subsister* ou de quoi *payer, au moins en partie, la* charge des dettes *qui pèsent sur eux. Telle est souvent la situation des paysans parcellaires.*[294] *Le rôle joué par le capital usuraire, puis par le capital bancaire, en tant qu'élément dominant le procès de reproduction est, ici, particulièrement visible.*

Au niveau international, ce rôle est aussi considérable : le réseau bancaire international constitue, en fait, un chaînon essentiel de la domination impérialiste, cela est vrai, bien entendu, des « institutions internationales » comme la Banque pour la Reconstruction et le Développement *ou le* Fonds Monétaire International. *Le réseau bancaire international intervient comme un instrument de contrainte à la reproduction d'une spécialisation désavantageuse pour les pays faiblement développés*[295].

Ce qui précède ne constitue que des indications destinées à faire ressortir le caractère fondamental des transformations subies par le fonctionnement de la loi de la valeur dans le cadre de l'économie mondiale capitaliste.

Les effets de ces transformations peuvent sembler liés à la « non mobilité » des travailleurs, mais en réalité cette « non mobilité » n'est elle-même qu'un des effets possibles *des conditions spécifiques de reproduction propres à l'économie mondiale capitaliste. C'est pourquoi ces conditions de reproduction peuvent* imposer *aussi bien la* « non mobilité » *que la* « mobilité » *des travailleurs, comme le montrent les* phénomènes de migration massive[296] *qui, dans une certaine conjoncture, caractérisent la domination mondiale du mode de production capitaliste (émigration allant de l'Europe vers les Etats-Unis et l'Amérique Latine au* XIXe *siècle, et même encore aujourd'hui, émigration actuelle à grande échelle des Italiens, des Espagnols, des Portugais, des Serbes et des Croates, des Turcs, des Algériens, des Sénégalais, des Indiens, etc. vers l'Europe Occidentale).*

Ainsi, ce n'est pas la « non mobilité » des travailleurs qui explique un

« effet particulier » de la loi de la valeur fonctionnant à l'échelle internationale, mais c'est la structure complexe (nationale et mondiale) du mode de production capitaliste qui fait subir des transformations essentielles à la loi de la valeur sur le marché mondial capitaliste. C'est cette double structure qui, de plus, assure une double base *à l'exploitation des* travailleurs de tous les pays *par les capitalistes des pays industriels.*

Nous rejoignons ici explicitement (mais nous ne l'avions quitté qu'en apparence) le thème de « l'exploitation des pays pauvres par les pays riches ».

A propos de la notion d'exploitation des pays pauvres par les pays riches

Ce qui précède permet, en effet, de comprendre à travers quelle structure complexe, dont la loi de la valeur assure la reproduction, les capitalistes des pays industriels disposent non seulement d'une « base propre » d'exploitation : celle qui assure la reproduction élargie des rapports capitalistes dominants à travers l'exploitation du prolétariat des pays industriels *(par l'achat de la force de travail à un prix inférieur à la valeur que cette force travail produit), mais, de plus, d'une « base internationale » d'exploitation, celle qui est assurée par la* reproduction élargie des rapports internationaux de production spécifiques du capitalisme. Ce sont ces rapports *qui permettent aux capitalistes des pays industriels d'exploiter aussi les* travailleurs *des pays dominés (par l'achat des* produits *fournis à des* prix *qui assurent la reproduction élargie des inégalités économiques, donc la reproduction élargie de la division internationale du travail grâce à laquelle peut se poursuivre la continuation des échanges effectués à de tels prix).*

Ainsi, la substitution, dans l'analyse de l'économie mondiale capitaliste, d'une structure réellement hétérogène *à une structure hétérogène seulement en apparence (parce qu'elle place les différents pays dans un espace-plan au sein duquel ceux-ci pourraient se ranger selon le niveau de « développement de leurs forces productives », c'est-à-dire selon un critère quantitatif apparemment simple) permet de voir qu'on ne peut donner un sens rigoureux à la notion d'exploitation d'un* pays *par un autre* pays. *Ces deux termes cessent eux-mêmes, en effet, de renvoyer de façon illusoire à des « unités » homogènes, les unes composées d'exploiteurs et les autres d'exploités. Dès lors, il est nécessaire de penser chaque « pays » comme constituant une formation sociale caractérisée par une structure spécifique, notamment par l'existence de* classes *ayant des*

intérêts contradictoires. C'est cette structure qui détermine le mode d'insertion de chaque formation sociale dans les rapports de production internationaux.

Nous retrouvons, ici, cette proposition fondamentale : des rapports d'exploitation ne peuvent pas se constituer au « niveau des échanges » ; il leur faut nécessairement être enracinés au niveau de la production, *faute de quoi les échanges ne pourraient pas se renouveler*[297]. *Aussi, les rapports d'exploitation capitalistes sont-ils constitués non par des rapports entre « échangistes » (et à plus forte raison par des rapports entre « pays ») mais par des rapports entre* travailleurs, *d'une part, et propriétaires de moyens de production ou d'échange, d'autre part. Bien entendu, le fait que les rapports entre le capital des pays industriels avec les travailleurs des pays faiblement industrialisés ne soient généralement pas des « rapports directs » (le plus souvent il ne s'agit pas de l'achat de la force de travail de ces travailleurs mais de l'achat à des exploiteurs « locaux » — propriétaires fonciers, marchands, usuriers, commerçants capitalistes, etc. — de produits) implique que l'expansion de l'exploitation des travailleurs de ces pays exige l'expansion du capital bancaire et commercial. Ceci contribue à « masquer » davantage les rapports d'exploitation qui « unissent » les travailleurs des pays pauvres au capital*[298] *des pays industrialisés.*

C'est parce que le concept d'exploitation *exprime un* rapport de production : *une production de surtravail et l'appropriation de celui-ci par une classe sociale, qu'il renvoie nécessairement à des* rapports de classes *(et un rapport entre « pays » n'est pas et ne peut pas être un rapport de classes) ; c'est pourquoi, aussi, un simple* transfert de plus-value des capitalistes *(ou d'autres exploiteurs) des pays pauvres vers les* capitalistes *des pays riches ne peut être désigné du terme d' « exploitation », au sens précis du mot, puisque seuls des* travailleurs *peuvent être exploités*[299] *mais non d'autres exploiteurs.*

La formulation d'A. Emmanuel relative à l' « exploitation » des pays pauvres par les pays riches désigne donc de façon inadéquate (en effaçant les rapports sociaux) *l'effet apparent, au niveau des échanges, de la structure spécifique de l'économie mondiale capitaliste. Ceci produit, inévitablement, une série d'effets d'occultation.*

D'abord, cette formulation refoule à une seconde place l'exploitation impérialiste : *celle à laquelle sont directement soumis les travailleurs des pays dominés par les monopoles et les trusts internationaux, alors que cette exploitation est liée à la fois au fait important de la « pénétration » du mode de production capitaliste dans les pays dominés et aux*

changements de structure que les mouvements de capitaux *provoquent au sein de l'économie mondiale capitaliste. En effet, ces mouvements tendent à produire une structure de plus en plus* hiérarchisée *de l'économie mondiale capitaliste, puisque de façon croissante même* des pays déjà industrialisés tendent, eux aussi, à être soumis à un impérialisme dominant, *du fait précisément des mouvements internationaux de capitaux.*

Ensuite, cette formulation conduit à « faire apparaître » les prolétaires *des pays riches comme des « exploiteurs » des pays pauvres. Ces prolétaires auraient donc cessé d'être eux-mêmes exploités, ce qui signifierait que* leur travail ne serait plus une source de plus-value. *Or, en réalité, ces travailleurs sont, en général,* plus exploités *(au sens strict du mot) que les travailleurs des pays pauvres. C'est ce que Marx avait déjà souligné. Il fait observer, en effet, qu'en raison du niveau élevé de l'intensité et de la productivité du travail* dans les pays riches, le *salaire* des travailleurs de ces pays, bien que plus élevé nominalement, et à un moindre degré en pouvoir d'achat, que dans les pays pauvres, y *correspond en général à une plus faible proportion de la valeur produite.* Ainsi, parlant d'un pays A (pays riche) qu'il compare à un pays B (pays pauvre), Marx écrit :

« *..on trouvera fréquemment que le salaire journalier, hebdomadaire, etc. est plus élevé chez la nation A que chez la nation B, tandis que le prix proportionnel du travail, c'est-à-dire son prix comparé soit à la plus-value soit à la valeur du produit, est plus élevé chez la nation B que chez la nation A.* »[300]

En d'autres termes, plus les forces productives se développent, plus les prolétaires sont exploités[301], *c'est-à-dire plus s'accroît le rapport du surtravail au travail nécessaire. C'est là* une des lois fondamentales du mode de production capitaliste (*réciproquement, bien entendu, cela signifie qu'en dépit de leurs bas salaires, les travailleurs des pays faiblement développés sont moins exploités que ceux des pays développés, donc dominants*).

Si certains peuvent trouver « paradoxale » la proposition qui précède, c'est qu'ils réduisent les rapports d'exploitation à la surexploitation brutale effectuée sur une base primitive (*c'est-à-dire à la tendance à l'accroissement de la plus-value absolue qui caractérise les formes de production « antérieures » au capitalisme*) *et qu'ils ne peuvent donc pas saisir que les travailleurs des pays industrialisés, s'ils ont le plus souvent cessé d'être exploités* de cette façon, *le sont d'une façon plus « raffinée », plus « civilisée » (pour utiliser ce terme à double sens dont Lénine savait faire ressortir toute l'ironie) donc, aussi, plus « efficace » et plus intense.*

Si les prolétaires des pays industriels ne sont pas « surexploités » sous la forme où le sont les prolétaires des pays dominés, ils sont plus intensément exploités. *Les capitalistes, à qui on ne peut reprocher de ne pas savoir compter, ne s'y trompent pas : ils savent que, sauf exception, il est plus avantageux d'exploiter les prolétaires des pays industriels que leurs frères des pays pauvres.*

C'est cette intense exploitation *du prolétariat des pays industriels qui fournit la principale explication à l'extrême concentration des investissements internationaux de capitaux précisément dans les pays industriels. C'est pourquoi les grandes sociétés internationales ont fait des pays « développés » leur zone d'investissements privilégiée ; ainsi, sur près de 2 milliards d'investissements directs annuels nouveaux, réalisés hors de leurs frontières par les Etats-Unis entre 1963 et 1966 — industries extractives et pétrole non compris — 300 millions seulement ont été investis dans les pays faiblement développés*[302].

Essayer de « penser » les rapports économiques entre pays en termes d' « exploitation » produit donc une série d'effets d'obscursissement. Cela transforme le concept d' « exploitation » en une notion idéologique, qui au lieu de désigner un rapport de classes est alors appelé à désigner un ensemble de rapports de différentes natures qui ne peuvent pas être saisis par un concept unique.

Par suite de la transformation idéologique que subit ainsi le concept d'exploitation, on voit aussi resurgir le couple idéologique que le matérialisme historique a précisément éliminé de son champ, le couple idéologique « riches »/« pauvres ».

De plus — et c'est cela qui est décisif — en opérant de la sorte, on ne peut plus saisir un fait essentiel, à savoir que la domination de l'impérialisme repose avant tout sur l'exploitation des prolétaires des pays impérialistes. *En effet, si les pays impérialistes sont des pays aux forces productives en développement rapide, c'est précisément parce que le niveau de développement atteint par eux (sur la base de l'exploitation de « leurs » propres prolétaires et des travailleurs du reste du monde) permet aux capitalistes des pays impérialistes d'imposer à leur prolétariat un taux d'exploitation élevé, ce qui met à la disposition des capitalistes des métropoles impérialistes une énorme masse de profits. Cette masse, plus considérable que celle qui peut être « tirée » des travailleurs des pays dominés, dont le travail ne fournit qu'un faible surproduit (c'est-à-dire dont le travail nécessaire est très proche du travail effectivement fourni), « nourrit » un fonds d'accumulation en* constant accroissement. *Cet accroissement, qui contraste avec la stagnation relative des pays*

capitalistes faiblement industrialisés, est lié à la rapide expansion des forces productives des pays dominants. A son tour, cette expansion assure la reproduction des conditions d'exploitation des travailleurs des pays dominés.

Ceci explique que, dès que les contradictions internes *se développent dans un pays dominant et que l'expansion de ses forces productives se ralentit, sa domination mondiale aussi se trouve rapidement menacée. L'Angleterre fournit un excellent exemple de cette situation : les efforts du Gouvernement Wilson pour « bloquer » les salaires des travailleurs britanniques sont conditionnés par les exigences de la politique mondiale de l'impérialisme anglais.*

Il est très important de ne pas perdre de vue le rôle fondamental que joue dans la domination impérialiste l'exploitation du prolétariat des pays impérialistes, *car ce rôle a une signification stratégique décisive du point de vue de la lutte de classes à l'échelle internationale. Par ailleurs, ce rôle explique que la domination de chaque pays impérialiste est* beaucoup plus fragile *qu'il n'apparaît à première vue. Cette domination est constamment menacée par la reproduction élargie qui se développe dans les autres pays impérialistes. Or, aujourd'hui, la reproduction élargie dans l'ensemble des pays impérialistes est caractérisée par sa grande rapidité, ainsi que par de grandes inégalités internationales. La rapidité des rythmes actuels de développement des forces productives est concrétisée, notamment, par l'extrême brièveté de chaque « génération » de machines*[303].

Ainsi, le taux d'exploitation des prolétaires des pays impérialistes doit être sans cesse et rapidement accru[304]*, ce qui signifie que l'exploitation capitaliste se concentre de plus en plus dans les pays impérialistes*[305] *tandis que l'accroissement de la plus-value relative ne joue encore qu'un rôle second dans les rapports entre pays impérialistes et pays dominés.*

*Aussi, ce qui est décisif dans les rapports entre pays dominants et pays dominés, ce n'est pas tant l'*accroissement *de l'exploitation des travailleurs de ces derniers pays, aussi réelle et brutale que soit cette exploitation, que le* maintien de celle-ci. *Ceci est « pensé », idéologiquement, comme « blocage » du développement des forces productives des pays dominés. C'est parce que sont essentiels au fonctionnement de l'économie mondiale capitaliste et le maintien de l'exploitation des travailleurs des pays dominés et le drainage d'une fraction de la plus-value résultant de cette exploitation vers les métropoles impérialistes, et le « blocage » au développement des forces productives des pays dominés, que l'on peut dire que la domination mondiale du mode de production capitaliste repose sur une* double base *d'exploitation : celle*

des prolétaires des pays impérialistes (dont l'exploitation croît avec le développement des forces productives de ces pays) et celle des travailleurs des pays dominés, dont l'exploitation croît aussi, mais plus lentement, comme le font les forces productives de ces mêmes pays.

Ce n'est évidemment pas par hasard que les capitalistes des pays industrialisés cherchent à opposer constamment des obstacles au développement des importations en provenance des pays sous-industrialisés : ceci est non seulement conforme à leurs intérêts immédiats mais contribue, en outre, à freiner le développement des forces productives des pays dominés, donc à les maintenir dans une situation de dépendance ; si la source principale *des profits des capitalistes des pays industriels n'était pas l'exploitation de « leur » propre prolétariat mais celle des travailleurs des pays faiblement industrialisés, ce serait la tendance inverse qui prévaudrait, celle à l'utilisation de plus en plus ample de cette source de profit.*

Bien entendu, se refuser à l'emploi du concept d'exploitation pour désigner les effets des conditions internationales de l'échange sur les pays aux forces productives faiblement développées, ne conduit en aucune façon à nier un fait évident, mais d'une tout autre nature, à *savoir que, si les conditions des échanges entre pays « pauvres » et pays « riches » étaient plus favorables aux premiers, c'est-à-dire si, comme résultat de ces échanges, les uns obtenaient relativement plus et les autres relativement moins de* valeurs d'usage, *le « niveau de vie » dans les pays « riches » en serait affecté dans le sens de la baisse et vice-versa. Mais reconnaître ce fait, et reconnaître aussi que les conditions de vie des travailleurs des pays riches pourraient éventuellement en être affectées en baisse, n'a rien à voir avec l'affirmation d'une exploitation par le prolétariat des pays riches des ouvriers et des paysans des pays pauvres.*

En bref, l'exploitation des travailleurs des pays dominés par le capital des pays industriels a elle-même une double nature. Dune part, elle est une exploitation indirecte *qui est un effet de la structure polarisée de l'économie mondiale capitaliste. D'autre part, elle est une exploitation* directe *qui résulte des investissements (industriels, commerciaux, financiers, etc.) effectués par les capitalistes d'un pays dans un autre pays. Ce sont ces investissements qui permettent d'*exploiter directement les travailleurs *du pays dans lequel ils ont lieu. Il s'agit là d'une exploitation capitaliste à l'échelle internationale, et qui est de même forme que l'exploitation capitaliste qui s'effectue à l'intérieur d'un pays ; cependant, bien que de même forme que l'exploitation qui a lieu à l'intérieur d'un pays capitaliste, celle-ci peut être une source de profits exceptionnels,*

chaque fois que les capitalistes des pays industriels sont en mesure, grâce aux investissements ainsi effectués, de tirer parti de la structure polarisée de l'économie mondiale capitaliste.

Aussi, à l'échelle internationale, ce qui est spécifique, c'est l'ensemble des effets produits par la structure polarisée de l'économie mondiale capitaliste, en tant que cette structure fait obstacle au développement du mode de production capitaliste dans les pays dominés, y maintient ou y développe d'autres formes d'exploitation, y maintient un niveau relativement bas des prix et des salaires, y ralentit le développement des forces productives[306]*, et permet aux capitalistes des pays industrialisés de* participer à l'exploitation des travailleurs des pays moins industrialisés. *Cette « participation » à l'exploitation s'effectue sous des modalités extrêmement diverses. Celles-ci vont de l'action en baisse exercée sur les coûts monétaires auxquels les produits des pays moins industrialisés sont produits et sur les prix auxquels ils sont vendus jusqu'aux transferts de plus-value réalisés à l'occasion du paiement des intérêts ou de l'amortissement des prêts bancaires, des prêts publics, etc., ou encore des opérations sur brevets, etc.*

Dans tous les cas où le capital étranger s'insère directement dans des rapports de production *déterminés, cela lui permet de participer au procès d'extraction et d'appropriation de la plus-value produite par le travail des producteurs directs d'un autre pays. C'est ce type d'exploitation qui caractérise, au moins en partie, l'activité des pétroliers internationaux, ou des grandes sociétés internationales telles que United Fruit, Unilever, etc. ou des grands trusts miniers, chimiques ou autres.*

Cependant, encore une fois, aucune de ces formes d'exploitation des travailleurs des pays dominés par les capitalistes des pays impérialistes ne fait cesser l'exploitation des prolétaires de ces derniers pays et ne les transforme eux-mêmes en « exploiteurs ».

Certes, il arrive que les capitalistes qui exploitent les travailleurs d'un autre pays réduisent relativement *l'exploitation qu'ils font subir aux travailleurs de leur propre pays, afin d'essayer de les corrompre en donnant naissance à une « aristocratie ouvrière », mais les travailleurs dont le taux d'exploitation se trouve ainsi* relativement *réduit ne peuvent pas pour cela être qualifiés d' « exploiteurs » des travailleurs des pays dominés, car ils sont eux-mêmes soumis à une exploitation intense. Le fait que ces travailleurs puissent, selon l'expression d'Engels, s' « embourgeoiser » est une tout autre affaire : ceci relève des* rapports idéologiques *et non des rapports de production.*

La présentation de l'ensemble des rapports économiques entre pays

« riches » et pays « pauvres », et en particulier des rapports commerciaux, en termes d' « exploitation » de certains « pays » par d'autres, aboutit à masquer la complexité de ces rapports et à faire naître l'illusion qu'une « rectification des termes de l'échange » *pourrait faire cesser les inégalités de développement économique. Or, la domination impérialiste a un contenu infiniment plus complexe que celle qui apparaît au niveau de l'échange et de la détérioration de ses conditions.*

Le développement inégal des forces productives

Le fait décisif est que la domination impérialiste produit des effets qui vont très au-delà *de l'exploitation des travailleurs d'un pays par les capitalistes d'un autre pays. Cette domination crée les conditions de ce qui est désigné comme un relatif « blocage » du développement des forces productives dans les pays dominés, ce « blocage » n'étant, en réalité, qu'un des aspects du développement inégal des forces productives au sein de l'économie mondiale capitaliste, donc de la reproduction élargie des inégalités économiques qui caractérisent la domination impérialiste.*

Cette domination produit des effets au niveau économique (concurrence massive sur le marché des pays dominés des produits de l'industrie des pays industrialisés, drainage d'une partie de la plus-value produite dans les pays dominés, etc.). Elle produit, aussi, des effets au niveau politique (soutien apporté par l'impérialisme aux classes dominantes capitalistes et précapitalistes, au capitalisme comprador. aux dictatures locales qui « protègent » ces classes, etc.) et idéologique (diffusion dans les classes dominantes et dans la petite bourgeoisie des pays dominés des mœurs et des façons de penser des couches dominantes des pays impérialistes, diffusion de l'idéologie économique dominante dans ces pays, etc.). C'est à tout cela qu'est lié ce qui a été désigné du terme de « blocage » relatif dans le développement des forces productives.

Cependant — et ce point est d'une importance décisive — ce « blocage » ne se manifeste pas seulement dans les pays dominés, *il se manifeste aussi, mais à un moindre degré, dans les pays* dominants.

Il ne faut pas oublier, en effet, que la possibilité d'exploiter la main-d'œuvre à bon marché des pays dominés et la possibilité d'acheter à bon compte des produits fournis par ces mêmes pays freinent relativement le développement technique aussi dans les pays capitalistes avancés. C'est pourquoi l'on constate que lorsque les relations économiques entre pays impérialistes et pays dominés sont plus difficiles (*au cours des périodes de guerre. par exemple*) *les* deux groupes de pays *peuvent enregistrer un*

progrès exceptionnellement rapide de certaines de leurs productions. Ainsi, au cours de la deuxième guerre mondiale, l'Inde a vu s'amorcer un procès d'industrialisation et il en a été de même de plusieurs pays d'Amérique latine Argentine. Brésil et Chili notamment[307].

Réciproquement, les pays industrialisés, plus ou moins coupés de « leurs » sources de matières premières à bon marché, sont conduits à développer des industries de « substitution » par exemple, celle du caoutchouc synthétique ou des fibres artificielles ; or. ces industries se révèlent généralement capables de fournir plus que des « substituts ». à savoir *: des produits qui jouent un rôle économique considérable et dont les coûts, par suite des progrès techniques, soutiennent finalement la comparaison avec ceux des* « *produits naturels » obtenus à travers l'exploitation d'une* « *main-d'œuvre à bon marché* ».

Le « blocage du développement des forces productives qu'induit la domination impérialiste s'exerce donc sur les deux pôles : *pôle dominant et pôle dominé. Evidemment, ces conséquences sont beaucoup plus visibles et plus dramatiques pour les pays pauvres, mais du point de vue de l'analyse théorique, ce* double effet *ne peut pas être perdu de vue.*

Ce qui précède permet de comprendre combien est erronée l'idée que les pays dominants seraient nécessairement « *ruinés » par la fin de leur domination, sous prétexte que cette fin modifierait de façon brutale les « termes de l'échange Une telle* « *ruine* » *ne pourrait survenir que si la richesse des pays dominants provenait non pas essentiellement de l'inégalité de développement des forcer productives mais de l'inégalité dans l'échange.*

S'il en était ainsi, en effet, perdant les avantages que leur donne l' « *échange inégal* ». *les pays dominants perdraient la source même de leur richesse. Par contre. si la source de la richesse des pays riches est, avant tout, le* niveau relativement élevé de leurs forces productives. *les pertes qu'ils subiraient du fait de la disparition de l'* « *échange inégal* » *ne réduiraient que partiellement et, surtout, que de façon transitoire le niveau de leurs revenus réels, cette réduction pouvant être plus ou moins rapidement compensée par le développement ultérieur de leurs propres forces productives, développement que provoquerait* à *travers des crises, des réajustements et des contradictions de toutes sortes — la disparition du* « *blocage* » *induit par l'existence de rapports de domination impérialistes.*

Bien entendu, qui » *dans les pays industriels se trouverait affecté par les pertes qu'entraîneraient de façon transitoire les bouleversements des conditions internationales des échanges ne peut être déterminé* a priori.

Une vue superficielle des choses pourrait faire penser que les principaux « perdants » devraient être les trusts internationaux, puisque ce sont eux qui bénéficient actuellement de la façon la plus directe de l'exploitation des travailleurs des pays peu industrialisés. En réalité, la position dominante occupée par les trusts les plus puissants dans les métropoles impérialistes, leurs rapports avec l'Etat, etc., leur permettraient. en général, de faire subir à d'autres les conséquences de telles « pertes » ; en termes de profit, les grands monopoles capitalistes gagnent même souvent à de tels bouleversements, en réalisant des profits spéculatifs.

L'idée de la « ruine » ou de la « catastrophe » que subiraient, sur le plan économique, *les pays impérialistes du fait de la lutte libératrice des pays aujourd'hui dominés fait partie des mythes de ce qu'on pourrait appeler* « l'économisme apocalytique » *(comme le mythe de la « crise économique finale » du capitalisme). De tels mythes peuvent contribuer à rendre politiquement passif le prolétariat des pays industriels, en l'incitant à attendre « l'inévitable catastrophe ». Certaines tendances de la pensée marxiste gauchiste (Rosa Luxembourg) ou droitière (H. Grossmann) sont caractérisées par une telle « vision » qui n'a rien de scientifique*[308].

Tout autre chose est, évidemment, l'appréciation des effets de la libération des peuples aujourd'hui dominés sur l'ampleur et le caractère des luttes de classes dans les pays dominants. Ces effets iraient nécessairement dans le sens d'un essor du mouvement révolutionnaire dans ces pays car tout ce qui ébranle une des bases de l'exploitation capitaliste ébranle également l'autre base de cette exploitation.

Aussi, la classe ouvrière des pays industrialisés n'a absolument rien à « craindre », bien au contraire, de la lutte révolutionnaire des peuples des pays dominés. Les victoires remportées dans cette lutte contribuent à bouleverser un des fondements de la puissance de l'impérialisme, elles créent donc des conditions de plus en plus favorables à la lutte du prolétariat de tous les pays.

La solidarité objective des peuples des pays « riches » et de ceux des pays « pauvres » est tout aussi grande aujourd'hui qu'à l'époque de Marx et de Lénine. Aujourd'hui comme hier, les victoires révolutionnaires des peuples des pays pauvres sont aussi des victoires des peuples des pays riches : elles affaiblissent l'ennemi de classe commun, la classe capitaliste, dont la base d'exploitation *se rétrécit ; elles créent de meilleures conditions pour les luttes révolutionnaires dans tous les pays et elles ne constituent pas une « menace » durable pour le « niveau de vie » des travailleurs des pays industrialisés*[309] *(il ne pourrait en être autrement que si le prolétariat des pays industriels, au lieu de tirer avantage de*

l'affaiblissement de l'impérialisme, permettait à « ses » capitalistes de prendre prétexte *de la nouvelle situation pour les exploiter davantage), cela contrairement à ce que proclame une certaine propagande, visant à unir la classe ouvrière et la classe capitaliste des pays impérialistes, propagande qui a pu être « efficace » dans certains pays, notamment aux Etats-Unis.*

A cet égard, il ne faut pas se dissimuler que la thèse d'A. Emmanuel, concernant l' « exploitation » des pays pauvres par les pays riches, sous la forme qu'il a donnée à cette thèse, aboutit à faire apparaître des rapports de classe comme de simples « rapports entre pays », c'est-à-dire à substituer à l'antagonisme réel travailleurs/exploiteurs, l'antagonisme fictif « nations riches »/« nations pauvres ».

Une telle formulation, qui rejoint la thèse idéologique des « nations prolétaires », peut être utilisée aussi bien par la bourgeoisie impérialiste que par les bourgeoisies nationales des pays « pauvres ». Celles-ci cherchent toujours à persuader les masses travailleuses de leur pays que leur misère est due non à l'exploitation de classe dont elles sont victimes et à l'existence de rapports de production qui bloquent le développement des forces productives mais qu'elle est due à l' « exploitation » nationale dont riches et pauvres, capitalistes, paysans et ouvriers seraient tous victimes, *et qui devrait et pourrait être réduite par une modification suffisante des « termes de l'échange ».*

Le caractère idéologique de l'opposition (pays pauvres/pays riches) produit évidemment des effets même au niveau descriptif. Il suggère que cette opposition pourrait être en quelque sorte « naturelle », masquant ainsi le fait qu'elle désigne le résultat d'un double procès social : d'un procès de différenciation entre niveaux de développement, d'une part, d'un procès de différenciation interne, d'autre part. Les pays « pauvres » ne sont pas « naturellement » plus pauvres que d'autres, et même — bien souvent — leur seule « pauvreté » est celle des masses exploitées, *et non celle de leurs ressources. Un exemple typique est celui du Brésil. Comme toujours, les formulations idéologiques tendent à déplacer vers une « nature » illusoire le résultat d'un procès social.*

*

Pour conclure cette amorce de débat, je dirai que ce qui me paraît fondamentalement positif dans les thèses d'A. Emmanuel, c'est sa contribution à la démonstration de la non validité de la théorie des coûts comparés. Cette contribution constitue un apport théorique important,

dont certaines prémisses sont d'ailleurs présentes et même partiellement développées dans l'œuvre de Marx, notamment dans certaines remarques du chapitre du Capital *consacré à l' « illusion de la concurrence ». Ce qui est également positif, c'est la critique faite par A. Emmanuel des affirmations relatives aux « avantages » que la division internationale capitaliste du travail présenterait pour tous les pays participant à l'échange ; il montre, en effet, à partir de sa critique de la théorie des coûts comparés, que la division internationale du travail qui s'est établie dans le cadre du marché capitaliste, sur la base des coûts et des salaires relatifs existants, tend à* reproduire ses propres conditions sur une échelle élargie. *Cette dernière constatation est d'une importance considérable*[310].

En résumé, ces apports positifs correspondent au repérage de certains des effets, au niveau international, des rapports de production capitalistes. Mais ces effets, qui sont ceux de la mise en relation, au sein du marché capitaliste mondial, de formations sociales inégalement développées, sont pensés sous la catégorie de l' « échange inégal », catégorie qui masque les modifications profondes que le fonctionnement de la loi de la valeur subit dans le cadre du marché mondial capitaliste, dont la structure spécifique n'est pas mise au jour.

Cette inadéquation résulte, entre autres, d'une problématique qui isole le « moment de l'échange », c'est-à-dire qui ne le situe pas dans le champ rapports de production/forces productives et qui ne l'intègre pas à la structure du capitalisme comme système mondial. Ainsi se trouve attribué aux « conditions de l'échange » ce qui est un effet de la structure du système capitaliste mondial.

Si cet effet est saisi en ce « lieu » (au niveau des « échanges ») c'est que ce « lieu » est en quelque sorte « privilégié ». Il se trouve à la surface des réalités économiques, là où fonctionnent de façon apparente les catégories de la circulation (les prix, les salaires, la monnaie, etc.), c'est-à-dire au point d'affleurement de certains effets structuraux.

Mais si l'on isole cet « effet de surface » de la structure qui le produit, on est conduit à l' « enfermer » dans le champ où il se manifeste de façon immédiate (l'espace des prix et de la monnaie) ce qui, à son tour, produit une série d'effets idéologiques (l'idéologie du « modèle », l'idéologie des prix comme « somme de coûts de facteurs », l'idéologie de la « rationalité » ou de l' « irrationalité » de la division internationale du travail, l'idéologie éthique — le caractère « juste » ou « injuste » de certains prix, notions sous-jacentes à celle d' « échange inégal »).

En définitive, la notion d' « échange inégal » désigne une des représentations spontanément produites par la forme des échanges

marchands, représentation qui tend à devenir de plus en plus frappante quand se développe le mode de production capitaliste et que s'accroissent les inégalités économiques. Cependant, comme toute notion de ce type, qui prend pour ce pour quoi ils « se donnent » les « faits économiques » propres à la sphère de la circulation (*c'est-à-dire les représentations propres à cette sphère : le marché, les prix, les salaires en tant que prix*), *celle-ci ne peut mettre en rapport les « faits » ainsi « donnés » et les structures* (*rapports de production/forces productives*) *dont ils sont les effets. Elle ne peut donc produire qu'une explication illusoire, combinant des éléments présents à la surface de la réalité économique, où ils apparaissent dotés d'une « autonomie » qui n'est, justement, que de surface. Le « mécanisme de la formation des prix » constitue une des figures de cette autonomie illusoire.*

Toute combinaison de notions qui ne renvoient qu'aux « faits » économiques propres à la sphère de la circulation reste ainsi prisonnière d'un « univers » qui est celui de l'Economie Politique depuis sa naissance. L'effort analytique de Marx est précisément constitué par la critique de ce fondement illusoire de l'Economie Politique et il aboutit à lui substituer un autre, qui place la science des rapports économiques sur un autre terrain. *C'est en cela que consiste la* coupure *instaurée par Marx avec l'Economie Politique.*

On sait, en effet, que toutes les « théories économiques », d'Adam Smith aux économistes contemporains en passant aussi bien par Ricardo que par les « subjectivistes », par Jevons que par Walras ou Pareto, ont accepté l'univers des « prix » comme étant le seul « monde économique réel ». Les uns ont résolument accepté de fermer ce « monde » sur lui-même (*les prix s'expliquant rigoureusement par d'autres prix) tandis que d'autres ont essayé de le sortir apparemment de son isolement, en le « doublant » d'un autre monde fait à sa propre image. Ce « double » n'intervient d'ailleurs que pour soutenir le discours d'une certaine économie politique en lui donnant une « épaisseur » apparente.*

Ce deuxième monde imaginaire est, pour les uns, celui du « travail » *pensé comme une somme de dépenses de travail homogène, donc directement additionnables — ce qui ne fait que doubler l'espace homogène des prix par l'espace homogène du temps de travail.*

Pour les autres, ce monde imaginaire est celui des « besoins », *dont la diversité immédiate exige des efforts spéculatifs plus considérables, afin de réduire cette diversité à l'apparence de l'homogénéité, nécessaire au redoublement des « faits » propres au monde plat des échanges et de la monnaie.*

C'est de cette oscillation entre le monde des « besoins » et celui du « travail » qu'est faite l'histoire de l'économie politique dont Marx a fait la critique, critique indispensable à la constitution d'une véritable science. En effet, on n'explique rien aussi longtemps qu'on se limite à mettre en rapport des « effets de surface » constatés dans un monde « *réel » mais pourtant* mythique dans son isolement *avec les « grandeurs » imaginaires d'un autre* « *monde », plus mythique encore, parce qu'entièrement irréel.*

De telles « mises en rapport » ne donnent aucune possibilité d'expliquer. Elles aboutissent, au contraire, à éloigner de la possibilité d'une explication. Cette dernière exige qu'on prenne en compte (au-delà des apparences d'un univers économique homogène), la structure complexe des rapports de production et des forces productives ainsi que les effets de cette structure fondamentale sur les structures idéologiques et politiques.

Seule l'analyse de ces structures, opérée à l'aide des concepts adéquats, permet d'expliquer, entre autres, les « systèmes de prix » réels, tant à l'intérieur d'une formation sociale que dans le système économique mondial.

Lorsque l'analyse du système capitaliste mondial s'oriente dans une telle direction, le caractère illusoire des « explications » qui se referment sur elles-mêmes (par la construction de systèmes de prix plus ou moins « complexes ») *devient apparent, comme devient aussi apparente l'impossibilité de construire un système des prix mondiaux à partir d'un « modèle » unique.*

D'ailleurs, l'analyse montre l'extrême diversité des « conditions de formation des prix » sur le marché mondial et la théorie permet de comprendre que si ces prix sont soumis à une loi *unique, celle-ci, opérant au sein d'une structure complexe, caractérisée par des conditions de production extrêmement hétérogènes, ne peut qu'assurer la reproduction de cette hétérogénéité. Aussi, la loi qui détermine la forme de cette reproduction ne se réduit jamais à une* « règle unique ».

Certes, dans des conditions particulières (compte tenu de la structure effective du système capitaliste mondial, puisque celui-ci est un système au sein duquel sont en rapport des formations sociales capitalistes et d'autres qui ne sont que dominées *par le mode de production capitaliste sans que ce mode de production soit dominant en leur sein), la* « formule *» du prix de production peut apparaître comme constituant la « règle » de formation des prix auxquels s'effectuent certains échanges internationaux. Il en est ainsi lorsque les échanges portent sur des marchandises qui sont toutes produites à l'intérieur de rapports de production capitalistes. Si, de*

surcroît, ces échanges ont lieu entre des pays où le mode de production capitaliste est inégalement développé et qui connaissent aussi des inégalités de salaires, le phénomène désigné du terme d' « échange inégal » apparaît sous la forme spécifique présentée par A. Emmanuel. Ceci parce que les participants aux échanges tout en étant insérés dans des rapports de production capitalistes ne sont pas placés dans les mêmes conditions « locales » ou « nationales » de reproduction de leurs conditions de production. Le terme d' « échange inégal » désigne donc bien un effet de surface qui n'apparaît que lorsque sont données certaines conditions de reproduction, mais le terme lui-même ne permet pas de saisir ces conditions, car il ne pose pas le problème de leur existence.

La construction d'un modèle qui « correspond » à l'image d'une économie mondiale homogène, toute entière également pénétrée par les rapports de production capitalistes, dont les « unités » ne se distinguent que par des différences de spécialisation dans la division internationale du travail et par une inégale rémunération des travailleurs, produit un effet idéologique particulier. Un tel « modèle » *tend à faire disparaître du champ de vision l'exploitation des travailleurs de tous les pays par leur propre classe exploiteuse : à l'*exploitation de classe *se substitue ainsi l'exploitation de certains « pays » par d'autres. Cet effet idéologique premier développe une série d'effets secondaires dont le principal consiste en l'*occultation *de la solidarité des classes exploiteuses des différents pays. Cette solidarité n'est pas exempte d'antagonismes, comme en témoignent les guerres et, tout particulièrement les guerres interimpérialistes, mais, en dernière instance, la solidarité des exploiteurs prend le dessus sur leurs antagonismes dès que leur domination est menacée, témoignant ainsi du caractère fondamental de la contradiction classes dominantes/classes dominées. Tant que l'existence de ces* rapports sociaux *antagonistes n'est pas mise en lumière, il est impossible de comprendre le* maintien *de la structure hétérogène du système mondial capitaliste et le rôle spécifique joué dans ce maintien par les classes dominantes des pays dominés, que ces classes soient bourgeoises, latifundiaires ou même petites-bourgeoises. Faute de cette mise en lumière, il est impossible, aussi, de comprendre les rapports financiers et monétaires complexes qui, au* stade impérialiste *du capitalisme,* redoublent *et renforcent les structures économiques et sociales d'exploitation et de domination. Ces structures tendent à soumettre, finalement, le système mondial capitaliste à la direction de quelques centres financiers et militaires, contre lesquels a commencé un immense mouvement de révolte.*

Le système mondial capitaliste n'est pas seulement un « marché » *où la*

domination et l'exploitation auraient lieu à travers les prix, c'est un véritable système, *composé* d'instances *économiques, politiques et idéologiques, et ces instances se décomposent, elles-mêmes, en une série de* niveaux.

*Au plan du système économique mondial, le passage du capitalisme au stade impérialiste est marqué, au niveau des structures, par un déplacement spécifique de l'*instance *dominante* (déplacement vers le politique et le militaire) *et une* transformation *des modalités de domination (rôle croissant des banques et des organismes financiers) ; mais une série d'analyses concrètes sont nécessaires pour spécifier les conditions et les formes de ces déplacements ainsi que les périodisations précises qu'ils provoquent.*

Au niveau des luttes de classes et des luttes de libération nationale, le passage au stade impérialiste, puis la rupture *de la domination impérialiste mondiale inaugurée par la Révolution d'Octobre et approfondie par la Révolution chinoise, ont provoqué aussi une série de déplacements de la contradiction principale, tant à l'échelle internationale qu'au sein de chaque formation sociale.*

Au sein du système capitaliste mondial, la mise en place, au lendemain de la deuxième guerre mondiale, d'une nouvelle structure du système monétaire et financier international (structure aujourd'hui ébranlée par le mûrissement d'une grave crise) a permis et permet aux puissances impérialistes de faire « financer » directement une partie de leurs investissements et de leur déficit budgétaire par les pays dominés, ce qui accélère encore le drainage vers les métropoles impérialistes de la plus-value extraite des travailleurs des pays dominés, ce qui n'est évidemment pas sans influence sur les conditions concrètes de formation des prix sur le marché mondial capitaliste.

En résumé, si les thèses d'A. Emmanuel ont le grand mérite de faire apparaître le caractère fallacieux et apologétique de certains des dogmes de l'économie politique concernant les « vertus » de la division internationale du travail, la construction théorique qu'il propose de substituer à ces dogmes ne permet pas de saisir à la racine les conditions de la reproduction élargie de rapports inégaux *(et pas seulement d' « échanges inégaux* »). *Ceci tient à ce qu'A. Emmanuel n'a pas entièrement rompu avec la conception de l'économie politique qui fait abstraction de la complexité spécifique de la structure au sein de laquelle les « faits économiques » apparaissent. Ceci aboutit à une construction théorique dans laquelle les concepts marxistes se trouvent mutilés, c'est-à-dire transformés en notions insérées dans une problématique étrangère à*

celle qui leur permet d'être eux-mêmes et, donc, de pouvoir fonctionner comme des concepts[311].

Sur le plan politique, cette problématique aiguille vers des solutions réformistes illusoires. Par exemple, les inégalités de développement semblent pouvoir être « corrigées » par des manipulations de prix et de salaires, alors que seule une transformation révolutionnaire des rapports de production et le développement subséquent des forces productives permet de mettre un terme à la misère des peuples des pays dominés, peuples exploités à la fois *par l'impérialisme et par leurs propres classes dominantes.*

Il est important de voir comment des thèses isolément justes prennent, une fois coupées de la problématique qui permettrait de les fonder, un sens autre que celui qui serait le leur dans le cadre d'une problématique théorique juste. C'est pourquoi on peut parvenir à des conclusions radicalement différentes selon que l'on traite l'espace économique comme un espace homogène (à la façon de l'économie politique et de l'économétrie) *ou selon qu'on reconnaît que cet espace est celui d'une structure complexe où figure la combinaison forces productives/rapports de production, cette combinaison n'étant, elle-même, qu'un niveau spécifique d'une formation complexe à plusieurs niveaux.*

Une telle formation a non seulement une « structure » mais aussi une histoire, parce qu'elle est le lieu de développements inégaux, de contradictions et de luttes, dont les luttes de classes qui sont, comme on l'a dit, le moteur de l'histoire.

Réponse à Charles Bettelheim

« Valeur simple » et prix de production

Je suis de ceux qui ne croient pas que la Loi de la Valeur, telle qu'elle nous fut léguée, en partie par le premier Livre du *Capital*, publié par Marx lui-même, en partie par des brouillons et des notes de lecture, publiés des dizaines d'années plus tard par Engels et Kautsky, en partie enfin par des ébauches antérieures, dont on n'a pas fini de découvrir et de publier les manuscrits, soit une théorie achevée. Je le crois encore moins pour ce qui concerne le Salaire, sur lequel Marx se proposait d'écrire un Livre à part, projet qu'il n'a malheureusement pas eu le temps de réaliser.

La juxtaposition de tant de textes de maturation et de systématisation inégales conditionna une interminable controverse parmi les marxistes sur la façon de comprendre la liaison entre la valeur-travail et les prix de production, les uns et les autres étant suffisamment pourvus d'arguments d'autorité sous forme de citations apparemment ou réellement contradictoires d'Engels et même de Marx. Comme, d'une part, il n'était pas question pour moi d'introduire cette scolastique dans cet ouvrage ; comme, d'autre part, je ne me souciais pas outre mesure d'orthodoxie et je pensais pouvoir m'adresser aux économistes de tout bord dans un langage commun, il se peut que j'aie pris ici ou là certains raccourcis épistémologiques, auxquels Bettelheim est, sans doute avec raison, particulièrement sensible.

Je ne m'explique pas autrement cette déclaration quelque peu surprenante, à savoir que j'admettrais l'existence de *deux* lois distinctes de la valeur, une pour l'économie marchande simple et une pour le mode de production capitaliste.

La loi de la valeur, dans l'acception véritable du terme, celle que Charles Bettelheim lui-même utilise, n'est autre chose que la répartition des ressources sociales dans les différentes branches de l'activité productrice par la médiation de l'échange privé des produits de cette activité sous forme de marchandises. Elle couvre donc tous rapports marchands où qu'ils se produisent, que ce soit dans une société capitaliste développée où ils sont dominants et généralisés, ou au sein d'un mode de

production précapitaliste où ils ne sont ni l'un ni l'autre, ou dans un capitalisme d'Etat où ils sont dominants mais non généralisés, voire dans une société socialiste de transition où ils ne sont (ou tout au moins ne doivent être) ni dominants ni généralisés. Partout où ces rapports marchands se produisent, il s'établit à travers le marché une *équivalence*, c'est-à-dire une réduction de la qualité à la quantité, autrement dit, une quantification de valeurs d'usage qualitativement différentes. Cette équivalence s'exprime au niveau du phénomène par le prix de marché[312].

Ce prix de marché, ou bien il constitue la seule réalité, celle de la circulation et il n'y a rien derrière lui — c'est la conception marginaliste ; où il y a derrière lui le support d'une grandeur régulatrice abstraite, d'un axe de gravitation ancré dans les conditions de la production — c'est la conception objectiviste en général, marxiste en particulier.

Je ne pense pas que nous puissions être jusqu'ici en désaccord avec Charles Bettelheim. Là où notre désaccord commence, c'est quand je soutiens que selon la théorie marxiste cet axe de gravitation est selon le cas — je dis bien selon le cas — ou le rapport des *quantités* d'un seul facteur, ce qu'on appelle la valeur-travail, ou le rapport des *rémunérations* des facteurs, ce qu'on appelle le prix de production. Quels sont ces deux *cas ?* Le premier est celui des rapports marchands simples ou du capitalisme non développé. C'est donc celui où les moyens de production appartiennent au producteur-travailleur indépendant, mais c'est aussi celui où, bien qu'il existe un travail salarié et que les moyens de production appartiennent à l'employeur, ces moyens de production sont soit négligeables par rapport au capital variable (salaires), soit personnalisés et non transférables d'une branche de production à l'autre. Le second, c'est celui du capitalisme développé où le capital s'est débarrassé de sa gangue matérielle et est devenu homogène et mobile. C'est cela qui est distinct dans mon étude et non pas la Loi de la Valeur.

Que ces deux cas aient existé dans toute leur pureté dans l'histoire, ou qu'ils constituent de simples cas-limites, cela ne change pas grand-chose à l'affaire. Engels va peut-être trop loin dans l'historicité du premier cas dans ce passage de sa Préface au 3e Livre du *Capital* que Charles Bettelheim m'indique lui-même comme pouvant servir d'argument d'autorité à ma thèse. Dans cette Préface, après avoir analysé longuement les échanges entre le paysan et l'artisan, depuis la dissolution de la commune primitive et à travers tout le Moyen Age jusqu'à l'avènement du capitalisme, Engels écrit en conclusion :

> « Bref, la loi de la valeur de Marx est généralement valable, pour

autant toutefois que les lois économiques peuvent l'être, pour toute la période de la production simple de marchandises, donc jusqu'au moment où cette dernière subit une modification par l'avènement du mode de production capitaliste. Jusque-là, les prix s'orientent vers les valeurs déterminées par la loi de Marx et oscillent autour de ces valeurs ; en sorte que, plus se développe la production marchande simple et plus les prix moyens ayant cours pendant d'assez longues périodes,... coïncident avec les valeurs, dans la limite d'écarts négligeables. La loi de la valeur de Marx est donc économiquement valable en général pour une période allant du début de l'échange qui transforme les produits en marchandises jusqu'au XVe siècle de notre ère. Mais l'échange de marchandises remonte à une époque préhistorique qui nous ramène en Egypte au moins à 3.500, peut-être 5.000, à Babylone à 4.000 et peut-être 6.000 années avant notre ère ; la loi de la valeur a donc régné pendant une période de 5.000 à 7.000 ans. »

Bettelheim récuse ce passage comme étant « *en contradiction avec la structure théorique à l'intérieur de laquelle est construit le concept du prix de production* ». (pp. 302-303 *supra).* Ce passage serait donc aussi en contradiction avec la pensée de Marx puisque c'est Marx qui a construit le concept du prix de production. Or, voici ce que Marx lui-même écrit à ce sujet :

« L'échange des marchandises à leur valeur ou à peu près, nécessite *un degré de développement moindre* que l'échange aux prix de production qui requiert un niveau déterminé de développement capitaliste [...] Même si l'on ne tient pas compte du fait que les prix et leur mouvement sont dominés par la loi de la valeur, il est donc tout à fait conforme à la réalité de considérer que la valeur des marchandises précède, du point de vue non seulement *théorique*, mais aussi *historique*, leur prix de production. Ceci est valable pour les cas où *les moyens de production appartiennent à l'*ouvrier ; ceci est le cas, dans le monde ancien comme dans le monde moderne, pour le paysan possédant son fonds et cultivant lui-même et pour l'artisan. Ceci concorde également avec notre opinion émise précédemment, à savoir que la transformation des produits en marchandises résulte de l'échange entre différentes communautés et non pas entre membres d'une seule et même commune. Ce qui vaut pour ces conditions primitives vaut également pour les conditions ultérieures... aussi

longtemps que les moyens de production immobilisés dans chaque branche ne peuvent être transférés que difficilement d'une branche à l'autre, et que, dans certaines limites, les différentes sphères de production se comportent entre elles comme le feraient des pays étrangers ou des communautés communistes ». (Livre III, Ed. Soc. t. VI, p. 193 et suivantes. Souligné par Engels qui cite ce passage dans sa préface avant son propre passage reproduit ci-dessus).

Hormis un certain luxe de détails chez Engels, il n'y a entre les deux passages aucune différence essentielle. Bien sûr, on pourrait reprocher à Engels un certain manque de rigueur dans l'emploi du terme « loi de la valeur » pour signifier l'échange des marchandises selon leurs valeurs — Marx lui-même emploie quelquefois ce terme dans ce sens — , ainsi que le fait de limiter la validité de la « valeur » aux rapports marchands simples alors que selon Marx cette validité s'étend jusqu'au capitalisme *peu* développé y compris, mais le fond est identique. Il serait d'ailleurs très étonnant qu'Engels, citant lui-même ce passage de Marx comme quelque chose de très important qui mérite qu'on s'y arrête — Marx, dit-il aurait sans aucun doute donné à ce passage un développement plus important s'il avait eu le temps de revoir encore le Livre III — et se livrant à une longue analyse, dont nous avons extrait son propre passage ci-dessus, uniquement dans le but d'expliciter la pensée de Marx et d'appuyer sur le contenu de sa thèse, il serait, dis-je, très étonnant, dans ces conditions, que Engels contredît inconsciemment ce qu'il avait l'intention de souligner et de mettre en relief. Bettelheim a sans doute le droit de récuser les deux passages ci-dessus, mais alors, pour ce faire et autorité pour autorité, il eût été plus normal qu'il se référât au passage de Marx et non à celui d'Engels qui ne fait que répéter, peut-être en termes maladroits, celui de Marx. Quant à ma propre thèse sur ce point particulier, telle qu'elle est exposée à la page 76 *supra*, elle ne contredit en rien l'essentiel de ces deux passages.

Il y a donc au niveau du phénomène, c'est-à-dire à celui du prix de marché, deux *cas* distincts et il doit y avoir deux grandeurs régulatrices abstraites, deux axes de gravitation de ces prix, également distincts. Quel est le degré d'historicité du premier cas, celui de la valeur-travail simple, c'est une autre question. Je suis prêt à admettre qu'il n'est pas très clair, puisque ce cas plonge ses racines dans des modes de production essentiellement précapitalistes et en grande partie non marchands[313]. Il n'en reste pas moins qu'en remontant le cours de l'évolution du capitalisme on rencontre un capital fixe de moins en moins important et de

plus en plus personnalisé, les différences des compositions organiques s'amenuisent, de sorte qu'à la limite il est légitime, tout au moins du point de vue méthodologique et en faisant abstraction des impuretés contingentes, de parler d'une situation où le capital est soit pratiquement inexistant, soit égal ou proportionnel aux salaires. (En fait, ce qui ressort ici c'est qu'il ne suffit pas que les moyens de production soient appropriés et qu'ils permettent l'extorsion de plus-value pour qu'ils deviennent capital dans toute l'acception du terme. Encore faut-il qu'ils aient perdu leur spécificité matérielle. Le concept du capital implique son homogénéité et la possibilité de son transfert d'une branche à l'autre, comme le rappelle Marx dans le passage ci-dessus. Sans cela nous n'avons pas de second « facteur » et c'est la quantité du travail qui continue de déterminer la valeur de marché).

Par conséquent, quand bien même on récuserait la séquence historiciste d'Engels et même la deuxième partie de la thèse de Marx à savoir que la valeur précède « *du point de vue historique* » le prix de production, il reste la première partie de la même thèse à savoir qu'elle le précède « *du point de vue théorique* », il reste que l'analyse du *cas* d'un seul facteur et, partant, de l'échange des marchandises en proportion du travail socialement nécessaire à leur production, constitue une abstraction méthodologique adéquate et c'est effectivement sur cette base que ma problématique est construite.

C'est pourquoi d'ailleurs j'élimine du champ de l'échange inégal la différence entre valeur et prix de production, ce que Bettelheim a appelé autrefois échange inégal au sens large. Dans un monde où le présupposé même de la loi de la valeur est la propriété privée, c'est-à-dire un *droit* sur le produit du travail d'autrui, inclure dans la catégorie d'échange inégal la différence entre la valeur d'échange des marchandises *sans* propriété privée et la valeur d'échange *avec* propriété privée eût été un jeu de l'esprit. Cette différence est purement idéelle ; elle ne reflète aucune réalité. Car il n'existe pas de valeur d'échange, tout au moins dans le monde actuel, objet de mon étude sans propriété privée.

La loi de la valeur

Cette distinction entre les deux axes de gravitation du prix effectif, celui des quantités de travail dans le *cas* (hypothétique ou réel), d'un seul facteur, et celui des rémunérations des facteurs dans le *cas* (bien réel), du capitalisme développé, signifierait-elle qu'il y aurait deux lois de la valeur,

selon l'interprétation que Bettelheim fait de ma pensée ? Si nous définissons la loi de la valeur — c'est ainsi que nous le faisons, Bettelheim et moi — comme l'allocation des ressources sociales dans les différentes branches de l'activité économique par l'intermédiaire d'une équivalence entre les produits, la réponse à cette question est manifestemment négative.

L'allocation des ressources constitue le problème fondamental de toute communauté humaine quelle qu'elle soit. Mais sa solution dépend de qui dans la communauté dispose du pouvoir de décision économique. Si la décision appartient à la société elle-même dans son ensemble, ce problème sera résolu sur la base du coût social. Si elle appartient au producteur indépendant, il sera résolu sur la base du coût au producteur.

Le coût social comprend tous les facteurs dont l'utilisation est onéreuse pour la société. Donc, il comprend non seulement le travail vivant et passé, non seulement tous les facteurs fournis gratuitement mais en quantités limitées par la nature, mais aussi, et cela est important, quelque chose qui correspond au capital : l'usage du fonds d'accumulation par distinction à son usure et à sa consommation, autrement dit, *le temps*[314]. Par contre, si la décision économique appartient au producteur indépendant, ce dernier ne tiendra compte que des facteurs qui sont onéreux pour lui, autrement dit, qui sont assortis d'un « droit » de leur détenteur au partage du produit social.

Il y a donc des facteurs qui rentrent dans le coût social et qui ne rentrent pas dans le coût du producteur indépendant. Tels sont les facteurs naturels qui, bien qu'en quantités limitées, ne sont pas appropriables ou, pour quelque raison que ce soit, pas appropriés ; tels sont aussi certains facteurs produits par le travail humain mais que la communauté met gratuitement à la disposition de l'entreprise, notamment certains travaux d'infrastructure.

Mais il y a aussi des facteurs qui rentrent dans le coût du producteur indépendant et qui n'existent pas pour le coût social. Tels sont les facteurs de pure aliénation, de pur transfert d'un sujet économique à un autre, taxes, royalties, fonds de commerce, différentes formes de rente absolue, etc.

Cependant, il n'y a pas que le genre de facteurs qui change d'un calcul à l'autre. Il y a aussi le taux de leur intervention. La société intégrée fera son arbitrage selon les quantités disponibles des facteurs d'une part, selon le taux d'accumulation qu'elle s'est fixé souverainement d'autre part. Le producteur indépendant, capitaliste ou non, est obligé de faire le sien selon les prix des facteurs[3].

Le premier est un calcul direct et, sauf erreur technique, optimal par définition. Le second est un calcul indirect et, dans la mesure où il diverge

du premier, suboptimal. *C'est l'allocation des facteurs et la division sociale* (*nationale ou internationale*) *du travail qui résulte de ce second calcul qui constitue la loi de la valeur*.

Il devient alors évident que cette loi est unique et ne change point quand on passe de la valeur-travail au prix de production, puisque dans les deux cas c'est le coût individuel qui détermine l'allocation des facteurs et la division du travail dans la société. Ce qui change, ce sont les éléments de ce coût.

Dans le cas (hypothétique ou réel) où le producteur indépendant n'a qu'un seul facteur à rémunérer, son propre travail, et/ou éventuellement un travail salarié mais auquel son propre profit est proportionnel, il est évident que les quantités physiques de ce facteur (mesurées par son unité chronométrique) suffisent pour réduire les valeurs d'usage produites à un dénominateur commun, non pas parce que ces quantités de travail constituent une *substance* « invisible », qui, à l'instar de l'éther des physiciens, imprègne la marchandise, selon une conception « naturaliste » très répandue de la valeur (qui est aussi celle de Bettelheim), mais tout simplement parce que le producteur indépendant a le « droit » de changer d'activité et de priver le marché de sa production s'il n'est pas satisfait de l'échange, et il ne sera satisfait que le jour où le prix de marché lui paiera *son* facteur au même taux qu'aux autres producteurs indépendants. Cela n'est possible que si les marchandises s'échangent au prorata des *quantités* de *ce* facteur.

Dans le cas où le producteur indépendant a plusieurs facteurs à rémunérer dont les quantités ne sont pas proportionnelles l'une à l'autre, son coût individuel et partant le prix qui le satisfait ne peut être que celui qui résulte de la pondération des quantités des différents facteurs au moyen de leur taux de rémunération. Mais dans les deux cas c'est la loi de la valeur, c'est *l'optimum concurrentiel* qui détermine l'allocation des facteurs et la division du travail dans la société, puisque ce n'est qu'à cet optimum que cessent les transferts de facteurs d'une branche à l'autre. Si au lieu de dire que je crois à deux lois de la valeur, Bettelheim avait dit que je crois à deux valeurs, il aurait été plus près de la réalité.

Variables dépendantes et variables indépendantes

Une question surgit : est-ce que l'optimum concurrentiel diverge vraiment de l'optimum social ? Les marginalistes et néo-classiques de toute tendance rejettent catégoriquement toute pareille divergence. Et leur

démonstration se fonde justement sur le postulat que les prix des facteurs sont des prix comme les autres, donc, des variables *dépendantes*, déterminées par la demande des consommateurs, donc par les besoins sociaux, d'une part, par les productivités marginales des facteurs, d'autre part. Comme la société elle-même ne dispose d'aucune autre détermination pour quantifier et réduire les facteurs — qualitativement[315] différents — qui rentrent dans le coût social à un dénominateur commun, le calcul indirect du producteur indépendant conduit, selon cette conception, aux mêmes résultats, et donc est aussi optimal que celui que ferait une société idéale disposant d'une technique idéale de calcul direct. On conclut alors que comme de telles conditions idéales de calcul centralisé ne peuvent matériellement exister, l'optimisation concurrentielle est la seule valable.

Cette construction est irréfutable tant qu'on n'attaque pas son hypothèse fondamentale concernant les prix des facteurs, mais dès qu'on la rejette et que l'on admet que le taux de rémunération des facteurs et notamment du principal, de la force de travail, est une variable *indépendante*, une donnée pour chaque époque et chaque pays, selon les termes mêmes de Marx, une donnée extra-économique, qu'elle soit purement biologique selon les anciens classiques ou qu'elle soit morale et historique selon Marx, ce terme comprenant la lutte de classes et le rapport de forces du moment, alors la construction marginaliste s'écroule, car il n'y a aucune raison théorique pour qu'un salaire ainsi prédéterminé soit compatible avec la combinaison optimale de la demande des consommateurs du moment d'une part, des quantités disponibles des facteurs et de leurs productivités marginales au même moment d'autre part. Les marginalistes sont conscients de cette limitation et admettent explicitement eux-mêmes que toute fixation extra-économique des salaires par l'action politique ou syndicale nous conduit à une situation suboptimale.

Ce qui est curieux, c'est que Bettelheim accepte ma critique de la division internationale du travail sur la base des coûts comparés, alors qu'il rejette énergiquement toute idée de considérer le salaire comme une variable indépendante, et va même jusqu'à dire formellement que le salaire est un prix comme tout autre prix[316]. Or, le seul argument qui fonde ma critique de la division internationale du travail est précisément que le salaire est une variable indépendante. C'est parce que les coûts comparés ne sont pas de véritables coûts sociaux mais qu'ils sont viciés par un salaire et partant par un profit (qui en dérive), fixés selon les vicissitudes et les aléas de la lutte de classe aux différentes époques et dans les différents pays, et qu'il n'y a aucune raison théorique pour que cette détermination

soit compatible avec la structure géo-économique du monde à chaque moment, que les spécialisations qui résultent du calcul des coûts comparés ne sont pas des spécialisations optimales ni pour chaque pays pris séparément ni pour le monde dans son ensemble. Si cela n'était pas juste, si le salaire n'était pas une variable indépendante, s'il était un prix comme un autre prix, alors ma critique s'effondrerait et la division internationale du travail sur la base des coûts comparés conduirait à l'optimum mondial, comme le démontrent un grand nombre d'économistes depuis Ricardo jusqu'à Heckscher-Ohlin, y compris un certain nombre d'économistes marxistes des pays de l'Est.

Le sens de la non-équivalence dans l' « Échange Inégal »

Bettelheim se trompe quand il présente *mon « expression »* d'échange inégal comme voulant dire que « *sur le marché mondial, les nations pauvres sont obligées de vendre le produit d'un nombre relativement grand d'heures de travail pour obtenir en échange des nations riches le produit d'un nombre d'heures de travail plus réduit* ». (p. 298 *supra).* Beaucoup d'autres marxistes ont effectivement employé ce terme dans ce sens. Pas moi. Et ici je ne peux trouver aucun raccourci dans mes développements qui puisse expliquer cette méprise. Il me semble qu'il ressort clairement de mon exposé que ce terme signifie chez moi qu'on échange le produit d'une quantité plus élevée de l'*agrégat* des facteurs onéreux pour la société — notamment des *deux* facteurs principaux, travail et capital — contre le produit d'une quantité plus réduite du même *agrégat* de facteurs ; on échange le produit d'un coût social plus élevé contre un produit d'un coût social plus réduit. *L'équivalence dans les rapports de production capitalistes n'étant pas l'échange de quantités égales de travail, mais l'échange d'agrégats égaux de facteurs, la non-équivalence (échange inégal) ne peut être que l'échange d'agrégats inégaux des mêmes facteurs.*

Comment Bettelheim a-t-il pu dire que je limite l'emploi de l'échange inégal « *à un cas particulier de déviation du prix de production par rapport à la valeur* » ? (Note 9, p. 310 *supra).* Je limite effectivement l'échange inégal à un seul cas, mais celui-ci n'est pas la déviation du prix de production par rapport à la valeur, mais la déviation du prix de production avec salaires inégaux par rapport au prix de production avec salaires égaux. Il me semble avoir été suffisamment explicite sur ce point, par exemple, au § 2 de la deuxième section du 2e Chapitre, lorsque des

deux inégalités, celle entre valeur et prix de production et celle entre prix de production nationaux et prix de production internationaux, je ne retiens que la seconde.

Où donc dans mon ouvrage ai-je pu m'exprimer si mal pour donner l'impression que l'inégalité de l'échange consiste nécessairement en ce qu' « *un produit fourni grâce à un nombre donné d'heures de travail par les pays pauvres peut être acheté par les pays riches en donnant en échange un produit qui n'a coûté à ceux-ci qu'un nombre d'heures de travail plus réduit » ?* (p. 300 *supra).*

Que ce soit là une *incidence* très fréquente de l'échange inégal, c'est certain. Cela est dû au fait qu'un grand nombre de produits d'exportation des. pays sous-développés sont non seulement produits avec des salaires plus bas mais aussi avec une composition organique du capital moins élevée que ceux et celle des produits contre lesquels ils s'échangent. Mais cela n'est ni un élément constitutif de ma définition, ni théoriquement impliqué par mon étude, ni exempt de très nombreuses exceptions dans la pratique.

Lorsque le Katanga échange son cuivre contre des chaussures belges, il peut très bien se trouver que la supériorité de la composition organique des mines de cuivre sur celle des fabriques de chaussures soit telle que pour surcompenser la différence entre les salaires congolais et belges. Dans ce cas, pour chaque kilo de cuivre échangé le Katanga donne *moins* d'heures de travail — passé et vivant mis ensemble — que ce qu'il reçoit en échange. Il n'en subit pas moins l'échange inégal. Je n'ai pas présenté dans mon étude de schéma à part pour ce cas, pensant qu'il n'y avait là aucun problème particulier. Mais il est facile de le construire :

	Capit. total engagé	Capit. const. consom.	Capit. variable	Plus-value	Taux de prof.	Prix de prod.	Valeurs
100 p. de chaussures	200	120	80	80	15 %	230	280
1 t. de cuivre	800	100	10	70		230	180
	1 000	220	90	150		460	460

100 paires de souliers belges coûtent 280 heures de travail (120 h. de travail passé + 160 h. de travail vivant) et ont le même prix de production (230) qu'une tonne de cuivre qui ne contient que 180 heures de travail (100 h. de travail passé + 80 h. de travail vivant). Donc, en échangeant sur le marché 100 paires de souliers contre une tonne de cuivre, la Belgique

donne 280 heures de son travail national contre 180 heures de travail katangais. Pourtant, dans cet exemple, l'échange est inégal au détriment du Katanga, parce que ce pays donne en même temps l'usage d'un capital de 800 contre 200 de la Belgique. (Il s'agit bien de l'usage de capital et non pas de son usure. L'usure est comprise dans le capital constant consommé).

Par rapport à quoi y a-t-il ici échange inégal au détriment du Katanga ? Par rapport à ce qu'eût été le taux d'échange si les salaires étaient égaux de part et d'autre. (Par exemple, si le Katanga devenait une province belge entièrement intégrée et assimilée).

Si nous égalisons les salaires en multipliant par quatre ceux du Katanga :

	Capit. total engagé	Capit. const. consom.	Capit. variable	Plus-value	Taux de prof.	Prix de prod.	Valeurs
100 p. de chaussures	200	120	80	80	12 %	224	280
1 t. de cuivre	800	100	40	40		236	180
	1 000	220	120	120		460	460

Le cuivre ne s'échangera plus au pair avec les chaussures mais au taux de 236/224. *C'est ce taux qui constitue, dans mon analyse, l'étalon au départ duquel se mesure l'inégalité de l'échange.*

Ce taux n'est ni « juste » ni « injuste », ni « équitable » ni « non équitable ». (Je ne fais intervenir nulle part ces notions et ne vois pas pourquoi Bettelheim s'évertue à les combattre). C'est tout simplement le taux adéquat, qui permet au capitalisme *en général* de fonctionner et de se développer en exploitant la classe ouvrière. L'autre, celui de l' « échange inégal » (230/230), est le taux propre au capitalisme spécifique *actuel* qui lui permet de fonctionner et de se développer avec l'exploitation des pays pauvres par les pays riches. (Cela ne veut évidemment pas dire que l'exploitation de la classe ouvrière par la classe capitaliste a cessé d'exister dans le capitalisme contemporain. Cette exploitation subsiste, tout en étant doublée et par conséquent affectée elle-même par l'exploitation de pays à pays. Cela ne préjuge pas non plus la question de savoir si cette forme de capitalisme mondial est ou non nécessaire et inévitable. Nous aborderons cette question particulière plus loin).

Il s'ensuit que je n'oppose pas prix de production à valeur comme le soutient Charles Bettelheim (p. 302 *supra).* J'oppose un certain prix de

production à un autre prix de production[317].

Prix de production, simple mode d'existence de la valeur ?

Mais Bettelheim croit à une autre unicité, et là il y a divergence véritable et aucun malentendu. Cette unicité est celle de la « valeur » (en tant que quantité de travail socialement nécessaire), conçue comme une *substance*, pour ainsi dire injectée dans la marchandise pendant la production et l'accompagnant ensuite comme sa propriété inhérente, de sorte que la valeur relative, quelle qu'elle soit, ne serait qu'une forme phénoménale, visible, apparaissant au niveau de la circulation, de cette valeur absolue, objective, invisible, créée au cours de la production. Le prix de production ne serait selon cette conception qu'un des avatars de cette essence immuable, une sorte de distribution différente du même jeu de cartes.

Cette croyance inconsciemment métaphysique à un contenu pérenne de la valeur, indépendant de sa forme, à une sorte de chose en soi, existe à des degrés divers chez un grand nombre de marxistes.

Il y a plusieurs passages de Marx qui contredisent cette notion de valeur absolue. Ainsi dans le premier Livre du *Capital*, Chap. I, § 4, Marx nous dit : « *Le produit du travail est, dans n'importe quel état social, valeur d'usage ou objet d'utilité, mais il n'y a qu'une époque déterminée dans le développement historique de la société, qui transforme généralement le produit du travail en marchandise, c'est celle qui présente (darstellt) le travail dépensé à la production d'un objet d'usage comme sa propriété objective, c'est-à-dire comme sa valeur*[318] ». Le travail dépensé n'est donc en aucune façon une propriété objective de la marchandise, puisque même ces conditions historiques déterminées ne font que le *présenter* comme tel.

« *Aucun producteur pris isolément* », dit encore Marx au troisième Livre, « *l'industriel pas plus que l'agriculteur, ne produit de valeur ou de marchandise. Leur produit ne* devient *valeur et marchandise que dans un contexte social défini.* » (L. 3, Ed. Soc., t. VIII, p. 30. Souligné par moi A.E.). En dehors de ce contexte social déterminé, « *dans n'importe quel état social* », le travail produit des valeurs d'usage mais pas de valeur. (Encore faut-il ajouter que le travail n'est jamais le *seul* facteur de production de ces valeurs d'usage et Marx s'est élevé vigoureusement contre une pareille exclusivité formulée dans le Programme de Gotha).

Si le travail, en tant que dépense d'effort physique, ne produit de valeur (ni exclusivement ni concurremment avec d'autres facteurs) que dans un

état social déterminé, alors qu'en tant que tel, il est, en soi, le même dans tout état social, ce ne peut être de toute évidence que parce qu'un autre élément intervient, un élément appartenant en propre à cet état social déterminé. Quel est cet élément ? Cet élément, nous le découvrons facilement si nous songeons au fait que les rapports marchands *sont les seuls rapports sociaux* où le travail engendre un « *droit* » du producteur indépendant à une part du produit social *proportionnelle à la quantité physique, chronométrique du travail fourni.* Dans aucun autre état social depuis la communauté primitive jusque et y compris la société socialiste future (telle qu'elle est conçue en théorie), le travail, qu'il soit forcé ou volontaire, ne fournit la mesure de la consommation du travailleur. *A chacun selon son travail, c'est un principe* exclusif *de l'ordre bourgeois.*

Ce n'est que parce que et dans la mesure où le travail est assorti de ce droit qu'il est créateur de valeur. Un travail gratuit (bénévole, philanthropique, travail ménager, etc.), même dans les rapports de production capitalistes, ne produit aucune valeur, alors qu'il constitue la même dépense d'effort humain, faite dans les mêmes conditions *matérielles,* que le travail onéreux, et qu'il produit par ailleurs autant de valeurs d'usage que l'autre.

Valeur absolue ou simple rapport. Une vieille controverse

Il y a eu jadis, entre les marxistes, une grande discussion autour de cette conception de la valeur : « *Quatre-vingt-dix pour cent de toutes les erreurs,* écrivait Préobrajensky, *de l'incompréhension et des tortures cérébrales auxquelles donne lieu l'étude de Marx, proviennent chez les jeunes d'une façon naturaliste de comprendre la loi de la valeur. Ayant formellement assimilé le fait que les catégories sont des rapports des hommes entre eux, beaucoup en reviennent obstinément à les comprendre comme des catégories de choses...*[319] »

« [...] *Les rapports* (des marchandises) », écrivait par ailleurs Plekhanov, « *dans une* opération d'échange *ne font qu'exprimer les rapports des* travailleurs *(des producteurs de marchandises)* dans le processus social de production. La *valeur des marchandises ne fait donc qu'exprimer le rapport du travail de son producteur à l'ensemble du processus productif. Il s'ensuit que la valeur est un rapport social de production. On la considère souvent comme une propriété inhérente aux choses. C'est une illusion.* » (Souligné par Plekhanov[320]).

Selon Lénine c'est même là le premier dépassement que Marx a effectué

de l'économie politique classique d'Adam Smith et de Ricardo : « *Là où les économistes bourgeois voyaient des rapports entre objets (échange d'une marchandise contre une autre), Marx découvrit des rapports entre hommes. L'échange des marchandises exprime le lien établi par l'intermédiaire du marché entre les producteurs isolés* » (Souligné par Lénine[321]). Par ailleurs, Lénine écrit : « *La valeur est un rapport entre deux personnes, a dit un vieil économiste ; il aurait dû simplement ajouter : un rapport caché sous l'enveloppe des choses.* »[322] Si cette formulation de Lénine est juste, il serait intéressant que ceux qui me reprochent l'emploi du terme « *droits* » m'expliquent comment un « *rapport entre deux personnes* » peut sur le plan économique, être autre chose qu'un rapport de droits au partage du produit économique de la société.

Il n'en est pas moins vrai qu'il existe une foule d'autres passages, notamment tous ceux dans lesquels Marx parle de travail incorporé, matérialisé dans ou incarné par la marchandise, qui peuvent être considérés comme autorisant l'idée d'une valeur absolue, et comme contrariant ma position, à savoir que la valeur n'est qu'un simple rapport (rapport de droits ou rapport social de production).

Peut-on mettre sur le même plan une thèse aussi directe et explicite que celle que nous avons citée ci-dessus et des phrases isolées, vraisemblablement destinées à créer et à mettre en relief une image ? Ce serait une insupportable contradiction. Ce n'est pas par hasard qu'Engels a écrit dans sa Préface au Livre III du *Capital* ce texte que Bettelheim récuse et que, à l'encontre de ce qu'il croit, je n'invoquerais pas sans réserve. Avec ce texte Engels répondait à une objection formulée de plusieurs côtés après la parution du Troisième Livre, à savoir que Marx aurait écrit un volumineux premier Livre pour analyser une valeur qui n'est jamais appliquée dans la réalité, ni comme taux d'échange effectif, ni comme grandeur régulatrice de ce taux. Car Engels, qui était moins « logicien » que Marx (plus économètre, dirait Bettelheim), avait senti le danger d'un certain hégélianisme qui transparaît à travers quelques formulations purement déductives sinon axiomatiques du Premier Livre, dans lesquelles on pourrait voir une analogie plus que formelle avec la dialectique hégélienne. Si l'on admettait que les marchandises ne s'échangent jamais, dans la réalité, en proportion de leur « valeur », mais que la valeur est un contenu transcendant et comme tel indépendant de sa forme phénoménale, on risquait fort, sous prétexte de passer de l'être au concept, de glisser en fait de l'être à l'essence et de l'essence à l'idée absolue. Et Engels de se lancer dans une étude historique pour démontrer que la « *valeur simple* » a

bel et bien été appliquée depuis la Haute Antiquité d'Egypte et de Babylone jusqu'au XVe siècle de notre ère, soit pendant une période de 5 000 à 7 000 ans.

C'est — je crois — cette opposition entre valeur absolue et valeur relative, qui constitue le noyau de notre désaccord avec Charles Bettelheim. Je ne crois pas à une valeur absolue. Le fait même que la valeur se mesure non pas sur le travail effectivement dépensé (ni individuellement ni en moyenne) mais sur le travail socialement *nécessaire*, qui n'est pas, selon plusieurs analyses de Marx lui-même, celui qui *a été* nécessaire à la *production* de la marchandise considérée, mais celui qui *est* nécessaire à sa *reproduction*, montre qu'il est absurde de parler de travail *matérialisé*, puisque les marchandises existantes ne peuvent matérialiser un travail qui n'a pas encore existé, un travail futur. Si, au contraire, on admet que ce que les marchandises matérialisent et ce qu'on échange au marché derrière l'apparence matérielle des marchandises, ce sont les droits de leurs producteurs au partage du produit social, on comprend fort bien que ces droits se mesurent non pas sur les conditions de la production passée mais sur celles de la production future, puisque ce n'est qu'en refusant la reproduction de certaines marchandises et en se transférant de branche en branche que les producteurs peuvent faire valoir leurs droits[323]. La loi de la valeur n'est pas une loi de grandeurs, mais une loi de rapports et de mouvement de ces rapports.

La transformation du travail concret en travail abstrait

Charles Bettelheim condamne énergiquement la mise sur le même plan du « *travail socialement nécessaire* » et des « *revenus primaires* » en tant que droits sur le produit. Le fait, dit-il, de poser ces droits comme terme premier est en contradiction avec la structure théorique de la loi de la valeur. Et de partir sur une longue dissertation au sujet du domaine de la circulation et des échanges, domaine du « visible » et source d'illusions « *idéologiques* » d'une part, du domaine de la production, domaine des profondeurs « *invisibles* », source de « connaissance » et de « *science* », d'autre part.

L'ennui est que tout travail socialement nécessaire ne crée pas de valeur. Seul le travail abstrait peut en produire. Or, dans les profondeurs objectives et matérielles de la production, le travail n'est justement pas abstrait. Il est tout ce qu'il y a de plus concret et de plus hétérogène, quel que soit par ailleurs le système des rapports sociaux. Le travail ne devient

abstrait et homogène que dans un certain système de rapports sociaux et *de distribution du produit.* Est-il dès lors possible d'établir *a priori* la transmutation du travail concret complexe en travail simple et abstrait sans se référer à la *quantification a posteriori* des divers travaux concrets au moyen d'une echelle de réduction établie par la concurrence des facteurs sur le marché et par leur possibilité de passer d'une branche à l'autre ? Oui, sans doute ; tout est possible pour la « raison pure ». On dira, par exemple, que si une heure d'ingénieur vaut cinq fois plus qu'une heure de manœuvre, c'est que, pendant une heure de travail, l'ingénieur consomme une quantité de matière grise, dont la reproduction exige cinq fois plus de calories, de protéines, etc., que celle qui est nécessaire pour reproduire les muscles et les nerfs du manœuvre, usés pendant une heure de travail, etc.

Marx ne tente pas cet exploit. Quand on lui objecte que cette *réduction* est un artifice d'analyse, il répond tout simplement que c'est un procédé qui se *pratique* tous les jours, un fait d'expérience[324] Or, ce qui « *se pratique tous les jours* », selon le sens même que Marx donne à cette expression, ce n'est autre chose qu'une échelle de *rémunérations différentielles d'équilibre,* ces mêmes rémunérations qu'il serait, selon Bettelheim, presque sacrilège d'introduire dans le concept pur de la « valeur ». *Ce n'est qu'en devenant un simple* « *droit* » *à une part indifférenciée, quantifiable et partant abstraite du produit social, que le travail concret se transforme en travail indifférencié, quantifiable et partant abstrait, lui-même seul contenu possible du travail socialement nécessaire*[325].

Le travail concret correspond à une société qui ne lie d'aucune façon l'activité productrice des hommes avec le partage du produit : l'acte de participation à la consommation sociale est indépendant de et sans référence aucune à l'acte de participation au travail social. (Comme je l'écris au premier Chapitre, dans une telle société, il est inconcevable de comparer une pirogue et une vache, autant que de comparer ou de mesurer le travail du charpentier et celui de l'éleveur).

Le travail abstrait, par contre, correspond à une société qui lie intimement l'activité productrice des hommes au partage du produit, de sorte que l'une devienne la mesure de l'autre. On peut retourner le problème comme on veut ; *le travail ne peut être abstrait et général qu'en tant que générateur d'un droit au partage du produit économique de la société.* Ce n'est qu'en tant que tel qu'il est « *facteur* ».

La conception d'une « valeur absolue » chez Marx et Engels

Mais il existe d'autres développements de Marx, plus fondamentaux, qui peuvent sembler autoriser l'idée d'une valeur absolue, propriété inhérente des marchandises. Marx dit : Deux paires de souliers s'échangent contre une chaise. Cette équation : 2 p. de souliers = 1 chaise, qu'Aristote qualifiait d'absurde, ne peut exister que si les deux termes peuvent être réduits à un troisième, contenu dans les deux, mais distinct de chacun des deux. Cette chose commune, c'est le travail socialement nécessaire pour produire chacune des deux marchandises. Par conséquent, l'équation incriminée exprime l'égalité des *quantités* de ce travail.

Si l'on tient ce passage pour une *démonstration* de la théorie de la valeur-travail, il faut bien conclure que selon Marx cette valeur est une propriété inhérente des produits du travail humain. Mais il faudrait alors admettre en même temps que Marx ait commis une faute grossière de logique formelle. Car ce passage ne *démontre* rien. Du fait qu'il doit y avoir quelque terme commun dans deux produits qui se comparent quantitativement et du fait que le travail *est* effectivement *un* terme commun à ces produits, il ne s'ensuit nullement que la comparaison se fait par réduction à ce terme-là. Il faudrait encore montrer, soit que ce terme est *le seul* terme commun, soit qu'il existe une autre raison pour que ce terme soit choisi parmi tous les autres. Le travail n'est sûrement pas le seul élément commun aux produits. Le poids, le volume, etc., pour les produits matériels, leur aptitude de satisfaire des besoins humains, le temps général de leur production, pour tous les produits matériels et non matériels (services) sont aussi des éléments communs. Il faut donc choisir et l'on ne peut choisir qu'en fonction de la finalité intrinsèque à la comparaison envisagée. S'il s'agit d'équilibrer un aéronef en le délestant, l'élément commun est le poids et alors dix ou vingt paires de souliers sont « *équivalentes* » à une chaise. S'il s'agit d'équilibrer le troc occasionnel dans une communauté primitive ou dans une île de naufragés, alors l'élément commun c'est les besoins du moment et deux paires de souliers peuvent être équivalentes à cinq ou dix chaises. Mais s'il s'agit d'équilibrer la production dans une société de producteurs indépendants et si cette société est si peu développée que le travail est le seul facteur onéreux à ces producteurs, alors l'élément de réduction, le commun dénominateur qui rend homogènes les chaises et les souliers et qui permet de les mettre en équation, c'est le travail socialement nécessaire pour les produire et les reproduire, et dans ce cas 2 p. de souliers = 1 chaise.

Mais Marx n'a pas présenté ce raisonnement comme une démonstration logique de la théorie de la valeur-travail. Marx n'a jamais formulé une telle démonstration pour la simple raison qu'il n'a jamais formulé une

théorie de la valeur-travail. On oublie trop facilement que Marx n'a pas écrit une Economie Politique mais une Critique de l'Economie Politique dominante de son temps. Il a ainsi pris la théorie de la valeur d'Adam Smith et de Ricardo et l'a critiquée en la dépassant. Pour ce faire il a élaboré la théorie de la plus-value, la théorie de la valeur de la force de travail, la théorie des prix de production, mais il n'avait pas à élaborer *ab ovo* la théorie de la « valeur ». Par conséquent, le raisonnement ci-dessus ne nous semble pas être une démonstration de l'existence d'une valeur absolue, mais une illustration de la question de savoir comment il est seulement possible sans contradiction de mettre en équation des valeurs d'usage de qualité différente, *si nous posons* le travail comme terme intermédiaire. Sans cela, ce raisonnement serait, en tant que démonstration, drôlement déficient pour un homme comme Marx.

Quoi qu'il en soit, et que Marx crût lui-même ou non à une valeur absolue, dans la pratique de l'Economie Politique, la question qui se pose, si l'on récuse l'idée de la valeur-propriété-inhérente-des-marchandises, est la suivante : Pourquoi l'échange des marchandises dans un marché libre doit se faire et se fait effectivement à un taux qui oscille autour d'un rapport régulateur, qui, selon le cas, est celui des quantités de travail socialement nécessaires pour les produire, ou ce même rapport, tel qu'il est modifié par les transferts provoqués par la péréquation des profits ? En supposant que la production de 2 p. de souliers demande dans les conditions sociales existantes et en moyenne 10 heures de travail et que la production d'une chaise demande aussi 10 heures d'un travail de la même intensité et de la même complexité, *qu'est-ce qui oblige le cordonnier et le menuisier réels d'accepter effectivement l'échange à un taux qui tend à la longue et en moyenne à être : 2 p. de souliers = 1 chaise ?*

Cette question n'est pas posée dans le Premier Livre du Capital, c'est-à-dire lors de l'analyse des rapports marchands simples (hypothétiques ou réels). Elle est posée au Troisième Livre, lorsqu'il s'agit des Prix de Production et encore seulement en ce qui concerne le transfert de plus-value d'un capitaliste à l'autre, c'est-à-dire justement en ce qui concerne l' « écart » du prix de production par rapport à la valeur, et c'est cela qui autorise un nombre impressionnant d'économistes à considérer, soit qu'il y a contradiction entre le Premier et le Troisième Livre, soit que le Prix de Production est une simple anomalie du marché.

Or, si nous ne posons pas cette question et si nous n'y répondons pas, nous autorisons la conclusion que le cordonnier et le menuisier réels doivent se conformer à une combinaison de concepts engendrés par la raison. Et l'on se trouve en plein Hegel. C'est pourquoi Engels ressent le

besoin, dans sa Préface au Troisième Livre, dont j'ai parlé plus haut, de combler cette « lacune », et pour ce faire, il entreprend toute une analyse historique pour démontrer que la quantité de travail contenue dans chaque marchandise finit par être *connue* des échangeants, depuis les premiers marchés restreints du Moyen Age, etc. C'est, évidemment, une analyse qui manque son but, parce que la question qui se pose n'est pas celle de savoir si et comment le cordonnier et le menuisier *connaissent* le rapport des quantités de travail *« incorporées* » dans leurs marchandises respectives, mais pourquoi ils *doivent* y aligner leurs prix respectifs.

Il y a cependant dans cette Préface un petit passage, un seul, qui peut être considéré comme une réponse à cette question, réponse peu structurée, il est vrai, mais assez claire quand même : « *Mais comment fallait-il calculer... la quantité de travail... quand il s'agissait de produits qui demandaient un travail assez long, interrompu à intervalles réguliers... Et par-dessus le marché, pour des gens ne sachant pas calculer ? Evidemment par un long procès d'approximation en zig-zag, de nombreux tâtonnements dans le noir où comme toujours, on n'apprenait qu'à ses dépens. Cependant, la nécessité pour chacun de* rentrer finalement dans ses frais *remit toujours les choses dans le bon chemin...* » (Souligné par moi, A.E.[326]).

Ainsi posé, en termes quelque peu « *économétriques* », le problème devient pourtant clair. « *Rentrer dans ses frais* », voilà en effet la finalité intrinsèque de l'équation, 2 p. de souliers = 1 chaise, voilà la raison que nous recherchions, pour laquelle, de tous les éléments communs aux deux valeurs d'usage considérées, nous devons choisir le travail. C'est parce que, dans le cas considéré (hypothétique ou réel peu importe), la rémunération du travail est la seule composante des « frais » dans lesquels le producteur doit « rentrer ».

Mais le fait que Marx lui-même n'a pas posé cette question et qu'Engels y répond par une toute petite touche et sans même la poser distinctement a, comme nous l'avons dit, permis la diffusion chez un grand nombre de marxistes d'une notion plus ou moins confuse d'une valeur absolue, comme si les sujets de la loi de la valeur n'étaient pas les hommes (les hommes économiques, porteurs de revendications sur le produit social) mais les concepts eux-mêmes[327].

Conditions de l' « équilibre » et définition

A la question que nous avons posée, beaucoup de marxistes répondent

que ce qui oblige le cordonnier et le menuisier concrets de laisser le rapport des valeurs (ou des prix de production) déterminer l'échange, c'est la concurrence. Quelle concurrence ? Celle du marché des marchandises ou celle des facteurs ? Voici la question cruciale.

On nous dit en effet que lorsque l'offre et la demande s'équilibrent les souliers s'échangent contre les chaises dans le même rapport que celui des quantités de travail socialement nécessaires respectives. C'est faux ! Lorsque l'offre et la demande s'équilibrent, le prix des souliers et celui des chaises peuvent être n'importe quels prix en dessous ou au-dessus du rapport des valeurs (ou des prix de production). Tout dépend des quantités produites et offertes dans l'un et l'autre article et des élasticités des demandes respectives. En supposant qu'un franc exprime une heure de travail, la paire de souliers peut se vendre à un franc comme elle peut se vendre à 10 francs et le marché n'en sera pas moins équilibré. Mais ce qui fait que le prix de 1 franc est un prix instable vers la hausse (c'est-à-dire qu'il engendre lui-même des forces secondaires qui le modifient en l'augmentant) ; ce qui fait, d'autre part, que le prix de 10 francs est un prix instable vers la baisse, (c'est-à-dire qu'il engendre des forces secondaires qui le modifient en le rabaissant) : et ce qui fait finalement que le prix de 5 francs est un prix *d'équilibre* stable (c'est-à-dire qu'il ne peut être modifié que par de nouvelles impulsions primaires externes) ; c'est qu'à 1 franc les cordonniers font faillite et quittent la profession, qu'à 10 francs les cordonniers gagnent trop par rapport aux autres producteurs et ces derniers quittent la leur, alors qu'à 5 francs les cordonniers gagnent juste assez pour ne pas avoir envie de changer de métier ni en donner aux autres de le faire. (C'est le prix auquel les cordonniers « *rentrent dans leurs frais »).*

Ce prix correspond exactement à la quantité de travail socialement nécessaire pour produire une paire de souliers. Pourquoi ? Parce que nous avons supposé le producteur direct le seul avant droit au partage du produit économique de la société et son travail homogène et concurrent, c'est-à-dire réductible à une simple quantité et susceptible de se transférer d'une branche à l'autre. Dès que ces conditions cessent d'exister, dès que, pour une raison ou pour une autre, le cordonnier ne peut pas devenir menuisier à son gré et vice versa, et cela arrive dans beaucoup de cas, le prix réel se libère des déterminations de la valeur (ou du prix de production), quelque parfaite que soit la concurrence sur le marché des marchandises, et le « *travail incorporé* » n'y peut rien[328].

Le prix qui équilibre le marché, ce n'est ni la valeur ni le prix de production, c'est le prix de marché, donc un prix qui peut différer considérablement de l'une et de l'autre. Le prix-valeur dans le cas d'un

seul ayant-droit ou le prix de production dans celui de plusieurs sont les prix qui équilibrent la production, qui font s'arrêter les transferts de forces productives d'une branche à l'autre. Voilà pourquoi mon analyse qui commence avec les facteurs en tant que droits *préétablis* à un premier partage du produit social n'est pas une analyse au niveau de la circulation, comme le dit Charles Bettelheim, mais au niveau de la production. En fait la concurrence des facteurs n'a de commun avec la concurrence des marchandises que le mot *« concurrence* ». Si ce mot donne l'impression que mon analyse se déroule sur le plan de la « *circulation »* seule, je dirai que ce mot exprime tout autre chose dans l'un et dans l'autre cas. Dans le premier cas, il désigne la « *mobilité* » des facteurs d'une branche de production à l'autre ; dans le second, l'effort des vendeurs de supplanter l'un l'autre. Mais la mobilité des facteurs ne peut se réaliser que par leurs rémunérations, et leurs rémunérations ne peuvent se fixer qu'à travers l'échange. C'est pourquoi aussi l'échange n'est pas, comme le croit Bettelheim, un complément de la production à un niveau extérieur à celle-ci, tout au plus une condition de la production marchande ; c'est un *moment essentiel* de cette production[329]. L'indépendance des producteurs étant supposée, ce n'est pas la valeur qui conduit à l'échange mais l'échange qui doit aboutir à la valeur[330].

Composition organique des capitaux

Si l'on pense la valeur comme une véritable substance, injectée dans la marchandise par le travail productif, on est naturellement conduit à lier intimement et directement ce travail, et par extension les conditions de sa rémunération, aux conditions *matérielles* de la production. (On raisonne alors inconsciemment comme si la grosse machine, outre qu'elle produit plus de valeurs d'usage, insufflait dans le travail plus de valeur et produisait en quelque sorte plus de salaire que la petite). C'est pourquoi Bettelheim insiste tout particulièrement sur le caractère *technique* de la composition organique des capitaux et me reproche de manipuler abusivement les schémas marxistes de reproduction... Il s'agit de toute évidence d'une autre inadvertance, car je n'ai nulle part utilisé les schémas de reproduction (Livre 2 du *Capital),* mais les schémas des prix de production (Livre 3 du *Capital).* Or, la différence entre les deux est essentielle, car ce qui est permis avec les uns n'est pas permis avec les autres. Dans les schémas de reproduction la composition organique a un double caractère, économique et technique, puisque ces schémas

représentent le mouvement tant en valeurs qu'en valeurs d'usage, alors que dans les schémas des prix de production la composition organique n'est qu'économique. *Ce n'est que sur le présupposé d'un salaire donné que les schémas des prix de production représentent la composition technique en même temps qu'économique.*

Ce qui est vrai avec les uns ne peut pas ne pas être vrai avec les autres, dit Bettelheim (p. 16 *supra).* Je ne sais pas ce que Bettelheim entend par cette phrase. Les schémas ne sont que des instruments de *« connaissance* » : en tant que tels, ils ne sont ni vrais ni faux, ils sont adéquats ou inadéquats à l'usage que l'on en fait. Alors ce qui est pertinent avec les uns n'est pas nécessairement pertinent avec les autres. Les schémas de reproduction sont construits en valeurs et non en prix. Cela signifie que les variations des salaires ne peuvent avoir aucune incidence sur le taux d'échange ; elles n'influencent que la répartition du produit en *nature.* Par contre, dans les schémas des prix de production, les variations des salaires ont une influence directe sur les prix et Marx y consacre un chapitre particulier, le chapitre XI, intitulé : « *les effets des fluctuations générales du salaire sur les prix de production* »[331]. Cela signifie aussi qu'au passage de la valeur aux prix de production la composition organique économique peut changer sans aucun changement de la composition. organique technique, ce qui entraîne, comme nous le verrons plus loin, des conséquences remarquables.

En outre, dans les schémas de reproduction, il y a une stricte correspondance entre les compositions organiques moyennes des deux secteurs et le volume du produit de chacun de ces secteurs. Dans les schémas des prix de production, il n'y en a aucune. A vrai dire, dans les schémas des prix de production il n'y a pas du tout de secteurs et n'existe aucune structure pluridimensionnelle, du genre de celle dont parle Bettelheim et que l'on peut effectivement trouver dans les schémas de reproduction. Il y a *cinq* branches, généralement *quelconques, sans* autre liaison préalable entre elles que l'égalité du taux d'exploitation[332]. Ces schémas sont dotés d'une détermination parfaitement univoque à partir de deux données *:* ce même taux d'exploitation d'une part, les compositions organiques des cinq capitaux d'autre part, le tout exprimé en heures de travail.

Le problème de la « transformation »

Mais ici une question capitale surgit : est-il possible, à partir de ces

données, en y ajoutant la « *contrainte* » de l'égalisation du taux de profit, et tout en respectant les conditions inhérentes à la structure des « valeurs », de déduire les prix de production selon une détermination complète, c'est-à-dire telle qu'elle ne supporte qu'une solution unique du problème ? Si cela était possible, alors Bettelheim serait fondé de considérer la valeur comme une substance dont le prix de production ne serait qu'un des modes possibles d'existence, de sorte que « *ses variations correspondent en définitive aux variations mêmes de la valeur* » (p. 302 *supra).* Car, dans ce cas, les écarts entre les prix de production et les valeurs seraient « *calculables* » et, comme le dit Ronald Meek, « *dans les sciences exactes, il n'est pas d'usage de considérer une divergence calculable comme une réfutation d'une certaine loi. »*

Bettelheim invoque Marx sur ce point et en effet c'est dans cette direction que Marx a tenté de résoudre le problème des prix de production : comme un simple changement de forme de la valeur. Il a essayé de réduire le problème de la « *transformation* » à une simple redistribution d'une masse de valeur et d'une masse de plus-value préalablement données. Mais nous savons que la solution de Marx est erronée. Elle se base sur un taux de profit égal $\frac{\Sigma pl}{\Sigma c + \Sigma v}$, où c, v et pl sont mesurés en temps de travail. Comme le remarquent très bien, C. Benetti, G. Berthomieu, J. Cartelier et G. Grellet dans le papier collectif du séminaire Aftalion de Grenoble de juin 1971, *« pour que cette solution soit acceptable, il faudrait que les rapports d'échange entre la collection des biens représentant la plus-value et celle représentant les moyens de production soient gouvernés par les quantités de travail incorporées. Or, le problème de la mesure des prix de production et du taux de profit — dit de la transformation — ne se pose qu'en raison de la divergence entre les premières et les secondes. »*

Bortkiewicz, le premier, a montré que la « *transformation* » doit être globale. On ne peut opérer cette transformation dans le produit (output) sans l'opérer simultanément dans les « *inputs* », notamment les capitaux constant et variable.

J'ai pris le parti dans les 1er et 2e chapitres de cet ouvrage d'éluder cette question, pour ne pas alourdir mon exposé alors que le résultat pratique de l'utilisation des schémas en tant *qu'illustration* de l'inégalité de l'échange n'en était pas affecté. Mais l'objection de Bortkiewicz n'est pas une chose mineure. Elle porte sur le principe même de la *transformation* même si son auteur n'en était pas conscient.

Cependant la solution de Bortkiewicz n'est pas plus satisfaisante que

celle de Marx et pas plus que toutes les autres solutions qui ont été proposées depuis Tugan-Baranovsky jusqu'à Ronald Meek et Seton, en passant par Hilferding, Charasoff, Boudin, Natalie Moszkowska, Sweezv et Winternitz. J'ai traité cette question dans un article publié dans *L'Homme et la Société*, de fin 1970 et je ne peux par conséquent reprendre ici le détail de ces solutions. Mais on peut résumer cette question de la façon suivante :

Quelle que soit la « solution » proposée, le problème se présente généralement dans les termes suivants : si nous divisons la production sociale en trois secteurs, respectivement celui de la production des biens de production, celui de la production des subsistances ouvrières et celui de la production des biens de consommation personnelle des capitalistes (articles de luxe), et si nous représentons par x, y, z, les rapports des prix de production aux valeurs, respectivement dans les secteurs, I, II et III et par « r » le taux de profit, nous avons :

	Valeurs	*Prix de production*	
	$c_1 + v_1 + m_1 = a_1$	$(c_1x + v_1y)(1 + r) = a_1x$	(1)
	$c_2 + v_2 + m_2 = a_2$	$(c_2x + v_2y)(1 + r) = a_2y$	(2)
	$c_3 + v_3 + m_3 = a_3$	$(c_3x + v_3y)(1 + r) = a_3z$	(3)
Totaux	$C + V + M = A$		

Dès lors nous pouvons choisir entre deux modes de calcul :

1. - Prix absolus

Si les prix de production, a_1x, a_2y, a_3z, doivent être des prix absolus comme le sont les valeurs, a_1, a_2, a_3, autrement dit, s'ils doivent être exprimés en termes d'un élément commun mais distinct, notamment en termes d'heures de travail incorporé, selon le mode du schéma marxien lui-même, nous voyons surgir deux nouvelles conditions au moins :

$$r(Cx + Vy) = M$$

(4)

$$a_1x \times a_2y + a_3z = A$$

(5)

Nous avons dès lors cinq équations indépendantes pour quatre inconnues (x, y, z, r), et le système étant surdéterminé, la solution devient

impossible. Cela signifie que les conditions (4) et (5) sont inconciliables et contradictoires. Or, ces deux conditions ne sont rien d'autre que les deux invariances fondamentales : égalité entre la somme des profits et la somme des plus-values — égalité entre la somme des prix de production et la somme des valeurs — que Marx et Engels ont toujours invoquées pour « prouver » que les prix de production ne contredisent en rien la détermination ultime de la valeur d'échange par la valeur en tant que quantité de travail incorporée dans les marchandises.

Peut-on choisir l'une de ces deux conditions et en écarter l'autre purement et simplement, afin de ramener le nombre des équations au nombre des inconnues ? C'est effectivement dans cette voie que se sont engagés tous ceux qui ont proposé des solutions. Bortkiewicz, par exemple, choisit la condition (4), Natalie Moszkowska et Winternitz choisissent la condition (5). Chez les uns, la somme des profits est bien égale à la somme des plus-values mais la somme des prix n'est pas égale à la somme des valeurs ; chez les autres, c'est l'inverse. Mais comme le constate Seton il n'y a aucune base objective qui justifierait le choix de l'une des invariances au détriment de l'autre et il faut en conclure que le problème de la transformation n'ayant pas de solution unique est dépourvu de détermination adéquate[333].

Il nous semble, pour notre part, qu'il faut aller plus loin que Seton. Non seulement rien ne nous autorise à écarter une invariance en faveur de l'autre, les deux étant *essentielles*, mais, s'il s'agit d'une simple modification de la forme sans changement du contenu, l'une entraîne automatiquement l'autre. En effet, que signifie l'équation (4) : r (c + v) = m ? Le premier membre représente la somme des profits et le second, la somme des plus-values. Pour qu'on puisse mettre en équation ces deux choses, il faut absolument les rapporter à un troisième terme qui puisse servir de commune mesure à toutes les deux. Or, la somme des plus-values n'a d'autre mesure que l'unité chronométrique du travail ; en fait, elle n'est rien d'autre qu'une somme d'heures de travail impayé. Introduire donc l'équation (4) dans notre système de prix de production signifie mesurer les profits en heures de travail. Mais comme les profits sont une composante des prix de production, cela n'est possible que si l'heure de travail est également l'unité de mesure des autres composantes, aussi bien que de leurs totaux qui sont les prix de production eux-mêmes. Dès lors, l'équation (5), a_1x a_2y + a_3z,= a, est directement impliquée puisqu'elle ne signifie rien d'autre que l'adoption de l'heure de travail comme unité de mesure de notre système (son second membre « a » étant la somme des valeurs, donc, rien d'autre qu'une somme d'heures de travail).

Inversement, si l'on choisit l'équation (5), on adopte d'emblée la mesure en heures de travail des prix et partant de leurs composantes, soit des profits. Mais une somme de profits exprimée en heures de travail ne peut par définition être ni inférieure ni supérieure à la somme d'heures non payées, soit à la somme des plus-values. Par conséquent l'équation (4) est automatiquement impliquée. En d'autres termes, l'une des deux équations n'a aucun sens sans l'autre. Il faut donc les écarter ou les maintenir toutes les deux. Si on les écarte, notre système est indéterminé — trois équations pour quatre inconnues — et il y a une infinité de solutions ; si on les maintient, notre système est surdéterminé — cinq équations pour quatre inconnues — et il n'y en a aucune. L'impasse est totale.

Pour en sortir, certains économistes ont imaginé des modèles comportant des hypothèses aussi astucieuses que particulières. Ainsi Sweezy et Seton ont posé le secteur III — or et produits de luxe — comme étant doté d'une composition organique égale à la moyenne sociale. Le coût de production et le prix de production de ce secteur demeurant donc invariables à travers la « *transformation* », il en résulterait que « z » est égal à 1 et que cette inconnue est éliminée. Par contre Ronald Meek a considéré le secteur II — biens de consommation ouvrière — comme possédant la composition organique moyenne et il a pu ainsi sauver une autre égalité (dont nous n'avons pas encore parlé), celle de la somme du « *temps nécessaire* » et de la somme des salaires « *transformés* », mais alors, dans son modèle, il y a une des deux autres égalités qui saute. Il est à peine nécessaire de dire que des hypothèses aussi arbitraires au sujet de la composition organique rendent ces modèles si restrictifs que ces derniers nous éloignent encore plus que les autres de la solution générale recherchée[334].

Nous devons donc conclure que, si les prix de production doivent être des prix absolus comme les valeurs, exprimés comme elles en unités de travail, la réponse à la question que nous avons posée en commençant ce paragraphe est négative. Il n'y a pas de solution unique du problème de la transformation et par conséquent pas de *détermination* des prix de production par les valeurs.

2. - Prix relatifs

Y aurait-il au moins une solution si nous tenions les prix de production pour des prix relatifs, c'est-à-dire pour de simples rapports quantitatifs entre les marchandises ?

En effet ce que l'analyse précédente démontre c'est qu'il faut

abandonner tout espoir de trouver des prix de production qui seraient absolus *a priori*, c'est-à-dire qui pourraient être réduits, chacun pris à part et tous ensemble, à un élément *physiquement donné*, tel que l'unité de travail humain. Ceci ne signifie pas qu'on ne peut convertir *a posteriori* des prix relatifs en prix absolus en utilisant une unité de compte quelconque, donc aussi l'unité de travail. Ainsi, par exemple, si toute la production sociale est constituée par une unité de A et une unité de B, dont les prix relatifs sont A = 2B, et si nous savons que la quantité totale de travail dépensée dans cette production est de 600 heures, rien ne nous empêche d'écrire : A = 400 et B = 200. Ce serait une simple dénomination dont le rôle consisterait uniquement à rendre plus lisible, plus sensible, le rapport A = 2B, lequel épuise toute notre connaissance de A et de B en tant que valeurs d'échange. Mais il nous serait alors interdit d'écrire A + B = 600, car, par le fait même que 400 et 200 sont des valeurs relatives, leur somme constitue une contradiction dans les termes, donc un pur non-sens, aussi pur que celui que faisait Engels lorsque, dans sa discussion avec Loria, il totalisait en milliards de livres sterling toutes les marchandises de l'univers.

Natalie Moszkowska a bien posé le problème dans ses termes les plus pertinents : « *Les prix individuels n'indiquent que les rapports d'échange des marchandises. Ils sont de par leur nature relatifs et non, comme la valeur, absolus. Le niveau des prix absolus ne peut être déterminé que par le choix d'une unité de compte.* »

Les prix relatifs ne sont que de simples rapports : A = 2B, B = A/2. On ne peut absolument pas les additionner, pas plus qu'on ne peut additionner de simples dénominations utilisées pour exprimer ces rapports et qui ne sont rien sans les choses qu'on met en rapport.

Alors la question se pose : si nous renonçons aux prix de production absolus et si nous les acceptons pour ce qu'ils sont en réalité, notamment des prix relatifs, peut-on néanmoins les déduire d'un système donné de valeurs ?

Renoncer aux prix de production absolus signifie : a) éliminer les équations (4) et (5), c'est-à-dire les égalités entre la somme des plus-values et la somme des profits d'une part, entre la somme des valeurs et la somme des prix d'autre part, b) au lieu de déterminer les troix prix de production, a_1x, a_2y et a_3z, se contenter de déterminer leurs rapports mutuels qui sont au nombre de deux, ou, ce qui revient au même, considérer une des marchandises, par exemple la marchandise a_3, comme la marchandise-numéraire égale à l'unité.

Nous aurions dans ce cas toujours trois équations :

$$(c_1 + v_1y) \qquad (1 + r) = a_1x$$

$$(c_2x + v_2y) \qquad (1 + r)= a_2y$$

$$(c_3x + v_3y) \qquad (1 + r) = a_3$$

mais nous n'aurions plus que trois inconnues et le système deviendrait complètement déterminé[335].

Peut-on ainsi sortir de l'impasse constatée ci-dessus ? Ce serait une remarquable façon d'en sortir. Elle équivaudrait à sauver la théorie de la valeur-travail de Marx, en tant que fondement des prix de production, contre Marx lui-même, c'est-à-dire en répudiant ses propres erreurs, puisque — nous l'avons vu — pour Marx les deux égalités que nous avons éliminées sont essentielles. C'est une chose qui n'est pas exclue en soi. Si génial qu'il ait pu être, Marx a bien pu se tromper et considérer comme essentiel ce qui n'était que superfétatoire. Mais je ne pense pas que ce soit le cas. Car, qu'est-ce qui reste de la validité de la valeur-travail en système capitaliste développé si les grandeurs qui composent les prix de production sont dépouillées de toute trace de travail « incorporé » ? Et comment peut-on alors prétendre que le prix de production n'est qu'un simple changement de forme de la valeur, le contenu de cette dernière demeurant immuable, alors que la substance de ce contenu, le travail socialement nécessaire, se découvre si peu « *substance* » et si peu immuable qu'il disparaît complètement de la grandeur régulatrice des échanges et de l'allocation des ressources productives lorsqu'on passe de la valeur aux prix de production ? Non, ce compromis ne nous paraît pas possible. Nous ne pouvons, sur ce point, prendre la théorie de Marx sous *« bénéfice d'inventaire* ». Ou bien nous maintenons les deux égalités en question et alors nous n'avons aucune possibilité de calculer des prix de production corrects, ou nous les répudions et nous établissons par cela même une différence *qualitative* entre les valeurs et les prix de production[336].

Des deux égalités, c'est surtout celle de la somme des plus-values et de la somme des profits qui est la plus essentielle, car si le travail est la substance de la valeur, les deux sommes représentent la même chose : le nombre d'heures de travail non payé, et on ne voit pas très bien comment on pourrait à la fois croire que les prix de production ne sont qu'un simple changement de forme et admettre une inégalité entre ces deux sommes.

Mais il y a une autre condition inhérente aux valeurs, dont nous n'avons

pas encore parlé, et qui est encore plus impérative que les deux précédentes. C'est le taux d'exploitation, en tant que rapport de la somme des plus-values à la somme des capitaux variables. Selon Marx, le taux d'exploitation est déjà fixé par l'achat de la force de travail et les conditions de la production. Il ne peut par conséquent être modifié par la circulation des marchandises et la redistribution de la plus-value parmi les capitalistes d'une part, entre ces derniers et les autres bénéficiaires, commerçants, rentiers, etc., d'autre part. Et en effet, si les prix de production ne sont qu'une modification de la forme et si la quantité de travail continue à jouer un rôle déterminant dans leur sein on ne voit pas comment l'égalisation du taux de profit pourrait affecter *ex post* le rapport entre la quantité de travail supplémentaire (non payé) et celle du travail nécessaire (payé). Nous avons donc l'invariance obligatoire exprimée par la condition :

$$\frac{r(Cx + Vy)}{Vy} = \frac{M}{V}$$

(6)

Cela nous fait donc six équations pour quatre inconnues.

Et c'est ici, croyons-nous, le nœud de la question. Car, quel que soit le genre de solution proposé, et qu'on opte pour l'égalité entre la somme des valeurs et la somme des prix, au détriment de celle entre la somme des plus-values et la somme des profits, ou qu'on sacrifie la première en faveur de la seconde, avec ou sans l'hypothèse d'une composition organique moyenne dans un des secteurs, une chose est certaine : dès l'instant où l'on « *transforme* » les inputs, il n'existe plus aucune possibilité de maintenir dans le système des prix de production le taux d'exploitation qui nous est *donné* dans le schéma des valeurs. C'est cela qui prouve, en dernière instance, qu'il ne s'agit pas d'un simple changement de forme, et la réponse à la deuxième question que nous nous sommes posée ci-dessus est encore une fois négative. Même si nous nous contentions de prix relatifs en éliminant les équations (4) et (5), il serait impossible de déduire ces prix du système des valeurs, sans éliminer aussi l'équation (6), c'est-à-dire sans violer la condition la plus fondamentale de la valeur-travail, à savoir la fixation du taux d'exploitation par les rapports de production et avant la circulation et la formation des prix. Inutile de préciser qu'aucun de ceux qui se sont occupés de ce problème, depuis Bortkiewicz jusque Seton, c'est-à-dire depuis un demi-siècle que dure

cette discussion, n’a jamais pu arriver à une « solution » qui respectât cette invariance. Quelle que soit la méthode de chacun, le taux d’exploitation dans le schéma d’arrivée est *toujours* différent de celui du schéma de départ.

*

Hilferding et Tugan Baranovsky avaient bien vu que l’invariabilité du taux de plus-value (taux d’exploitation), au passage de la valeur au prix de production, était primordiale, si l’on voulait déterminer les prix par les valeurs. Partant de là, Hilferding rejetait tous les schémas qui ne respectaient pas cette condition, donc tous les schémas qui posaient correctement le problème en termes de transformation simultanée des inputs et des outputs. Il ne retenait que le schéma erroné de Marx. Par contre, Tugan Baranovsky constatant, au-delà de tout doute, que toute position correcte du problème de la « *transformation* » excluait cette invariance, a conclu que la thèse marxiste de la détermination du profit par le travail non payé n’était pas fondée.

Bohm-Bawerk a aussi bien vu et bien résumé cette carence de la *« transformation* » marxiste. Le taux moyen du profit résulte, dit-il, de la plus-value totale, différence entre la valeur du produit social et la masse des salaires versés (c’est-à-dire entre le temps total et le temps nécessaire), mais comme le salaire est lui-même calqué sur les prix de production, la plus-value se trouve déterminée par un élément étranger à la valeur. A cet argument, aucune réponse n’a pu être donnée jusqu’ici et ne pourra jamais être donnée tant qu’on persiste à tenir les prix de production pour un simple changement de forme et qu’on croit qu’à l’intérieur même de leur schéma les quantités de travail continuent à déterminer tous les éléments du système, c’est-à-dire, *tant qu’on cherche à passer d’un principe à l’autre tout en maintenant le premier principe présent et actif au sein du second.*

Les données à partir desquelles les valeurs sont construites sont la *quantité* de travail passé, la *quantité* de travail vivant nécessaire et la *quantité* de travail vivant supplémentaire. Ce sont des grandeurs qui sont indépendantes du marché et des prix. Mais dans le système des prix de production aucune de ces grandeurs ne peut être utilisée comme donnée *avant* les prix, puisque chacune d’elles en dépend. Les données à partir desquelles on peut construire les prix sont le capital, les salaires et les profits. Il ne s’agit pas de simple changement de nom ou de forme ; il s’agit d’éléments essentiellement différents. Le passage des uns aux autres

constitue une mutation *qualitative.*

Dès l'instant où un second facteur entre en jeu, on passe d'un champ de gravitation à l'autre. Il ne s'agit plus de réduire les marchandises à une *seule* qualité commune, *physiquement donnée.* Nous avons deux qualités communes et nous ne pouvons opérer la réduction que si nous trouvons une qualité commune aux deux qualités communes. *Cette qualité commune intermédiaire qui nous permet de quantifier (rendre homogène) la somme des facteurs, et, par cette quantification, quantifier (rendre homogènes) les marchandises elles-mêmes et expliquer l'égalité, 1 quarteron de froment = x kilos de fer (la première question que Marx se pose dans* le Capital), *on la trouve, si l'on veut bien se souvenir que sous l'apparence de chaque facteur, travail, machine, terre, etc., se cache, dans les conditions capitalistes, un « droit » établi au premier partage du produit social,* qui s'appelle selon le cas, salaire, rente, etc[337].

S'il n'en était pas ainsi, si le travail socialement nécessaire injectait dans les marchandises une substance, une chose en soi, qui leur donnait une valeur absolue, que les capitalistes s'amusaient ensuite pour des raisons qui les concernent à redistribuer entre eux, alors ce serait Hilferding et Tugan-Baranovsky qui auraient raison. Il faudrait maintenir coûte que coûte dans les schémas des prix de production, non seulement l'égalité de la somme des prix et de la somme des valeurs, et l'égalité de la somme des profits et de la somme des plus-values, mais aussi le taux d'exploitation donné dans les schémas de valeur. Cela — nous l'avons vu — est impossible. Le taux de plus-value, pierre angulaire du système en valeurs n'est pas une donnée dans le système en prix de production. C'est une *inconnue* comme les prix, à déterminer *simultanément* avec eux.

La position de Marx lui-même sur le problème de la « transformation »

Il est par conséquent vain d'invoquer, comme le fait Bettelheim, l'addendum (chapitre XII) du 3e Livre du Capital, où il est dit que *« toutes les variations du prix de production des marchandises se réduisent en dernières instance à un changement de valeur* ». Cette affirmation n'est vraie que dans le cadre des prix de production erronés, ce qui revient à dire qu'elle n'est pas vraie du tout[338].

Dans le cadre des prix de production correctement calculés, il y a mille

cas où une variation des prix de production ne se réduit à aucune variation de valeur. Exemple : La machine A, de même valeur et de même rendement, mais de prix de production inférieur à la machine B, remplace cette dernière pour la production du bien C. Le prix de production de ce dernier sera modifié sans aucune modification de valeur ni de lui-même, ni d'aucun de ses ingrédients.

Marx lui-même était-il conscient de cette inadéquation de ses schémas des prix de production ? *Il l'était et il l'a écrit.* Il est même étonnant qu'à l'exception de Ronald Meek aucun des critiques des schémas n'a, à notre connaissance, relevé ce fait.

« *A l'origine* », écrit Marx, « *nous avons supposé que le prix de revient d'une marchandise était égal à la* valeur *des marchandises consommées dans sa production. Mais, pour l'acheteur, le prix de production d'une marchandise est son prix de revient. Le premier peut donc entrer, en tant que coût de production, dans la formation du prix d'une autre marchandise. Puisqu'il est possible que le prix de production s'écarte de la valeur de la marchandise, son coût de production renfermant le prix de production d'une autre marchandise peut lui aussi se trouver au-dessus ou au-dessous de cette fraction de sa valeur globale que constitue la valeur des moyens de production consommés. Il faut se rappeler cette signification altérée du coût de production et penser qu'une erreur est toujours possible quand, dans une sphère de production particulière, on pose le coût de production de la marchandise comme égal à la valeur des moyens de production consommés au cours de sa production*[339] ». (C'est ce que Marx avait fait dans son schéma : il avait posé le coût de production comme égal à la valeur des moyens de production consommés).

Auparavant, Marx s'était déjà préoccupé de la même difficulté concernant le travail nécessaire et le taux de plus-value : « *Pour ce qui est du capital variable, le salaire quotidien moyen est bien toujours égal à la valeur produite pendant le nombre d'heures que l'ouvrier doit consacrer à la production des moyens de subsistance nécessaires. Mais l'écart du prix de production de ces derniers par rapport à leur valeur* falsifie ce *nombre d'heures lui-même.* » (Souligné par nous, A.E. Le verbe allemand employé est « *verfalschen* » qui veut dire fausser plutôt que falsifier)[340].

Donc, il ne fait aucun doute que Marx a bien vu lui-même la contradiction signalée par Böhm-Bawerk. Mais la manière dont il tente de la résoudre dans le texte qui nous a été légué et qui n'est — ne l'oublions pas — qu'un ensemble de notes, est décevante :

> « *Cette difficulté se résout ainsi : une plus-value trop importante*

entrant dans une marchandise est compensée dans une autre marchandise par une plus-value d'autant plus petite. Par conséquent, les écarts... s'annulent réciproquement. »

Un passage comme celui-là suffit pour condamner sans appel la publication posthume des notes de Marx. Que Dieu nous garde, dit Joan Robinson, de ceux qui pourraient fouiller après notre mort dans le tas de vieilles enveloppes au verso desquelles nous avons un jour ou l'autre griffonné quelque analyse[341]...

Non ! Il n'est évidemment pas vrai que les écarts se compensent et s'annulent réciproquement comme Marx l'affirme dans ce passage. Cela serait vrai si la composition organique moyenne des branches produisant les biens de consommation ouvrière était égale à la composition organique moyenne du capital social global. Mais comme il n'y a aucune raison pour qu'il en soit ainsi, et comme, par ailleurs, Marx lui-même n'a jamais eu recours à une telle hypothèse, toute différence entre les deux moyennes fait que le *temps nécessaire* n'est pas le même dans le système en valeurs et dans celui en prix de production, sans même parler du fait que même avec cette hypothèse, si le temps nécessaire demeure inchangé, la masse de plus-value n'est de toute façon pas égale à la masse des profits comme le soutient Marx dans ces notes à plusieurs reprises. (Comme nous l'avons déjà dit, c'est cela qui prouve en dernière instance que le second système n'est pas un simple dérivé du premier, mais quelque chose *d'essentiellement* différent).

Alors essayer de prouver que les mêmes déterminations fondamentales structurent les deux systèmes en invoquant un texte qui contient des erreurs aussi élémentaires, voilà ce que je désigne par le terme d' « *orthodoxie* », sur l'emploi duquel Bettelheim me reprend dans sa préface[342].

Quelles sont les conclusions de Marx après ces constatations Dans le premier cas, celui du capital constant, il écrit : « *pour l'étude en cours il est inutile d'examiner ce point de plus près* », ce qui pourrait exprimer l'intention d'y revenir. Mais dans le cas du capital variable il écrit cette chose étonnante : « *Somme toute, dans l'ensemble de la production capitaliste, la loi générale ne s'impose comme tendance dominante qu'approximativement et de manière complexe et se présente comme une moyenne de fluctuations éternelles qu'il est impossible de fixer rigoureusement.* » Comme s'il s'agissait des fluctuations conjoncturelles des prix concrets, ou comme si un prix abstrait, tel que le prix de production, pouvait, en tant que tel, être fixé autrement que

rigoureusement !

Dans le même contexte, Marx ajoute (idem, p. 181) : « *Néanmoins l'affirmation que le coût de production des marchandises est toujours inférieur à leur valeur demeure exacte.* »

Encore une fois et naturellement, non ! cette affirmation n'est pas plus exacte que les précédentes. Exemple :

VALEURS

Secteurs	c	v	pl	V
a_1	225 +	9 +	6 =	240
a_2	10 +	12 +	8 =	30
a_3	5 +	9 +	6 =	20
	240 +	30 +	20 =	290

En appliquant la formule de transformation Winternitz-Natalie Moszkowska qui est la plus adéquate, nous avons :

$$c_1x + v_1y + S_1 = a_1x$$

(1)

$$c_2x + v_2y + S_2 = a_2y$$

(2)

$$c_3x + v_3y + S_3 = a_3z$$

(3)

où x, y, z, sont les rapports des prix aux valeurs, respectivement pour les marchandises a_1, moyens de production, a_2 : biens de consommation ouvrière, et a_3 : produits de luxe, S étant le profit.

Si nous écrivons $\frac{x}{y} = m$, et si nous posons :

$$a_1x + a_2y + a_3z = a_1 + a_2 + a_3$$

(4)

nous avons :

$$m = \frac{a_2c_1 - a_1v_2 + \sqrt{(a_2c_1 - a_1v_2)^2 + 4\ a_1a_2v_1c_2}}{2a_1c_2}$$

Si nous représentons le taux de profit par « p », nous avons :

$$p = \frac{a_1m}{c_1m + v_1} - 1$$

$$x = \frac{am(c_1m + v_1)}{a_1m(c_3m + v_3) + (a_1m + a_2)\ (c_1m + v_1)}$$

$$y = \frac{x}{m}$$

$$z = \frac{a_1\ (c_3m + v_3)\ x}{a_3\ (c_1m + v_1)}$$

Le calcul donne les prix de production suivants :

Sect.	c		v		profit		Prix de product.	Taux de profit
a_1	242,872	+	5,786	+	10,405	=	259,063	
a_2	10,794	+	7,715	+	0,778	=	19,287	4,1846 %
a_3	5,397	+	5,786	+	0,467	=	11,650	
	259,063	+	19,287	+	11,650	=	290,000	

Le coût de production de la marchandise a_1 est 242,872 + 5,786 = 248,658, donc *supérieur* à la « *valeur* » qui n'est que de 240. L'affirmation catégorique et inconditionnelle de Marx, à savoir que même si l'on tient compte de la transformation des inputs (capitaux constant et variable), le coût de production est *toujours* inférieur à la valeur, n'est pas fondée.

En outre, cet exemple nous montre que la seconde affirmation de Marx, à savoir que, quoi qu'il arrive, les écarts de plus-value en plus ou en moins se compensent et s'annulent réciproquement n'est pas plus heureuse que la première. En effet, ni la masse des plus-values (20) n'est égale à la masse des profits (11,650), ni la somme du temps nécessaire (30) n'est égale à la somme des salaires (19,287), ni le taux de plus-value (20/30) n'est égal au rapport profits/salaires (11,650/19,287). En d'autres termes, ces grandeurs se modifient non seulement en termes absolus mais même en termes relatifs.

La seule chose qui semble demeurer invariable c'est la somme des valeurs (290). Mais c'est une invariance que nous avons posée nous-mêmes avec notre équation (4). Cette équation signifie que nous

choisissons l'heure de travail comme unité de compte. Il s'agit là d'une égalité purement formelle découlant de ce choix *arbitraire* qu'aucune contrainte endogène ne nous imposait. Nous aurions posé à la place de l'équation (4) ci-dessus, l'équation : $a_1x + a_2y + a_3z = 145$ dollars, que tous les chiffres du schéma des prix de production auraient été divisés par deux, que l'égalité entre somme des valeurs et somme des prix aurait disparu et que notre solution n'en aurait pas été moins correcte. Et si nous n'avions posé aucune des deux ? Si nous n'avions posé aucune des deux, il n'y aurait pas eu de solution du tout, notre système étant dans ce cas indéterminé avec 3 équations pour 4 inconnues[343].

Comment se fait-il qu'un homme comme Marx a pu formuler coup sur coup et dans le même texte une telle série d'affirmations catégoriques et sans équivoque possible qui se découvrent comme absolument fausses. C'est que, à l'encontre de certains marxistes contemporains que rien ne trouble lorsqu'ils s'installent sur les hauteurs olympiennes inviolables du royaume des « *concepts* », Marx se préoccupait quelque peu et de temps en temps de vérifier la capacité opérationnelle de ses concepts. Alors tout se passe dans le texte ci-dessus comme si, après s'être aperçu de l'impasse des prix de production, cette impasse qui a été redécouverte par Bortkiewicz plus tard et sur laquelle on n'a pas fini de discuter[344], Marx tâche désespérément de sauver l'un après l'autre les liens structurels entre les valeurs en travail et les prix, en capitalisme développé, liens que sa première formule erronée des prix de production établissait clairement et sur lesquels il avait basé jusque-là son raisonnement. Dans le « *langage commun* », celui-là même que Bettelheim déclare impossible, Marx traite alors le problème dans les mêmes termes simples que l'aurait fait n'importe quel économiste ou « *économètre* ». Il s'agissait de démontrer que les valeurs continuent *malgré tout* à déterminer en dernière analyse les prix du marché à travers les prix de production. Pour ce faire, il fallait montrer que les données fondamentales demeurent inaltérables d'un système à l'autre. Et Marx de s'accrocher tour à tour à différentes égalités (invariances), auxquelles il se réfère explicitement comme à des preuves formelles de cette détermination : l'égalité de la somme des prix à la somme des valeurs, l'égalité de la somme des profits à la somme des plus-values, l'égalité du taux d'exploitation, l'égalité entre le temps nécessaire et le salaire *normal* (c'est le terme que Marx lui-même utilise), et finalement l'affirmation que quoi qu'il arrive le *coût* de production est toujours inférieur à la valeur.

Ces deux dernières, égalité et inégalité sont finalement les plus essentielles. Car si le prix de la force de travail (salaire) était

structurellement différent de la valeur de la force de travail (temps nécessaire), ou si le coût de production, base de calcul du prix de production, pouvait être supérieur à la *valeur totale* d'une marchandise, c'en était fait de la détermination des prix par les valeurs, et Marx en était pleinement conscient[345].

Hélas ! c'est bien ainsi, et toutes ces « preuves » se découvrent l'une après l'autre comme étant basées sur de simples erreurs de calcul, qui seraient inexplicables sous la plume d'un Marx si elles ne constituaient des pensées de premier jet griffonnées en hâte et en vrac dans des notes disparates en vue d'une vérification ultérieure[346].

Un des plus décousus et des plus incohérents de tout cet amas de brouillons publié par Engels comme 3e Livre du *Capital* et finissant en queue de poisson, tel est donc ce malheureux texte que Bettelheim invoque pour démontrer que le prix de production n'est qu'une forme de la « valeur-travail » et que ses « *variations correspondent, en définitive, aux variations mêmes de la valeur* » (p. 302 *supra).* Il faut convenir qu'il n'y a pas que l'attitude « *pré-critique* » qui soit a-critique.

La concurrence des facteurs

On est maintenant mieux en mesure de répondre aux points particuliers de la critique. Selon Bettelheim, ni la valeur, ni le prix de production ne présupposent la rémunération des facteurs. Il écrit :

> « Le *prix de production* conçu comme somme de la *rémunération des facteurs* ne s'identifie donc pas au concept marxiste désigné par le même terme. Il n'est pas construit comme celui-ci (c'est-à-dire à partir de la valeur, dont le prix de production est une forme transformée, autrement dit une forme de manifestation et de dissimulation du temps de travail socialement nécessaire), car ce dernier ne présuppose pas la « *rémunération des facteurs* » ; il n'apparaît comme la somme de ces rémunérations que dans ce que Marx appelle *l'illusion de la concurrence.* » (p. 305 *supra).*

Si, comme nous pensons l'avoir démontré ci-dessus, les prix de production ne peuvent être autre chose que des rapports quantitatifs des marchandises découlant uniquement d'un taux de salaires donné et de la proportionnalité des profits au capital total engagé par chaque capitaliste, alors que toute trace de quantité chronométrique du travail doit

obligatoirement être extirpée de leur sein avant de pouvoir seulement les établir d'une manière correcte, nous ne voyons pas très bien ce que ces prix peuvent être d'autre que la somme des rémunérations des facteurs. Il résulte de notre analyse qu'ils *doivent* être cette somme ou ne pas être.

Mais cette analyse se déroule sur la base de la recherche d'un schéma de prix de production plus « juste » que celui de Marx universellement reconnu comme erroné. Est-ce que Marx lui-même, sur la base de son propre schéma ne fonde pas *ses* prix de production sur le présupposé de la concurrence des facteurs et de la péréquation de leurs rémunérations ?

Il suffit de lire le titre du chapitre IX du 3e Livre : « *Etablissement d'un taux général de profit (taux de profit moyen) et transformation des valeurs des marchandises en prix de production* », pour voir immédiatement que, pour Marx, le préalable, le présupposé de cette « *transformation* » est la péréquation des profits. Mais il n'y a pas que le titre. Dans ce chapitre, Marx écrit de la manière la plus explicite : « *Les prix obtenus en faisant la moyenne des différents taux de profit dans les diverses sphères sont les* PRIX DE PRODUCTION (souligné par Marx). *Ils sont* CONDITIONNÉS (souligné par moi, A.E.) *par l'existence d'un taux général de profit.* » (Ed. Soc., Vol. VI, p. 174).

Et comment naît ce taux général de profit ? Marx l'explique plus loin dans la même page : « [...] *les taux de profit établis dans diverses branches de production diffèrent beaucoup à* L'ORIGINE. *Ces divers taux de profit, sous l'effet* de la concurrence *s'uniformisent en un taux de profit, qui est la moyenne de tous ces taux de profit différents.* » (Souligné par moi, A.E.).

Alors si, après cela, la péréquation du taux de profit n'est pas pour Marx la péréquation des rémunérations, il y a dans le traitement scientifique des problèmes et dans la façon de lire Marx quelque chose qui me dépasse.

Cette péréquation se fait, selon cet écrit de Marx, par la concurrence et non par « *l'illusion de la concurrence* », comme le dit Bettelheim. Que la concurrence soit *source* d' « *illusions* » parce qu'elle fait croire que le profit est *créé* en dehors de la production, c'est une affaire entendue ; elle n'en est pas pour autant illusion elle-même.

Mais Bettelheim raisonne peut-être autrement : le prix de production n'est qu'une forme de la valeur, sans changement du contenu ; dans le contenu de la valeur les rémunérations et la concurrence ne jouent aucun rôle. Par conséquent elles ne doivent, dans les prix de production, jouer qu'un rôle de surface, au niveau de la forme. Si telle est sa pensée, Bettelheim se trompe au deuxième degré. *Car la péréquation des rémunérations constitue un présupposé* déjà *de la valeur elle-même* avant *toute transformation et en dehors de toute controverse sur la nature de*

celle-ci.

Nous touchons ici une question qui n'a pas, jusqu'à présent, fait l'objet de beaucoup d'attention de la part des auteurs marxistes. Le système des prix de production du 3e Livre se fonde sur l'hypothèse de l'égalisation du taux de profit. Marx justifie cette hypothèse par de longs développements et les choses sont claires. Mais on a quelque peu perdu de vue que le système des valeurs du 1er Livre se fonde, lui aussi, sur une hypothèse analogue : *celle de l'égalisation du taux de plus-value.* Cependant ici Marx ne juge pas utile d'en justifier la validité et cela a fait que ce point soit resté quelque peu dans l'ombre.

Morishima et Seton le remarquent : « *A notre connaissance* », écrivent-ils, « *il n'existe aucun exposé substantiel dans la littérature marxienne qui puisse servir de justification à ce postulat... En fait, il n'y a pas de raison pour laquelle la proportion du travail non payé ne soit dans certains secteurs plus élevée... que dans d'autres, même si toutes les composantes sont exprimées en termes de valeur. Il est pourtant clair que quelque postulat de ce type... est bien nécessaire si nous voulons rendre le concept de la valeur quantifiable et déterminé... Il est par conséquent préférable de le considérer... comme une partie cachée de la* définition *de la « valeur », plutôt que comme un postulat indépendant qu'on peut changer à volonté* »[347].

Morishima et Seton ont raison de dire qu'il n'existe pas chez Marx de développement *substantiel* justifiant ce « *postulat* ». Il existe néanmoins au 3e Livre un petit passage, le seul à notre connaissance, lequel pour succinct qu'il soit, n'en fait pas moins ressortir clairement : (a) la conviction de Marx que cette égalisation du taux de plus-value constitue bien un présupposé fondamental de la valeur, (b) la façon dont Marx justifie sa validité objective. Ce passage le voici :

> « *Le fait que des capitaux mettant en œuvre des quantités inégales de travail vivant produisent des quantités inégales de plus-value suppose, du moins jusqu'à un certain point, que le degré d'exploitation du travail ou le taux de plus-value sont les mêmes... Il faut donc admettre qu'il existe parmi les ouvriers une* concurrence *et une compensation* du fait de leur passage constant d'une sphère de production dans une autre. Si *nous avons admis l'existence d'un taux général de la plus-value — qui comme toute loi économique, n'est en fait qu'une tendance — c'était pour simplifier l'étude théorique ; mais en réalité* elle est la condition effective du système de production capitaliste, *bien qu'elle soit plus ou moins contrecarrée*

dans la pratique par des entraves provoquant des différences locales d'importance variable. » (Ed. Soc., Vol. VI, p. 191) (Souligné par moi A.E.).

Loin d'être une « *illusion* », la concurrence est donc le mécanisme réel et indispensable qui assure la péréquation des rémunérations. Et cette péréquation est bien, selon Marx lui-même, le présupposé fondamental non seulement du prix de production mais de la valeur elle-même, dans la mesure où cette péréquation constitue le seul agent d' « *homogénéisation* » intrafactorielle et de réduction interfactorielle, donc — nous l'avons vu — de transformation de la qualité en quantité[348].

L'homogénéisation des facteurs

La concurrence dont nous parlons ici n'est évidemment pas celle des marchandises mais celle des facteurs, comme nous avons déjà eu l'occasion de le faire remarquer. Il n'y a ni valeur, ni prix de production, sans la péréquation des rémunérations (des « droits ») résultant de cette concurrence. Seule différence : dans le cas d'un seul facteur (travail), nous avons bien besoin de cette concurrence pour assurer l'homogénéisation intrafactorielle mais il n'est évidemment pas question de réduction *inter*factorielle. Cela fait que l'unité physique de ce facteur se présente *immédiatement* comme mesure de la valeur, et, partant, est créée *l'illusion* de « *réification* » de ce facteur, comme d'une substance extérieure aux marchandises et physiquement donnée[349].

Par contre dans le cas de plusieurs facteurs (prix de production), et pour peu que le problème de la quantification soit correctement posé, ce mirage s'évanouit puisque la réduction interfactorielle exclut d'elle-même les « *substances* » ; toute immédiateté disparaît, et le seul rôle — tout circonstanciel — qui reste encore à la *quantité* physique du travail est celui d'une unité de mesure.

« *La production marchande simple ne connaît pas plus d'homogénéité des éléments de la production que le mode de production capitaliste* », dit Bettelheim (p. 306, *supra).* Je ne sais pas ce qu'il entend exactement par : « [...] *ne connaît pas plus d'homogénéité des éléments* ». S'il veut dire que ces éléments ne sont pas homogènes de par leur nature, il a naturellement raison. S'ils l'étaient, ni la valeur ni le prix de production ne feraient problème. Mais s'il entend qu'on n'a pas besoin de cette homogénéité pour construire le concept de la valeur, il a tort. *Toute théorie de la valeur*

quelle quelle soit n'a justement d'autre objet que celui d' « homogénéiser » des éléments qui sont hétérogènes par nature.

Mais Bettelheim fait ici une regrettable confusion entre le travail passé et le capital. Il commence en effet ce passage en écrivant : *« C'est précisément pourquoi, même dans le cadre de la production marchande simple il est impossible de réduire la valeur des différents produits au seul travail vivant dépensé dans la production courante.* »

Qui a dit : « *au seul travail* vivant » ? Est-ce les réduire au seul travail vivant que de les réduire au seul travail ? Ce serait ainsi si le travail passé était un facteur à part comme le capital. Il n'en est rien. Le travail passé, c'est les matériaux consommés pendant la production et l'*usure* (seule) des équipements fixes. Leur valeur est ajoutée heure pour heure à la quantité de travail vivant. Il n'y a qu'un seul facteur : le travail. Le travail passé est hétérogène par nature, mais pas en tant que « passé », mais en tant que travail tout court, parce que tout travail, passé ou vivant, est par nature concret, donc hétérogène. Il est « homogénéisé » en théorie par sa réduction au travail abstrait. Cette « homogénéisation » vaut ce qu'elle vaut, mais elle vaut exactement autant pour le travail passé que pour le travail vivant. Il y a un problème d'homogénéisation d'un facteur unique ; il n'y a pas de problème de réduction interfactorielle.

Le capital, c'est tout autre chose. C'est la somme sur laquelle se mesure le prélèvement par les capitalistes d'une partie du produit social. Le travail passé fait naturellement partie de cette somme, mais au même titre que la partie payée du travail vivant et, tout comme cette dernière, en fonction de la vitesse de sa rotation. Mais le capital non seulement dépasse quantitativement ces deux sommes puisqu'il comprend la totalité des équipements fixes mais en est qualitativement différent puisqu'il constitue la mesure d'un prélèvement sur le produit social en dehors du travail passé et vivant. De même que le travail abstrait c'est du travail concret « homogénéisé » (par une échelle de rémunérations), de même le capital c'est des moyens de production « homogénéisés » (par les prix).

La transformation des valeurs en prix de production s'impose, dit Bettelheim, « *comme un effet de la séparation des unités de production et de celle des travailleurs de leurs moyens de production* » (p. 306, *supra).*

C'est doublement faux. La première séparation ne nous fait pas passer de la valeur au prix de production mais de la non-valeur à la valeur. Si les unités de production ne sont pas séparées, si les producteurs ne sont pas indépendants, autrement dit, si la société est intégrée et communautaire, nous n'avons ni prix de production ni valeur. Nous avons des travaux concrets et des valeurs d'usage, c'est-à-dire des produits concrets. La

deuxième séparation n'est pas non plus une condition *suffisante* pour passer de la valeur au prix de production. Tant que les équipements fixes sont négligeables ou proportionnels à la force de travail ou immobiles (non « substituables »), les marchandises continuent à s'échanger selon leurs valeurs bien après la séparation des travailleurs et de leurs moyens de production.

On peut même dire que cette séparation n'est même pas une condition *nécessaire* de ce passage. Car on peut imaginer bien des cas, avant cette séparation, où ce n'est pas la valeur mais le prix de production qui s'applique, si et seulement si des équipements fixes non proportionnels et d'une certaine importance peuvent être transférés d'une branche à l'autre. Tel est le cas de certains équipements polyvalents comme les bâtiments. On peut supposer, par exemple, que l'artisan tanneur du Moyen Age, utilisant un plus grand espace bâti que l'artisan cordonnier eût grevé son prix de vente de quelque chose de plus par rapport à celui du cordonnier, même s'il n'employait pas de main-d'œuvre salariée et s'il était lui-même propriétaire du bâtiment occupé par sa tannerie. (Sans cela il eût eu intérêt à faire de son bâtiment, par exemple, une auberge, la donner en location et devenir lui-même cordonnier).

Les « droits établis »

Nous avons vu que nous sommes bien obligés de passer de l'hétérogène à l'homogène et de l' « *espace structure* » des données matérielles à l' « *espace-plan* » de l'équivalence si nous voulons rendre compte de la transformation de la valeur d'usage en valeur d'échange. La clé de ce passage nous est fournie par les rémunérations des facteurs, et c'est bien sur cet « *espace-plan où l'on peut additionner les rémunérations* » (p. 305, *supra)* que Marx construit ses prix de production. Nous avons appelé ces rémunérations des droits établis au partage du produit économique de la société.

Ces droits ne se trouvent pas à la surface des choses, comme le dit Bettelheim. Tant théoriquement qu'historiquement, ils sont *antérieurs* à tout. Mais il ne faut pas confondre ces « droits » avec le « Droit », c'est-à-dire avec les formes juridiques qui les recouvrent et qui les consolident dans telle ou telle formation sociale, lesquelles leur sont incontestablement *postérieures.* Ainsi, la propriété privée — une de ces formes juridiques, la plus développée — est une catégorie dérivée : elle n'est à l'origine rien de plus qu'une capitalisation d'un droit-revenu primaire préexistant. La

première chose qui a déclenché le long processus de la dissolution de la communauté primitive et de la préparation du terrain pour le fonctionnement de la loi de la valeur fut un tribut prélevé sur le produit de la terre par quelque potentat ou brigand[350]. C'est la régularité de l'exercice de ce droit, la périodicité de sa perception (ce n'est pas par hasard que le mot droit signifie aussi taxe) et la fixation de son taux par rapport à une certaine superficie de terrain, qui ont conduit à la notion de la première propriété privée d'un moyen de production, la propriété terrienne, et c'est sa capitalisation qui a conduit au « prix de la terre ». Cela d'ailleurs transparaît à travers le langage. C'est ainsi qu'on disait jadis que la terre se vend au denier 20 ou au denier 25. C'est ainsi qu'on dit aujourd'hui à la Bourse que telle Société vend 20 fois ou 15 fois (sous-entendu : ses bénéfices), dévoilant ainsi le fait que derrière l'illusion de la copropriété de certains moyens de production concrets se trouve le vrai contenu d'une action, qui n'est autre chose qu'un droit pur à une partie aliquote des bénéfices de l'entreprise[351].

En soutenant que la rémunération des facteurs est l'effet et l'appropriation des moyens de production la cause, Bettelheim inverse purement et simplement l'ordre des déterminations. Il n'y a pas d'acte d'appropriation des moyens de production en dehors de ou *avant* l'appropriation d'une partie du produit social. Une telle appropriation « éminente » serait vide de tout sens. La « *rémunération des facteurs* » n'est autre chose que l'appropriation d'une partie du produit social. Par conséquent, elle est l'élément constitutif, le contenu même de l'appropriation des moyens de production et ne peut être son effet.

Personne ne s'intéresse à s' « approprier » un moyen de production si ce n'est pour disposer de son produit et éventuellement pour le gérer économiquement. Mais la gestion économique (à l'encontre de la direction technique qui, elle, n'est pas un attribut nécessaire de la propriété), est inséparable de la disposition du produit. Donc l' « appropriation » d'un moyen de production est elle-même inséparable de l'appropriation du produit. Dans les conditions du mode de production capitaliste, cette appropriation ne peut se réaliser qu'indirectement, par incorporation de sa somme dans le taux d'échange des marchandises sous forme de « rémunération de facteur ». Une appropriation « nue » de moyens de production, conçue comme cause et support de la rémunération des facteurs aurait le même contenu que la chose-en-soi de Kant ; une chose dépouillée de tous ses attributs.

Rapports sociaux de production et forces productives

Que devient alors dans tout cela cet au-delà de l'Economie Politique dont parle avec raison Bettelheim (en termes plus clairs il s'agit là du matérialisme historique), qui a permis à Marx de fonder, pour la première fois, une science économique ? Cet « au-delà » consiste justement dans l'étude et l'analyse de ces « droits établis », de leur structure et de leurs conflits, des évolutions et bouleversements qui les déterminent, de leur interaction avec les forces productives, de leur naissance et de leur disparition. Cette étude est automatiquement entamée dès l'instant où l'on découvre que ces droits établis sont le produit de la lutte de classe.

En d'autres termes, il s'agit ici de ce qu'on désigne par l'interaction entre rapports de production et forces productives. Dans la mesure où l'on parle de rapports de production économiques et, par suite, antagoniques, et non pas simplement techniques, ces « droits établis » en constituent les composants. Dans cette même mesure, ces rapports n'existent pas dans les sociétés sans classes, telles que, par exemple, la communauté primitive.

Bettelheim n'accepte pas cette « synonymie ». L'au-delà de l'Economie Politique, dit-il, n'est pas constitué par les « droits établis », mais par la « *structure des rapports de production et des forces productives* ». (p. 11 de la Préface).

L'objection de Bettelheim rappelle une vieille querelle des marxistes sur la distinction à faire entre « *rapports de production* » et « *rapports sociaux de production* ». Plekhanov avait mis les choses au point. Marx et Engels ne faisaient pas toujours rigoureusement cette distinction et souvent ils employaient une de ces formules pour l'autre. Mais chaque fois qu'il s'agissait de parler précisément des rapports d'exploitation, ils prenaient soin d'expliquer que les rapports sociaux de production étaient les rapports de *propriété* et très souvent ils juxtaposaient ces deux concepts entre deux virgules comme de simples synonymes.

Si les rapports sociaux de production ne sont autre chose que les rapports de « propriété » et si ces derniers ne sont, comme nous venons de le montrer, autre chose que les rapports qui assurent aux non-travailleurs une part du produit social, en diminuant d'autant la part de ceux qui produisent (et non pas les titres juridiques de « *propriété* »), je ne vois pas alors en quoi les rapports sociaux de production diffèrent des « *droits établis* ».

Mais il ne s'agit pas d'une question de vocabulaire. Bettelheim inclut dans les rapports sociaux de production quelque chose de plus que les rapports d'appropriation, à savoir les rapports d'organisation du travail

dans le processus matériel de la production. En cela il se trompe. Dans la dialectique : rapports sociaux de production/forces productives, les rapports de production tout court, — rapports de production au sens étroit — n'appartiennent pas aux « *rapports sociaux de production* » mais font partie intégrante des *forces productives.* Il est également évident que dans ce dernier sens les « *rapports de production* » existent dans toute société, avec ou sans classes. Les rapports *sociaux* de production, en tant que rapports d'appropriation, n'existent que dans les sociétés de classe.

Ceci ne veut pas dire que ces rapports de production proprement dits ne sont pas eux-mêmes modifiés par les rapports sociaux d'appropriation. Ils le sont. (Même sans changement technologique, le type d'organisation du travail dans l'industrie de l'automobile n'est pas nécessairement le même en système capitaliste qu'en système socialiste). Mais ils sont modifiés *en tant* que forces productives au même titre que tous les autres composants de ces forces et en vertu de l'interaction entre ces forces et les rapports sociaux.

Il est vrai que dans le système capitaliste la distinction que nous venons d'établir entre les deux rapports est malaisée en pratique, la fonction du capitaliste étant généralement confondue avec celle de l'entrepreneur ou du manager. (Est-ce une difficulté insurmontable pour la science-passage-du-visible-à-l'invisible ?) Mais dans le système féodal classique, par exemple, le seigneur n'a absolument aucune fonction dans le processus matériel de la production. Son seul rapport social consiste en son « droit » de toucher une redevance du paysan, et il est si peu « propriétaire » que sa situation ne se mesure même pas sur le nombre d'hectares, mais sur le nombre d' « âmes » se trouvant sous sa juridiction. De même, on découvre aujourd'hui, que dans le mode de production « asiatique » les rapports sociaux d'exploitation reposent uniquement sur l'impôt[352]. Le conflit entre rapports sociaux de production et forces productives ne cesse pas pour autant dans ces régimes ou dans d'autres analogues à ceux-ci. Par conséquent, les fonctions matérielles de la production ne sont pas un élément constitutif du concept des rapports sociaux de production et la définition qu'en donne Bettelheim est trop large.

Cependant la distinction entre rapports de production au sens étroit et rapports *sociaux* de production dans le sens de rapports d'appropriation, c'est une chose ; la scission de l'activité économique d'une société marchande en deux « *sphères* », celle de la production et celle des échanges, c'en est une autre. Bettelheim glisse de l'une à l'autre en me reprochant de placer l'exploitation dans la sphère de la circulation et de l'échange, alors qu'elle appartient à celle de la production.

Le fait que, dans une société marchande, les « *droits établis* », ou rapports d'appropriation, ne peuvent se réaliser qu'indirectement à travers les échanges des marchandises, ne signifie pas qu'il existe une « *sphère* » des échanges distincte de la « *sphère* » de production. Les deux sont inextricablement liées dans le processus de la circulation du capital. Mais si, pour les besoins de l'analyse, on fait abstraction de l'échange, alors il ne reste que le processus de *l'appropriation de la nature par l'homme.* Ce processus est bien générateur de surproduit mais absolument pas d'exploitation. Ce surproduit est commun à toutes les formations sociales qui ont atteint un certain degré de développement, qu'elles soient sociétés de classe et d'exploitation ou non.

Tout en étant la condition et le présupposé de l'exploitation, le surproduit ne constitue en soi aucune exploitation. L'exploitation commence non avec sa création mais avec son *appropriation* par le non-travailleur, et l'appropriation est affaire d'échange et non de production. Elle commence avec le contrat d'achat de la force de travail, conclu entre le capitaliste et l'ouvrier. Ce contrat, selon Marx lui-même, est un acte d'échange. Ensuite, vient l'acte de production proprement dite. Pendant cet acte rien ne se passe sur le plan de l'exploitation. Et finalement, vient la phase de la circulation et de l'échange du produit pendant laquelle changent, non seulement le sujet de l'exploitation — puisque la plus-value produite est partiellement transférée de sujet à sujet, de l'industriel au rentier ou au commerçant, au banquier, etc., de branche à branche et *de pays à pays* — mais aussi le volume même de l'exploitation puisque le montant même de la plus-value totale est modifié par les prix auxquels les biens de consommation ouvrière seront vendus par rapport aux prix des produits des autres secteurs, compte tenu de la composition organique des capitaux et de la péréquation des profits, ainsi que nous l'avons montré plus haut, lorsque nous avons étudié les modifications que subissent inéluctablement le « *temps nécessaire* » et le taux de plus-value par la « *transformation* » même des valeurs en prix de production. *L'exploitation n'est pas un fait de production mais d'appropriation*[353].

Salaire nominal et revenu réel de l'ouvrier

Nous venons de toucher le point, probablement le plus essentiel, de la controverse et je me permettrai de reformuler en termes précis une objection contre ma propre thèse. Cette objection me paraît au moins sous-jacente chez Bettelheim mais gâchée dans le genre de traitement

philosophique auquel il soumet les problèmes économiques. Cette objection la voici :

Qui que soient l'exploiteur et l'exploité, l'ouvrier ne peut être l'un ou l'autre que par son salaire. Mais dans le théorème de l'échange inégal, les deux salaires, celui du pays développé et celui du pays sous-développé, sont considérés comme des variables *indépendantes*. Il s'ensuit que la modification de l'une ne peut agir sur l'autre. Alors on ne voit pas comment l'augmentation des salaires des ouvriers des pays industrialisés peut constituer une exploitation ou une participation à l'exploitation des ouvriers des autres pays[354].

Dans le cadre des schémas marxistes de « *transformation* » que j'ai moi-même utilisés, cette objection est pertinente et nous avons ici un point (au moins un) où, à l'encontre de ce que j'ai dit ci-dessus (p. 364) ma thèse est bel et bien affectée par les déficiences de ces schémas et où j'aurais dû les abandonner. En effet, dans ces schémas le salaire est (comme tout le reste) *donné* en termes d'heures de travail. Par suite du caractère boiteux de la « *transformation* », que nous avons analysé ci-dessus, ce nombre d'heures demeure invariable au passage des valeurs aux prix de production et même au passage des prix de production avec salaires égaux aux prix de production avec salaires inégaux, et, dans ce cadre, aucune influence n'est concevable des fluctuations d'un salaire sur l'autre. Or, nous avons vu que si nous appliquons une formule plus correcte, par exemple, celle de Moszkowska-Winternitz, ce nombre d'heures (temps nécessaire) se modifie lui-même par la « transformation » à cause de la différence entre prix de production et valeur des subsistances ouvrières.

Pour que le temps nécessaire ne soit pas modifié et que l'influence réciproque des fluctuations des salaires soit exclue, il eût fallu exprimer le salaire en un assortiment spécifique de biens de consommation. Si tel était le cas, il est clair que les fluctuations d'un salaire national ne pourraient nullement influencer les autres salaires nationaux, puisque le seul véhicule possible d'une telle influence c'est les prix, et des salaires fixés en nature sont indépendants des prix. Alors les gains des ouvriers des pays développés seraient pris uniquement sur les profits, ceux de leurs propres capitalistes d'abord, et, en vertu de la péréquation, ceux des capitalistes des pays sous-développés ensuite. Les seuls qui pourraient donc s'en plaindre sur le plan international seraient ces derniers[355].

Mais il est tout aussi clair qu'un tel salaire ultra-réel est hors de question dans le monde objectif. Ce qui est fixé *ex ante* dans le contrat d'emploi, à l'issue du jeu des facteurs institutionnels (lutte syndicale, etc.), c'est un salaire monétaire[356]. Il est dès lors évident que le caractère de « variable

indépendante » de son salaire n'empêche pas le revenu réel (post-factum) de l'ouvrier du pays sous-développé d'être bel et bien *dépendant* des prix internationaux et partant des fluctuations des salaires dans les pays développés.

Faisons abstraction du cas hypothétique (mais qui est en passe de devenir réel après la dernière crise du dollar) d'un salaire *absolument* nominal, c'est-à-dire exprimé en monnaie entièrement inconvertible et sans aucune liaison avec une valeur réelle quelconque. Examinons le cas classique d'un salaire que j'appellerai semi-réel, c'est-à-dire exprimé en la marchandise-numéraire.

Supposons un système capitaliste dans lequel le produit social est constitué par deux biens, A et B, pouvant servir indifféremment comme biens de consommation et comme moyens de production. Tous les inputs et outputs sont exclusivement composés par ces deux produits.

Au commencement du cycle notre système possède une quantité donnée de A et une quantité donnée de B. Puisque tous les stocks appartiennent aux capitalistes, ces quantités constituent tout le capital disponible, aussi bien équipements que matériaux et produits de consommation, le tout étant nécessaire à la production mais pas nécessairement consommé dans un seul cycle de production.

Supposons alors que la branche A dispose de 70 A et de 35 B, dont 6 A + 1 B sont productivement consommés sous une forme ou sous une autre et la branche B dispose de 20 A + 45 B dont 16 A sont consommés de la même manière. Notre système dispose aussi de 500 heures de travail simple (supposé homogène) dont 200 sont utilisées dans la branche A et 300 dans B. Avec ces quantités physiques, la première branche produit 32 A et la seconde, 21 B. « B » est la marchandise-monnaie, donc B = 1 et le salaire « semi-réel » est de 1/40 B de l'heure. Si les prix sont représentés par « p » et le taux de profit par « r », nous avons deux inconnues, p_a et r et les deux équations suivantes :

$$(6\ p_a + 1) + 5 + (70\ p_a + 35)\ r = 32\ p_a$$
$$(16\ P_a) + 7{,}5 + (20\ p_a + 45)\ r = 21$$

d'où :

$$p_a = 1/2$$
$$r = 1/10$$

Supposons maintenant que A et B sont deux pays différents. Si les

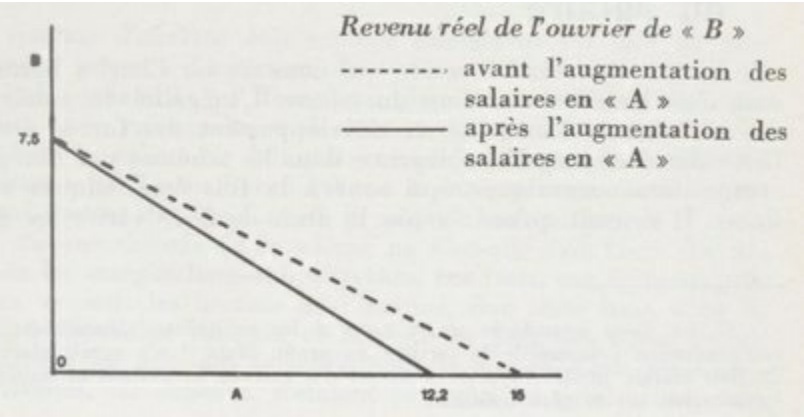
salaires en A sont augmentés et passent de 1/40 B à 1/20 B de l'heure, les salaires de B demeurant inchangés, alors les équations ci-dessus deviennent :

$$(6\ p_a + 1) + 10 + (70\ p_a + 35)r = 32\ p_a$$
$$(16\ p_a) + 7{,}5 + (20\ p_a + 45)r = 21$$

d'où :

$$p_a = 0{,}614 \text{ et } r = 0{,}0641$$

Dans ce cas, le panier de biens (revenu réel) de l'ouvrier de B sera constitué d'une des combinaisons possibles entre (7,5 B + øA) et (øB + 12,2 A), selon les élasticités de la demande, tandis qu'avant l'augmentation des salaires en A, la fourchette allait de (7,5 B + øA) à (øB + 15A).



Conclusion : Hormis le cas où « B » est le seul bien de consommation des ouvriers du pays sous-développé, leur situation a empiré en dépit de la stabilité de leur salaire « semi-réel » et quel que soit le taux des élasticités de leur demande. Par conséquent, l'augmentation du revenu des travailleurs de A a été réalisée, tout au moins en partie, sur le dos des travailleurs de B. Cet antagonisme à court terme n'est pas visible dans les schémas marxiens. Car, les salaires étant exprimés en termes absolus, aussi bien *après* qu'avant la transformation, la relativité du pouvoir d'achat ouvrier y est occultée. C'est pourquoi, dans certains passages de cet ouvrage, j'ai dû la montrer en dehors de ces schémas.

Mais supposons que dans un cas particulier le revenu réel des travailleurs des pays sous-développés ne soit pas influencé par

l'augmentation des salaires dans les pays développés, par exemple, le cas où le produit d'importation n'entre pas — ni directement ni indirectement — dans leur consommation. Est-ce que dans ce cas au moins on pourrait dire que les seuls perdants dans les pays sous-développés par suite de la hausse des salaires dans les pays riches sont les capitalistes ? Dans l'immédiat oui, on peut le dire, à long terme, certainement pas. Quelle que soit leur opposition contre leurs propres capitalistes, il n'est pas du tout indifférent aux travailleurs des pays pauvres que des augmentations de salaires survenant dans des pays étrangers viennent rogner le profit de leurs propres capitalistes nationaux et partant le surplus national constituant en tout état de cause un potentiel de développement et d'augmentation future de leurs salaires (du moins si j'en crois mes détracteurs eux-mêmes qui me démontrent par a + b que c'est le développement qui détermine l'augmentation des salaires et non l'inverse). Non ! si déterminés que puissent être ces ouvriers à exproprier leurs propres capitalistes, ils ne peuvent pas souscrire à une expropriation qui se ferait au seul bénéfice des classes ouvrières de pays étrangers[357].

La productivité du travail et les déterminations du salaire

La question fondamentale qui nous sépare Charles Bettelheim et moi, c'est les déterminations du salaire. L'inégalité des salaires, dit-il, est un effet de l'inégalité de développement des forces productives. Cette dernière inégalité s'exprime dans les schémas par l'inégalité des compositions organiques (qui sont à la fois économiques et techniques). Il s'ensuit qu'on n'a pas le droit de faire varier les grandeurs avec lesquelles les prix sont construits, notamment les salaires, *indépendamment* des variations des compositions organiques, c'est-à-dire indépendamment « *des modifications (réelles ou supposées) intervenant dans le champ des forces productives* » (p. 309, *supra).* Par conséquent, le statut de variable indépendante attribué au salaire n'est pas justifié (p. 310). Le salaire n'est pas « *une grandeur que l'on pourrait faire varier indépendamment de tout changement dans les conditions de la production.* » (p. 311).

Comme tout cela, développement des forces productives, augmentation de la composition organique, etc., se traduit par une augmentation de la productivité du travail, la thèse de Bettelheim consiste à dire que c'est cette augmentation qui détermine l'augmentation des salaires dans certains pays. Mais, admet-il, cette détermination n'est pas univoque, il y en a un certain nombre d'autres, lutte de classes, rapports de forces nationaux et

internationaux, etc., qui agissent au niveau idéologique et politique. Néanmoins, toutes ces déterminations parallèles, représentées par l' « *élément historique* » auquel Marx se réfère, n'assurent pas au salaire une indétermination absolue ; elles ne lui assurent qu'une « *indétermination relative* » (p. 313).

Si je ne connaissais pas Bettelheim et son horreur de l'éclectisme, j'en aurais senti un relent à la lecture de ce passage. Comment peut-on mettre sur le même plan et en faire une conjonction de causes, d'un côté le développement des forces productives, qui, dans le meilleur des cas, ne peut constituer qu'une *potentialité* d'augmentation du salaire et de l'autre côté le facteur syndical (lutte de classes) qui en est l'élément moteur direct. L' « élément historique » n'assure aucune « indétermination » ni absolue, ni relative, puisque l'histoire elle-même est déterminée. Mais cela ne signifie pas que le salaire ne peut pas être une variable indépendante. Car variable indépendante ne signifie nullement variable indéterminée, mais variable pré-déterminée. Le climat, la fertilité du sol, les guerres et les destructions, les fluctuations démographiques, les découvertes et les inventions technologiques, sont des variables indépendantes dans un système économique ; ce ne sont pas des variables indéterminées, ni absolument ni relativement.

Tout système d'analyse doit reposer finalement sur une ou plusieurs *données* prises à l'extérieur du système. Ces données sont les variables indépendantes des fonctions. Sans ces données, l'analyse tourne court et le raisonnement devient circulaire. La recherche des fondements de la valeur ne fait pas exception à la règle. « *Elle ne doit pas cesser* » dit Tugan Baranovsky, « *avant que nous ayons atteint des faits qui sortent du domaine de la science économique.* »

Aussi, aucune théorie de la valeur ne s'est-elle fait faute d'y recourir. Chez les marginalistes-subjectivistes, ces faits, ces données prédéterminées, ce sont les besoins de l'homme. Sur cette base, c'est la demande qui détermine les prix et ce sont les prix des biens finaux qui déterminent les prix des facteurs, dont le salaire. Chez les classiques-objectivistes, ces *données*, c'étaient les coûts de production, eux-mêmes déterminés en dernière analyse par le coût de production de la force de travail, soit par le panier de biens *biologiquement* nécessaire à l'ouvrier. C'était donc le salaire réel d'équilibre et, par différence, le profit, ainsi que sa répartition parmi les différents capitaux engagés, qui déterminaient les prix des produits et qui constituaient les variables indépendantes du système.

Et il est tellement vrai qu'il est impossible de fonder une théorie de la

valeur sans un « *ancrage* » du système à une donnée extérieure, que lorsque Marx a écrit : « *la force de travail renferme donc du point de vue de la valeur un élément moral et historique...* », détruisant ainsi le fondement *biologique* des ricardiens, il a immédiatement senti l'objection : mais cet élément « *moral et historique* » n'est-il pas lui-même déterminé en dernière instance par l'évolution *économique* de la société et ne fait-il pas boucler ainsi la chaîne des déterminations à l'intérieur même de notre système d'analyse, c'est-à-dire à l'intérieur du cercle dont le facteur *biologique* des classiques nous avait sortis ? Que devient alors notre donnée ? Et Marx s'empresse d'ajouter dans le même paragraphe : « *mais pour un pays et une époque donnée, la mesure nécessaire des moyens de subsistance est aussi donnée.* »[358]

Mais Bettelheim ne semble pas récuser ce point, à savoir que *hic et nunc* les différences *existantes* des salaires peuvent déterminer les prix relatifs régulateurs (prix d'équilibre). Ce qu'il souligne (et c'est à cette seule conclusion que tend toute sa critique épistémologique), c'est que ces différences ont en dernière instance leur source dans le développement inégal des forces productives, pour en arriver à la conclusion que l' « *exploitation* » des pays dominés repose en dernière analyse sur une certaine division internationale du travail, imposée par l'impérialisme, qui bloque les forces productives des uns et surdéveloppe celles des autres.

Or, si l'on fait abstraction du facteur syndical, le développement des forces productives n'a *per se* absolument aucune prise sur le salaire réel de l'ouvrier. C'est un point que je développe longuement dans le Chapitre III. J'ajouterai que Marx, en étudiant l'effet du développement des forces productives sur le salaire, conclut que ce développement, loin d'avoir un effet de hausse, exerce au contraire une forte pression baissière, et il en énumère les raisons : division et simplification du travail, déplacement des ouvriers par les machines, destruction des petites entreprises et prolétarisation des masses moyennes, augmentation de la composition organique du capital et par conséquent diminution relative de la fraction du capital consacrée aux salaires[359].

Il ne s'agit pas là de quelque affirmation secondaire de Marx qu'on pourrait négliger. Il s'agit d'un point fondamental qui débouche directement sur le caractère irréductible de l'antagonisme de classe et c'est autour de ce point que Marx a organisé sa polémique contre Carey et Bastiat et que plus tard Engels et Paul Lafargue ont mené la leur contre Leroy-Beaulieu.

Les tenants des harmonies préétablies, se basant justement sur le postulat selon lequel la productivité du travail détermine le salaire,

démontraient que, par-delà une divergence momentanée, les intérêts essentiels de la classe ouvrière et des capitalistes étaient à long terme convergents puisque l'accumulation du capital (donc, l'élévation de la composition organique) conduisait au développement des forces productives, et que l'accroissement de la productivité du travail qui en résultait déterminait une élévation continue du salaire réel de l'ouvrier. Marx s'est élevé avec la plus grande énergie contre cette assertion. Le capitaliste, dit-il, n'achète pas le travail mais la force de travail. Il paie le coût de sa reproduction et il en est quitte. L'excédent de produit qui peut résulter d'un accroissement de la productivité appartient au capitaliste, pas à l'ouvrier. Et Engels écrit à Lafargue le 11-8-1884, de demander à Beaulieu : « ... *sous quel rapport il y a avantage pour l'ouvrier salarié de voir sa productivité s'accroître, quand le produit de cette productivité accrue ne lui appartient pas et quand son salaire n'est pas déterminé par la productivité de l'instrument* »[360].

C'est d'ailleurs dans ce contexte que Marx a parlé de *baisse absolue*, *« vu la diminution croissante de la quantité de marchandises que l'ouvrier reçoit* », ce qui a donné naissance à une certaine théorie de la paupérisation absolue dans les pays industrialisés, démentie par les faits. Cependant, Marx n'avait pas tort et tels doivent effectivement être les effets de l'accroissement de la productivité du travail, *si* l'on fait abstraction du facteur syndical.

*

Mais, objectera Bettelheim, le facteur syndical lui-même ne peut jouer qu'en fonction d'un niveau donné des forces productives et ne peut donc être considéré comme un facteur premier. Je me réfère également ici à mon Chapitre III, où je montre d'une part que si le développement des forces productives peut constituer une circonstance favorable, nullement exclusive, pour l'augmentation des salaires, par la médiation du facteur syndical, l'augmentation des salaires, elle, de quelque façon qu'elle se produise, agit directement et par le jeu même des lois économiques dans le sens du développement ; d'autre part qu'entre les deux il y a non pas interdépendance mais interaction dialectique.

Dans ses différentes phases, cette interaction peut s'accommoder de certains décalages historiques, mais il est important de souligner que le développement des forces productives ne peut jamais aller bien loin dans un pays capitaliste, si des facteurs institutionnels ne provoquent un décollage du salaire par rapport au niveau de subsistance. L'exemple du

Japon, cité par Bettelheim, loin d'infirmer cette thèse, ne fait que la confirmer. Au moyen d'un dirigisme très poussé, qui empêchait tant bien que mal l'excédent de plus-value de s'écouler à l'extérieur, le Japon avait, jusqu'en 1940, pu réussir un certain développement (plutôt une certaine industrialisation), malgré ses bas salaires. (Ce fait ne contredit en rien ma thèse, puisque selon celle-ci il ne peut y avoir d'échange inégal qu'en économie concurrentielle). Il n'en était pas moins, à la veille de la dernière guerre, un pays fort peu développé, avec des taux de croissance quelconques. En 1952-1954, période à laquelle on peut considérer que le Japon avait retrouvé son niveau d'avant-guerre, son revenu national par tête d'habitant n'était encore que de 190 dollars par an, plus bas que celui du Mexique, de la Turquie ou du Portugal, à peine supérieur à celui de la Jamaïque[361]. En outre, en 1954, 45 % de la population active étaient occupés au secteur primaire, contre 22 % au secondaire, et l'agriculture japonaise était alors une des plus arriérées du monde. Cela est un signe de sous-développement encore plus sûr que le niveau du revenu national.

Ce n'est qu'après cette date et surtout à partir de 1958-1959, lorsque des augmentations substantielles des salaires, produit d'une lutte syndicale efficace à la suite de la démocratisation de la vie politique japonaise d'après-guerre, d'une part, et une augmentation sensible des revenus des paysans, à la suite de l'expropriation presque sans indemnité des propriétaires fonciers d'autre part, ont commencé à produire leurs effets, que le développement a fait un bond en avant avec des taux de croissance sans précédent. L'augmentation des salaires a précédé le développement ; elle ne peut donc être son effet[362].

En développant sa thèse, à savoir que le salaire est déterminé par le développement des forces productives, et pour montrer sans doute que cela est valable même là où les hauts salaires semblent avoir précédé le développement, comme aux Etats-Unis, Bettelheim cite une phrase de Marx où il est dit que les hauts salaires de ce pays au XIXe siècle étaient dus à l'abondance des terres.

Je ferai remarquer d'abord que l' « *abondance des terres* » n'exprime en soi aucun développement des forces productives, et Marx ne donne nullement ce sens à cette référence. Elle l'exprime encore moins, si, comme ce fut le cas aux Etats-Unis, les terres sont abondantes non pas par rapport à la population autochtone mais par rapport à un certain nombre de conquérants ayant exterminé les autochtones et ayant pris leur place, c'est-à-dire par rapport à un accident historique. Je dirai ensuite, et c'est cela le plus important, que ce qui faisait de l'agriculture aux Etats-Unis une activité-refuge et empêchait la baisse du salaire urbain n'était pas l'

« *abondance des terres* » mais *l'accès libre des immigrants à ces terres sans dîme ni seigneur*.

Tel ne fut pas le cas de l'Amérique latine où les terres étaient tout aussi abondantes mais où les conquérants avaient transplanté leurs *institutions* féodales. Il ne s'agit donc pas de conditions matérielles de production mais d'un facteur *institutionnel* d'appropriation qui différenciait les salaires et partant le développement entre l'Amérique du Nord et du Sud. Tel ne fut même pas le cas non plus, pendant toute une période, pour l'Australie où, sur le conseil de Wakefield, l'Angleterre avait instauré un impôt foncier très lourd dont l'effet était de limiter les revenus des agriculteurs et de les rendre ainsi comparables à des salaires urbains acceptables par les capitalistes. Ceci explique d'ailleurs que le développement de l'Australie a pris un certain retard sur celui des Etats-Unis.

*

Depuis que la première édition de cet ouvrage a paru j'ai eu l'occasion à maintes reprises de discuter longuement de cette conception qui voit dans la productivité du travail un élément déterminant de la valeur de la force de travail et partant du salaire[363]. Je ne ferai donc ici que résumer ma position :

1) La marchandise que le capitaliste achète étant la force de travail et non pas le travail, la productivité du travail n'intervient en aucune façon dans la constitution de la valeur de la force de travail. La productivité est un élément de la valeur d'usage, de l'utilité de la force de travail, pas de sa valeur. Elle concerne donc son acheteur qui la consomme (productivement), non son vendeur qui la produit. La valeur de la force de travail et partant son prix (salaire) sont déterminés par les conditions de sa propre production et reproduction, donc aussi par celles des branches produisant les subsistances ouvrières ; jamais par celles des branches dans lesquelles l'ouvrier est employé.

2) A quantité et qualité égales de la force de travail employée, la productivité du travail dépend uniquement des moyens de production (naturels ou produits par l'homme) mis en œuvre. Alors quelle que soit la théorie de la valeur qu'on adopte, le travail vivant ne peut créer de la valeur ou contribuer à en créer, qu'en fonction de ses propres quantité et qualité et non en fonction des autres conditions et/ou contributions au procès de production.

Car on peut discuter la productivité du capital (ou des équipements, ou du temps), mais on ne peut en aucun cas discuter le fait qu'une heure de

travail de mécanicien français d'une certaine densité, d'une certaine qualité, précédée d'un certain apprentissage, est à tous égards possibles et imaginables égale à (voire est exactement la même chose que) une heure de travail de mécanicien camerounais de la même densité, de la même qualité et précédée du même apprentissage, et que, par conséquent, quelle que soit la théorie de la valeur internationale qu'on adopte, il est impossible que l'une produise *per se* plus de valeur (ou plus de n'importe quoi) que l'autre, puisqu'elles n'ont entre elles aucune différence.

La productivité différentielle en usine est essentiellement le même phénomène que la productivité différentielle en agriculture. Cette dernière engendre une rente différentielle mais pas de salaire différentiel. Il est aussi absurde de dire que les ouvriers qui travaillent dans l'usine la plus productive produisent plus de valeur que les autres que de dire que ceux qui travaillent sur le terrain le plus fertile produisent plus de valeur que les autres. (En outre, et sans vouloir anticiper sur le « paradoxe » de Bettelheim, qu'on discutera plus loin, si l'on va jusqu'à dire que ceux qui travaillent dans l'usine la plus perfectionnée sont plus exploités que les autres, il faudrait, pour être conséquent, dire aussi que ceux qui travaillent sur les terres les plus fertiles sont par ce fait même plus exploités que les autres, ce qui serait le comble de l'absurdité).

3) Ceux qui justifient la différence des salaires par la différence de la productivité oublient que les pays développés reçoivent déjà une compensation (jugée suffisante en vertu de la logique même du système) pour leur plus haute productivité, sous forme de profits proportionnels au capital engagé. Il est donc contraire à cette même logique d'en recevoir une seconde pour la même chose sous forme de sursalaires. Nous nous trouvons en fait en présence d'un « double emploi » pur et simple. La réduction du travail complexe au travail simple étant supposée, une même quantité de travail de la même qualité et de la même intensité touche une rémunération plus élevée et grève ainsi le prix pour la seule raison qu'elle est utilisée par un capital plus important, alors que ce capital grève déjà le prix par son profit proportionnel à sa masse.

4) On a interprété ma définition de l'inégalité des échanges comme étant le rapport des prix à salaires inégaux et à *productivité égale.* Je ne vois pas ce qui, dans mon ouvrage a pu provoquer ce malentendu. Je n'ai jamais fait dépendre l'échange inégal de l'hypothèse d'une productivité égale. Si un de mes schémas a effectivement été construit sur la base de cette hypothèse, ce fut pour montrer que *même* à composition organique égale, l'échange inégal persiste ; ce fut donc tout simplement pour isoler l'effet de l'inégalité des salaires.

5) La productivité du travail ne dépend pas seulement de la composition organique du capital mais aussi des « *conditions* NATURELLES *du travail telles que fertilité du sol, richesse des mines, etc.* »[364]. Si le premier facteur est l'apanage des pays industrialisés, le second est celui des pays arriérés, puisque leurs exportations consistent pour une grande part en produits primaires. Mais l'écart de productivité engendré par le second facteur est beaucoup plus grand que celui engendré par le premier. Il s'ensuit que dans l'ensemble des produits échangés ce ne sont pas les pays industrialisés qui sont les plus productifs mais les pays non industrialisés.

Nous nous référons ici à un certain théorème formulé explicitement par des économistes des pays de l'Est, tels que G. Kohlmey, C. Gongol, etc., et sous-jacent aux raisonnements de certains marxistes de l'Ouest ainsi qu'à certains développements de Bettelheim, à savoir :

La valeur nationale étant inversement proportionnelle à la productivité, et la valeur internationale étant la moyenne des valeurs nationales, il résulte que la valeur internationale du produit exporté par le pays le plus productif est supérieure à sa valeur nationale, alors que celle du produit exporté par le pays le moins productif lui est inférieure.

Jusqu'ici et si nous faisons abstraction de la péréquation du taux de profit et de la « *transformation* » des valeurs en prix de production, il n'y a rien à redire. Mais en sautant des pays plus et moins « *productifs* » dans le sens large, aux pays plus ou moins « *développée* » (c'est-à-dire, plus ou moins productifs dans les produits industriels exclusivement), ces économistes concluent qu'à chaque vente sur le marché mondial le pays développé gagne l'excès de la valeur internationale sur sa valeur nationale, alors que le pays sous-développé perd le défaut de la valeur internationale par rapport à sa valeur nationale.

C'est faux. La « *valeur* internationale » (telle qu'elle est définie par ces économistes comme moyenne des valeurs nationales), non seulement n'est pas inférieure à la valeur nationale des produits exportés par la périphérie mais elle la dépasse et non seulement elle la dépasse mais elle la dépasse avec un écart beaucoup plus fort qu'elle ne dépasse la valeur nationale des produits exportés par le centre. Il coûterait certes à la périphérie, pour produire ses propres voitures ou téléviseurs, plus de travail que cette production n'en coûte au centre. mais *relativement* moins que ce qu'en coûterait au centre la production de toute la quantité de pétrole, de sucre et de matières grasses dont il a besoin. Sans compter qu'on peut, à la rigueur, se passer de voitures et de téléviseurs mais pas de pétrole et de matières grasses. L'avantage comparatif, correctement conçu, du produit exporté par la périphérie est beaucoup plus grand que son désavantage comparatif

dans le produit importé.

Par conséquent si c'était la « *base matérielle spécifique* » de la production et les avantages comparatifs des « *places* » dans la division internationale du travail, selon la terminologie de Bettelheim, qui déterminaient les rapports économiques mondiaux, les pays sous-développés actuels devraient être largement gagnants à l'échange de leur travail national contre du travail international[365].

6) Ce qui précède ne veut pas dire que le développement des forces productives et l'accroissement de la productivité du travail par des moyens techniques ne jouent aucun rôle dans la fixation du revenu de l'ouvrier. Mais ils jouent le rôle d'une condition et d'une limite et non pas celui d'un élément déterminant. Il est évident que si le téléviseur n'est pas encore inventé aucune lutte syndicale ne peut le mettre dans le panier de biens de consommation de l'ouvrier. La possibilité de produire le téléviseur est donc une condition nécessaire. Mais elle n'est pas une condition suffisante. Cette possibilité peut très bien coexister et coexiste effectivement aujourd'hui dans la plus grande partie du monde avec un salaire qui ne permet guère d'y avoir accès. Cela est banal. Ce qui l'est moins, et qui est même d'une extrême importance pour la thèse de l'échange inégal, c'est que dans le cadre du mode de production capitaliste et de ses mécanismes très singuliers de transfert de valeur de pays à pays, la *nécessité* même de cette condition ne joue pas à l'échelle de la nation mais à celle du monde. Il existe des circonstances où le téléviseur *peut* rentrer dans la consommation de l'ouvrier même si les forces productives de son propre pays ne sont pas assez développées, ni pour le produire, ni pour produire une contrevaleur suffisante afin de l'acquérir par l'échange avec les autres pays.

Cela est possible parce que dans certaines circonstances le pays qui consomme plus qu'il n'en peut produire en reçoit le complément *grâce à ce déséquilibre même*, sans contrepartie et sous diverses formes du pays qui produit plus que ses structures ne lui permettent de consommer. Une de ces formes, la plus usuelle, est la migration des capitaux, sans esprit de retour, lesquels sont justement attirés par le marché élargi du pays à hauts salaires et l'action desquels sur la production ultérieure de ce pays comble a posteriori la brèche entre ses hauts salaires et son bas niveau de développement du moment.

L'augmentation des salaires et le développement

Suffirait-il donc, demande Bettelheim, que les pays sous-développés augmentent leurs salaires pour que leur exploitation prenne fin et que développement s'ensuive ? J'ai traité également cette question au Chapitre III et j'ai montré sous quelles conditions une telle mesure peut en effet déclencher le mécanisme du développement.

Ces conditions se trouvèrent effectivement réunies quelquefois dans l'histoire, notamment dans le cas des Etats-Unis à la fin du XVIIIe et au début du XIXe siècle. A cette époque, ce pays n'avait aucune industrie et aucun développement. Pourtant ses salaires étaient deux fois ceux de l'Angleterre et trois fois ceux de la France. En outre la qualité de la main-d'œuvre y était loin en dessous de celle de l'Angleterre, ce qui alourdissait davantage son coût de production. Or, les Etats-Unis se sont industrialisés et ont *dépassé* l'Angleterre, non pas malgré mais à cause de ce coût plus élevé. Non pas uniquement (et même non pas tellement) grâce au bénéfice des termes de l'échange mais surtout grâce à la mécanisation que ce coût plus élevé induisait et à l'afflux de capitaux qu'entraînaient l'élargissement du marché et les besoins mêmes de cette mécanisation.

Cela ne veut pas dire que n'importe quel pays, dans n'importe quelles circonstances, et surtout dans celles d'aujourd'hui, peut faire la même chose. Mais ce n'est pas la structure des « *places* » qui l'empêche de le faire. Le fait que les Etats-Unis, le Canada, l'Australie, la Nouvelle-Zélande, pays dominés au maximum, avec une « *place* » bien déterminée dans une division internationale du travail imposée par l'Angleterre, ont pu le faire, prouve que cela est structurellement, théoriquement, possible pour tout pays, même s'il est conjoncturelle-ment, historiquement, impossible, aujourd'hui et demain, pour les pays actuellement sous-développés.

Ce qui scandalise dans mon étude, c'est qu'elle conduit finalement à admettre que l'augmentation de la consommation entraîne un plus grand développement et un plus grand enrichissement des nations. Cela heurte le bon sens (modelé sur la vieille tradition classique dont nous ne pouvons malgré tout nous défaire), selon lequel l'enrichissement est inversement proportionnel à la dépense improductive. Or, en système capitaliste, ce qui est vrai pour l'individu n'est déjà pas tout à fait vrai pour un système économique fermé, où il y a un sous-emploi de facteurs, et n'est pas du tout vrai pour un système économique ouvert, où la consommation intérieure, en dehors de la mobilisation de facteurs sous-employés, entraîne le drainage de plus-value et de capitaux d'autres nations. *Aucun pays capitaliste ne s'est jamais appauvri pour avoir trop dépensé*[366].

Bettelheim pense qu'une telle thèse fait partie d'une attitude et d'une doctrine petites-bourgeoises ; qu'elle s'apparente aux mythes de Malthus,

de Keynes et des néo-mercantilistes. Il reproche, à ce propos, au parti communiste français et à la C.G.T. de proposer une politique de hauts salaires, comme moyen de faire fonctionner plus efficacement le système capitaliste (p. 20 de la Préface). Eh bien ! Il est certain que ce n'est pas l'affaire d'un parti ou d'un syndicat ouvriers de jouer le rôle de conseillers techniques du capitalisme et de s'évertuer à améliorer le système au lieu de le renverser. Mais ceci est une chose.

C'est une tout autre chose d'être averti de l'existence de plusieurs variétés de capitalismes dont quelques-unes fonctionnent *effectivement* mieux que d'autres ; capitalismes avec des crises périodiques sévères et capitalismes qui marchent depuis plus de trente ans maintenant sans crise majeure ; capitalismes avec 15 millions de chômeurs et capitalismes avec plein ou quasi plein emploi ; capitalismes avec 100 dollars de revenu national par tête et capitalismes avec 30 ou 40 fois autant. Ces choses-là ne sont pas des mythes de Keynes ou de quiconque, mais des faits concrets du monde réel. En tenir compte lorsqu'on étudie le système ou lorsqu'on projette une action pour le renverser n'est pas une attitude petite-bourgeoise ou réformiste mais c'est bien l'affaire de l'homme de science ou du politicien, seraient-ils des marxistes « orthodoxes » les plus purs et des révolutionnaires de la meilleure étoffe.

Contingence ou nécessité

« La notion d'une exploitation qui reposerait sur de simples rapports d'échange ne fait que signaler l'existence d'un problème : celui de la reproduction de ces échanges », dit Bettelheim à la page 301 *supra,* et à la page 325 il ajoute : « *... des rapports d'exploitation ne peuvent pas se constituer au niveau des échanges ; il leur faut nécessairement être enracinés au niveau de la production, faute de quoi, les échanges ne pourraient se renouveler. »*

J'aimerais savoir comment les rapports d'exploitation se renouvellent quand ils sont « *enracinés au niveau de la production* ». Je suis peut-être incapable d'assimiler certaines subtilités du raisonnement mais l'image de « *niveaux* » et de « *racines* » ne suffit pas pour me faire comprendre le mécanisme précis de ce « *renouvellement »* ou plutôt de cette reproduction des « *places* ». Non seulement je n'ai pas trouvé ce mécanisme dans les longs développements de Bettelheim, mais certains de ses passages me semblent au contraire enlever à ces « places » tout caractère structurel et pérenne dans le cadre des rapports de production capitalistes mondiaux.

Ainsi à la page 321 *supra*, Bettelheim déclare : « ... *un pays dominé, ou antérieurement dominé, qui ne mofidie pas sa situation dans la division capitaliste internationale du travail ne fait que reproduire sa situation défavorable...* » Bettelheim ne nous dit pas de quelle manière le pays considéré pourra modifier sa situation, notamment si c'est dans le cadre de la rentabilité capitaliste ou en dehors de ce cadre, par une politique de développement autocentré. Mais il n'envisage nulle part comme condition sine qua non de cette modification la destruction du mode de production capitaliste à l'échelle mondiale. Et, bien qu'il me reproche de présenter comme une « *possibilité* » ce qui, selon lui, est une « *nécessité* » (p. 319), et d'attribuer aux « *conditions de l'échange ce qui est un effet de la structure du système capitaliste mondial* » (p. 337 *supra*), il envisage pourtant froidement lui-même l'éventualité d'une suppression de l'échange inégal à l'intérieur du système capitaliste mondial et même la suppression de la domination et de l'exploitation impérialistes (quel que soit le sens de ces termes) et il en évalue en détail les conséquences qu'il trouve parfaitement supportables pour ce système et « *transitoires* » (pp. 333-334).

Comment un effet de la structure peut disparaître sans altération de la structure dont il émane et comment un système ainsi touché pourra n'en être affecté « *que de façon transitoire* » et même compenser plus ou moins rapidement les dégâts « *par le développement ultérieur de (ses) propres forces productives, développement que provoquerait... la disparition du blocage induit* » (dans les pays riches) *« par l'existence de rapports de domination impérialistes* » (p. 333), c'est une chose que je n'arrive pas à réaliser.

Pour le moins qu'on puisse dire, ce passage est étonnant. Bettelheim avait déjà dit que « *les rapports de domination impérialistes »* à côté des avantages éventuels qu'ils peuvent procurer aux pays industrialisés, et du « *blocage »* des pays dominés qu'ils provoquent, induisent un certain « *blocage* » des forces productives dans les pays impérialistes eux-mêmes. Maintenant, il va jusqu'au bout de son raisonnement et il affirme que la suppression de tout cela et le repli du centre sur soi-même, en dehors de quelques crises de réajustement, libérerait du « *blocage induit* » les forces productives *intérieures* du centre et pousserait rapidement son développement vers l'avant. Ce ne serait qu'un mauvais moment à passer. Et en disant cela, Bettelheim n'envisage même pas une quelconque modification de la « *structure »* des rapports capitalistes au centre, puisqu'il nous dit que non seulement l'avenir des trusts internationaux ne serait pas compromis, mais que ces derniers parviendraient à faire subir à

d'autres... (les ouvriers ?), des pertes toutes relatives et toutes transitoires provenant de la rupture des rapports impérialistes et de la cessation de « *l'exploitation des travailleurs des pays peu industrialisés et ils pourraient même* y *gagner en réalisant des profits spéculatifs* » (p. 334 *supra*).

Ou bien je lis mal Bettelheim, ou ce passage signifie (a) que les rapports de domination impérialistes loin d'être une « *nécessité* » pour le mode de production capitaliste, ne seraient que le produit d'une sorte d'erreur technique ; (b) que la seule partie prenante dans l'exploitation internationale serait les travailleurs des pays impérialistes, puisqu'elle est la seule perdante lors de sa suppression éventuelle. Les deux propositions iraient un petit peu plus loin que ma propre thèse.

Mais si je fais abstraction de cette contradiction interne dans les développements de Bettelheim et si je retiens sa première formulation, celle qui me reproche de traiter comme une contingence ce qui serait une nécessité, ma réponse peut alors être formulée de la façon suivante :

Toute formation sociale possède des éléments essentiels, structurels, et d'autres qui ne sont qu'historiques. Faire le départ entre les deux est une tâche extrêmement difficile pour ceux qui vivent cette formation, et c'est souvent une question oiseuse pour ceux qui l'étudient après sa disparition. Les classiques du marxisme ont dit, par exemple, que la propriété privée de la terre n'est pas une nécessité structurelle du mode de production capitaliste. Mais si le capitalisme termine partout sa carrière avec propriété privée de la terre, le « *capitalisme pur* » (sans cette propriété) deviendra ensuite une simple vue de l'esprit.

Je ne peux approfondir ici ce sujet, mais je peux dire que, l'homme étant à la fois l'étudiant et l'auteur de l'histoire, la nécessité historique lui apparaît de prime abord comme une nécessité théorique, puisque la limite entre les deux dépend de sa propre action. Ainsi Lénine tenait l'Etat-rentier et l'Etat-usurier — l'Angleterre et la France du début du vingtième siècle — comme l'aboutissement inéluctable de la maturation extrême du capitalisme. Pourtant un demi-siècle de maturation additionnelle dans les grands pays industriels a fait disparaître et les rentiers oisifs et les « *tondeurs de coupons* ». Et ce sont les capitalistes *actifs* investisseurs *directs*, qui ont pris leur place sur la « Promenade des Anglais ».

Faut-il multiplier les exemples ? Devons-nous parler de l'impôt sur le revenu, que Marx considérait comme incompatible avec le capitalisme au-delà d'un certain pourcentage ? Montrer comment en Egypte, en Yougoslavie (pour ne pas parler des autres pays de l'Est, qui n'en sont pourtant pas loin), le capitalisme a pu survivre à la suppression même des

capitalistes ?

Alors, est-ce que le capitalisme pourra survivre à la suppression des rapports impérialistes et de l'échange inégal ? Je n'en sais rien, et cette question ne m'intéresse pas. Ce que je sais, c'est d'une part, que le capitalisme en a vu bien d'autres, et, d'autre part, que les victimes actuelles de l'exploitation impérialiste n'ont pas à s'en préoccuper, tout comme les ouvriers d'une nation n'ont pas à calculer si certaines de leurs revendications sont ou non possibles à satisfaire dans le cadre des rapports capitalistes existants.

Mon propos dans cette étude était l' « exploitation » d'une nation par une autre, non l'exploitation de l'homme par l'homme. La première ne peut exister sans la seconde, dit en substance Charles Bettelheim. Qui songe à le nier ? Le fait même que la condition sine qua non de l'échange inégal est la péréquation des profits capitalistes pose le capitalisme comme un présupposé. Mais cela ne signifie pas que la première doit *nécessairement exister* si la seconde existe, et cela est important, car rien ne nous garantit que les pays « exploités » attendront tranquillement la fin de l'exploitation de l'homme par l'homme à l'intérieur des pays dominants pour être quittes de l'exploitation internationale qu'ils subissent. Ils peuvent rechercher d'autres voies pour s'en débarrasser avant.

Au fond, l'argument qui m'est opposé semble, en termes simplifiés, revenir à ceci : puisque le salut suprême ne peut venir que de la révolution socialiste, pourquoi perdre son temps avec l'Echange Inégal qui n'est après tout qu'un sous-produit des rapports de production capitalistes et qui disparaîtra automatiquement avec tout le reste, lors de la destruction de ces rapports ?

Je dois dire d'abord qu'un tel argument risque d'être fort mal accueilli par les pays du tiers monde, surtout s'il est énoncé par des ressortissants des pays capitalistes développés, lesquels, en attendant cette révolution socialiste qui tarde drôlement à venir, semblent s'accommoder fort bien *et* des rapports capitalistes de leurs pays respectifs *et* du drainage des richesses que ces rapports engendrent depuis les pays sous-développés vers leurs propres pays.

Je dirai ensuite que la révolution socialiste ne peut éliminer définitivement l'Echange Inégal que si elle est universelle. Sinon, il se forme à côté du marché international socialiste, un marché international capitaliste *de référence*, et le pays pauvre continue à subir l'inégalité en faveur du pays riche, quels que soient les rapports sociaux à l'intérieur de l'un et de l'autre[367].

Enfin, les pays défavorisés par l'échange peuvent légitimement penser que, puisque les surprofits de l'exploitation internationale semblent constituer une des circonstances qui retardent la révolution socialiste à l'intérieur des pays avancés, tarir cette source peut en fin de compte être le plus court chemin pour arriver à ce but final.

La reproduction des rapports d'exploitation. Les notions de la « richesse » et de la « pauvreté »

C'est une tout autre chose la question de la *reproduction* des rapports d'exploitation. Que ce soit à l'intérieur des ou entre les nations, un mécanisme de reproduction de ces rapports doit exister. Sinon l'exploitation devient un simple accident.

Ce mécanisme existe en effet, mais, dans aucun système d'exploitation en général, il n'est « *enraciné au niveau de la production* », comme le dit Bettelheim, et dans le système capitaliste en particulier, il fait partie intégrante du procès de la distribution du produit. Pourquoi doit-on préciser « dans le système capitaliste » ? Parce que ce n'est que dans ce système que l'on peut parler de « *reproduction* » des rapports d'exploitation au sens propre du terme, celui d'un effet *automatique* du simple jeu des forces économiques objectives, en dehors de tout acte délibéré. Dans aucun autre système d'exploitation, il n'y a « reproduction » ; il y a « *perpétuation* » par la violence « *politique* » directe.

Ni l'esclave et le serf d'une part, ni le maître et le seigneur d'autre part, ne sont « *reproduits* ». Ils sont simplement maintenus, consolidés dans leur *état* et de génération en génération par le fait du prince, brut et continu. Seuls le prolétaire et le capitaliste, une fois créés par la violence de l'accumulation primitive, sont ensuite reproduits automatiquement par le fonctionnement même des mécanismes économiques, et la violence des exploiteurs ne sert dès lors qu'à empêcher la violence des exploités de perturber ces mécanismes.

Ces mécanismes ne fonctionnent pas au niveau de la production. Ni le prolétaire, ni le capitaliste ne sont produits ou reproduits à ce niveau. Ce qui est produit à ce niveau, c'est le surtravail, mais celui-ci — nous l'avons déjà dit — est commun à toutes les formations sociales qu'elles soient d'exploitation ou non. Ce qui « *reproduit* » l'exploitation et par conséquent les exploiteurs et les exploités ce ne peut être que ce qui les « *produit* » ; c'est l'extorsion de ce surtravail par une classe de non-

travailleurs et la façon dont il est extorqué. S'il est extorqué par la force, comme dans le système féodal, esclavagiste, « asiatique », etc., seule la force peut réimposer cette extorsion. Mais s'il est extorqué par le libre-échange privé, comme dans le système capitaliste, le libre-échange privé seul suffit pour la « *reproduction* » des rapports.

Ceci ne peut être saisi pleinement que si nous remettons justement dans le champ de notre vision les notions de « *pauvreté* » et de *« richesse »* que Bettelheim bannit du sien. Marx, non seulement n'a pas éliminé ces notions, comme le dit Bettelheim, mais il les a placées au noyau même de sa conceptualisation en en faisant des éléments constitutifs des définitions mêmes du prolétaire et du capitaliste. Qui est prolétaire et qui est capitaliste selon Marx ? Prolétaire est celui qui est si bien démuni que pour n'avoir rien d'autre à vendre que ses bras nus, et capitaliste, toujours selon Marx, — cela est encore plus caractéristique — est celui qui a les moyens d'engager un nombre tel d'ouvriers que pour en tirer une plus-value qui suffise à lui assurer un niveau de consommation supérieur à celui d'un ouvrier. (Marx va même jusqu'à faire des calculs de détail pour expliquer qu'à taux de plus-value donnée, il existe un minimum de somme d'argent dont quelqu'un doit disposer pour devenir capitaliste, et pour que l'argent se transforme en capital. C'est le seuil critique de transformation de la quantité en qualité)[368].

C'est donc un certain degré de pauvreté qui fait le prolétaire, et un certain degré de richesse qui fait le capitaliste. Il n'y a pas de *« places »*. La propriété des moyens de production n'est pas une *« place »*, comme c'en était une dans les systèmes d'exploitation précédents. Dans le capitalisme, les moyens de production sont mis librement en vente et sont à la disposition de qui a assez d'argent pour les acquérir. Le maître d'esclaves ou le seigneur appauvris n'en demeuraient pas moins maître ou seigneur. Le capitaliste ruiné devient prolétaire, de même que le prolétaire enrichi devient capitaliste. C'est cela la raison pour laquelle il est besoin d'un mécanisme qui empêche les prolétaires de s'enrichir, sinon en tant qu'individus, tout au moins en tant que classe, et faute de quoi le système ne peut continuer à fonctionner. Ce mécanisme c'est l'achat de la force de travail à sa valeur, c'est le salaire de subsistance, que son niveau soit physiologique ou qu'il soit social ; c'est le fait que le salaire ne laisse et ne doit laisser aucun excédent qui puisse être accumulé.

C'est donc la pauvreté qui rend l'exploitation possible et c'est l'exploitation qui, en appauvrissant le travailleur, reproduit sa propre condition. Mutatis mutandis, entre pays politiquement indépendants il n'y a pas de « *places* », comme il y en avait du temps des colonies. C'est la

pauvreté de certains pays qui les rend exploitables par d'autres, et c'est cette exploitation qui, en consolidant et même en approfondissant cette pauvreté, reproduit les conditions de sa perpétuation.

Dans l'un comme dans l'autre cas l'exploité est obligé d'abandonner une partie ou la totalité de son surtravail parce qu'il est pauvre, et c'est parce qu'il est dépouillé de ce surtravail qu'il demeure pauvre et exploitable. Dans les deux cas, ce qui apparaît comme un cercle dans le raisonnement est une dialectique à l'intérieur de l'objet de connaissance lui-même ; c'est la dialectique entre la pauvreté qui conditionne l'exploitation et l'exploitation qui reproduit dans la pauvreté son propre présupposé.

L'importance quantitative de l'échange inégal

Bettelheim minimise l'avantage éventuel de l'échange inégal. Le prix total des exportations du tiers monde vers les pays développés était, dit-il, en 1965, d'environ 25 milliards de dollars, alors que le produit intérieur brut de ces derniers dépasse mille milliards. Il s'ensuivrait que le gain des pays développés doive être inférieur à 2,5 pour cent de leur P.I.B...

Selon ce calcul, si, demain, les prix baissaient davantage et le tiers monde ne touchait plus que 12,5 milliards pour le même volume de marchandises, le gain total des pays avancés serait réduit de moitié ! Et ainsi de suite ! Plus les termes de l'échange des pays sous-développés se détérioreront, plus négligeable deviendra, selon ce calcul, le gain des pays développés ! Est-il donc nécessaire de dire que les 25 milliards représentent la valeur *dépréciée actuelle* des exportations du tiers monde ? Que sa perte, et le gain des autres, ne se trouvent donc pas en deçà mais au-delà de cette somme ? Que cette valeur actuelle ne soit que de 25 milliards, cela n'empêche nullement que la spoliation provenant de l'échange inégal soit de 200 ou de 300 milliards. Tout dépend de combien nous considérons que la valeur actuelle est dépréciée.

Si nous supposons que les salaires interviennent pour 50 % dans ces exportations et que le taux de ces salaires est de 20 fois inférieur à celui des pays développés, une simple opération nous montrera que la différence entre cette valeur actuelle et la valeur d'équivalence (à salaires égaux) n'est pas de l'ordre de la dizaine mais de la centaine de milliards. Si 50 sacs de café s'échangent actuellement contre une voiture alors que, pour rémunérer les planteurs de café au même taux que les ouvriers de l'automobile il eût fallu échanger 50 sacs de café contre 10 voitures, la

perte des producteurs de café et le gain des autres ne sont pas inférieurs à la valeur de 50 sacs mais 9 fois supérieurs.

Par ailleurs, Bettelheim ne minimise nullement les méfaits de l'impérialisme en général et nous donne une longue analyse de ses actions et de leurs effets financiers, politiques et économiques. Comme, d'autre part, l'impérialisme n'est pas un mal gratuit et serait sans objet si le tort qu'il cause par le « *blocage* » des forces productives des pays dominés ne s'accompagnait pas d'un bénéfice, fût-ce moindre, des pays dominants, il faut croire que Bettelheim ne tient pas du tout ses effets économiques pour négligeables et ne les voit pas lui-même contenus dans ce pourcentage de 2,5 %. Il les voit donc en dehors des échanges. Ainsi il écrit : « ... *la pauvreté des pays pauvres et la richesse des pays riches, c'est-à-dire leur inégalité économique est* « *antérieure* » *à l'échange et à ce qu'on désigne par l'* « *inégalité* » *de celui-ci. Elle résulte de rapports mondiaux de domination et d'exploitation...* » (pp. 317-318 *supra*).

Bien ! Il reste seulement à expliquer comment peut s'exercer une domination et une exploitation entre pays sans échange et sans circulation de biens et de services, ou avec un échange « égal ». Bettelheim parle, par exemple, de l'exploitation à laquelle « *sont directement soumis les travailleurs des pays dominés par les monopoles et les trusts internationaux* », qui investissent sur place (p. 327 *supra*). Mais de deux choses l'une : ou bien le produit de cette exploitation est réinvesti sur place et alors cette exploitation ne diffère en rien de celle que ces travailleurs subissent par leurs capitalistes nationaux ; dans ce cas, elle n'intéresse pas mon étude, la nationalité ou l'origine des employeurs ne changeant rien aux rapports capitalistes. Ou il est rapatrié en totalité ou en partie aux pays d'origine des monopoles et des trusts. Dans ce cas on doit retrouver son produit dans le bilan des échanges. Le compter à part, comme le fait Bettelheim, constitue donc un double emploi pur et simple. *Car il n'existe aucune possibilité matérielle de transfert de valeur ou de plus-value, ou de capital, d'un pays à l'autre que sous forme d'un surplus de marchandises ou de services,* et toute opération d'ordre financier, si elle n'est pas un jeu d'écritures, n'est, en dernière analyse, qu'un reflet de ce. surplus ou un moyen pour y aboutir. Quant à la division internationale du travail et les spécialisations qu'elle engendre, elles conduisent par définition à l'élargissement des échanges et c'est dans et par les échanges que peut se mesurer leur avantage ou leur désavantage. Or, il se trouve que la balance commerciale des pays sous-développés, à l'encontre de celle des clients de l'Angleterre au XIXe siècle, est aujourd'hui, et dans l'ensemble, équilibrée ou passive.

Rechercher dans ces conditions les canaux multiples de « *drainage* » de valeur depuis les pays dominés vers les pays dominants ressemblerait fort à l'attitude de quelqu'un qui, voyant un joueur entrer dans un casino avec 1.000 francs en poche et en sortir, quelques heures plus tard, avec 1.000 francs, tâcherait de lui démontrer qu'il a quand même perdu de l'argent et irait chercher combien il a perdu ou gagné au baccara, combien à la roulette, combien de cagnotte lui fut comptée à l'un et à l'autre jeu, combien de fois il a changé de jetons, etc. Non ! Si ce joueur avait 1.000 francs à l'entrée et en a toujours 1.000 à la sortie, il n'a rien gagné et rien perdu, cela est sûr. A moins que... à moins que le billet de mille qu'il possède à la sortie ne soit pas le même que celui qu'il avait à l'entrée et que malgré leur identité nominale leur valeur ne soit pas égale.

De même, si tous les ans et à long terme les pays « *dominants* » reçoivent des pays « *dominés* » des marchandises pour 25 milliards et en expédient pour autant (à plus forte raison s'ils en expédient davantage), ils ne peuvent rien gagner, et on peut alors bien voir le tort que l'impérialisme cause à ses victimes, on ne voit pas du tout le bénéfice qu'il procure à ses auteurs. A moins que... à moins que les 25 milliards d'importation ne soient pas les mêmes que les 25 milliards d'exportation, autrement dit qu'il y ait échange de valeur réelle inégale.

Les flux économiques entre nations ne peuvent être véhiculés que par les marchandises et les services. Il est donc matériellement impossible qu'une nation en exploite une autre sans une inégalité quelconque dans l'échange de biens et de services, que cette inégalité affecte les volumes échangés et les sommes totales de valeur reconnue de ces volumes, ou qu'elle affecte les prix unitaires mêmes de ces biens et services. Dans le premier cas, nous avons un transfert apparent de capital contre des titres de propriété ; dans le second, un transfert occulte de valeur sans contrepartie. En d'autres termes, si la balance commerciale d'un pays est équilibrée ou déficitaire, ce pays ne peut être *exploité* par ses partenaires que si les prix unitaires sont en cause. Le reste, c'est le jeu d'écritures des banquiers et l'acrobatie du verbe des économistes[369].

L'effet de l'inégalité des salaires sur l'inégalité de la croissance

Ce qui précède ne signifie naturellement pas que le montant des transferts unilatéraux de plus-value par le mécanisme de l'échange inégal couvre toute la différence des niveaux de développement entre pays. Je n'ai jamais avancé pareille proposition. Si important que puisse être le

transfert de valeur engendré par l'échange inégal et même si nous tenons compte, non seulement de son impact ponctuel et momentané, mais aussi de son accumulation d'année en année, ce transfert ne semble pas suffisant pour expliquer toute la différence de niveau de vie et de développement qui existe à l'heure actuelle entre les grands pays industriels d'une part et les pays sous-développés d'autre part. Pour l'expliquer, il faut recourir au mouvement des capitaux et à la division internationale du travail.

Il y a effectivement au sein de ces deux facteurs des forces qui bloquent le développement du tiers monde. Mais il se trouve que la même cause, notamment la disparité des salaires, qui engendre l'échange inégal, et par là, indirectement, une certaine inégalité de développement par la ponction d'une partie du surplus disponible à l'accumulation, engendre aussi, directement et indépendamment de cette ponction, le développement inégal lui-même dans son ensemble, en déclenchant le mécanisme de ces forces de blocage contenues dans le mouvement des capitaux et dans la division internationale du travail.

1. - Le mouvement des capitaux

Le problème primordial du capitalisme n'étant pas de produire mais de vendre, les capitaux se portent vers les pays et les régions à vastes débouchés et à marchés en expansion, donc à haut niveau de vie des habitants, plutôt que vers les pays et régions à faible coût de production. Ils se portent donc vers les pays à hauts salaires et délaissent les pays à bas salaires. Ceci vaut, non seulement pour l'afflux de capitaux étrangers, mais aussi pour le peu de surplus qui se forme localement. Celui-ci faute de pouvoir trouver sur place des opportunités intéressantes d'investissement, à cause de l'exiguïté du marché, conséquence des bas salaires, ou bien est dilapidé en consommations somptuaires, ou est expatrié et placé à l'étranger provoquant ainsi des mouvements de capitaux qu'on a appelés « pervers » parce qu'ils se dirigent depuis les pays de pénurie vers les pays d'abondance.

2. - La division internationale du travail

S'il existe des spécialisations avantageuses et d'autres qui ne le sont pas, sur une base structurelle et à long terme, et non pas pour des raisons conjoncturelles, tenant aux phénomènes passagers des fluctuations de la demande et des prix, ou à une sorte de « *dynamisme* » technologique vague et mal défini, nous ne disposons, pour les distinguer, que de deux critères seulement : la composition organique du capital et la composition

organique du travail, c'est-à-dire d'une part la proportion du capital au travail et d'autre part la proportion du travail qualifié au travail non qualifié, qu'une branche est techniquement capable d'absorber dans le présent et à l'avenir.

La quantité de travail dont une société dispose étant physiquement donnée, il n'existe que deux moyens pour augmenter le volume de sa production et partant le niveau de sa consommation et de son bien-être matériel : a) augmenter la quantité et améliorer la qualité des outils mis à la disposition de chaque paire de bras, b) augmenter le temps économique du travail par rapport à son temps physique, c'est-à-dire augmenter la qualité du travail par rapport à sa quantité. Le premier rapport est exprimé par ce que Marx appelle la composition organique du capital, le second par ce que, dans cet ouvrage, j'ai proposé d'appeler la composition organique du travail.

Mais toutes les branches n'ont pas la même capacité d'absorption de capital par tête d'ouvrier ni la même capacité d'emploi de travail de haute qualification par homme employé. La plus moderne des usines textiles utilise moins de capital et moins de techniciens par rapport au total de ses effectifs que la plus arriérée des usines chimiques.

Or, toutes autres choses étant égales, l'investisseur privé, mû par la seule recherche de la maximisation du profit, choisit dans chaque pays les branches qui absorbent la plus grande proportion du facteur qui est relativement le moins cher. Il choisit aussi, à l'intérieur de chaque branche et pour autant que cela est possible, les techniques qui comportent la plus grande utilisation de ce facteur. Dans les pays à bas salaires, il choisira donc les branches et les techniques ayant la plus basse composition organique du capital. Mais il choisira aussi celles qui comportent la plus basse composition organique du travail, car plus bas est le taux général des salaires, plus ouvert est l'éventail des rémunérations, de sorte qu'à la limite les bas salaires ne concernent que les basses qualifications, les autres étant payés à peu près au même taux dans le monde entier.

Ainsi les manœuvres bon marché chassent les machines et les ingénieurs des pays sous-développés, alors que les machines et les ingénieurs remplacent les manœuvres chers dans les pays développés. Cette substitution des facteurs opérée par les seules forces du marché constitue l'élément le plus virulent de blocage du développement chez les premiers, d'accélération de la croissance chez les seconds. Sa combinaison avec le mouvement des capitaux et les termes de l'échange assure la reproduction élargie des rapports de production mondiaux d'exploitation.

Les salariés des pays développés sont-ils plus exploités que ceux des pays sous-développés ? Le « paradoxe » de Bettelheim

Le raisonnement de Charles Bettelheim se déroule à peu près de la manière suivante. On appelle exploitation l'appropriation de la plus-value. La plus-value étant la différence entre le temps de travail fourni par l'ouvrier et le temps de travail nécessaire à produire les biens qu'il consomme, le degré d'exploitation n'est autre chose que le taux de plus-value, c'est-à-dire le rapport entre le temps de travail total et le temps de travail « *nécessaire* ». Or, le temps de travail total est le même partout, que le pays considéré soit développé ou non. La journée de huit heures est le seul progrès humain qui soit pratiquement universel. Donc, si différence d'exploitation il y a, elle ne peut consister qu'en une différence du temps « *nécessaire* ».

Mais le temps *nécessaire* est plus long dans les pays sous-développés, et ce, non seulement pour produire une unité d'un quelconque bien de consommation ouvrière, mais même pour produire l'assortiment complet de ces biens, malgré que le quantum consommé par l'ouvrier des pays avancés soit considérablement supérieur à celui qui est consommé par l'ouvrier des pays pauvres. Réduisons tous les biens de consommation ouvrière de part et d'autre à un seul, par exemple, la farine. L'ouvrier américain consommerait alors vingt kilos de farine par jour, alors que l'ouvrier d'un pays africain n'en consommerait qu'un kilo. Mais dans les conditions de basse productivité qui sont celles du pays africain, il faut plus de temps pour produire un kilo qu'il n'en faut aux Etats-Unis pour en produire vingt. Par conséquent, le taux de plus-value est plus bas et l'ouvrier du pays sous-développé considéré est moins exploité que son homologue des Etats-Unis.

Avant d'entrer dans la réfutation de cet argument, examinons ses conséquences :

1) Le temps *nécessaire* est plus long dans les pays sous-développés. Soit. Mais alors, dans les conditions exposées, rien n'empêche qu'il soit même plus long que le temps de travail total, puisque nous avons admis — c'est la réalité — que ce dernier est *institutionnellement* limité à huit heures. En effet, dans le secteur traditionnel, qui fournit les subsistances ouvrières, le travailleur a un niveau de vie encore plus bas que celui de l'ouvrier du secteur d'exportation. Donc, si le dernier se contente d'un kilo de farine par jour, le premier doit se contenter de moins, tout en travaillant, lui aussi, ses huit heures, ou même davantage, étant donné que la législation du travail ne lui est pas toujours applicable. Cela

ferait que la valeur du kilo de farine ne représenterait pas moins mais plus de huit heures, de sorte que l'ouvrier du secteur d'exportation qui touche un kilo de farine par journée de huit heures, non seulement ne procurerait aucune plus-value à son employeur, non seulement ne serait pas exploité, mais exploiterait son employeur ! Conséquence inattendue mais inéluctable.

2) Mais faisons grâce de cette conséquence extrême, si nécessaire soit-elle dans la ligne du raisonnement considéré. Admettons que la plus-value tirée des travailleurs des pays sous-développés demeure positive, quoique son taux soit moindre que celui de la plus-value tirée des travailleurs des pays développés. L'hypothèse fondamentale de *L'Echange inégal*, c'est la tendance à la péréquation du taux de profit mondial. Cette hypothèse, on l'admet ou on ne l'admet pas. Si on ne l'admet pas, tout est dit et on n'a pas besoin d'aller plus loin. Mais si on l'admet et l'on reste par ailleurs convaincu que le taux de plus-value est dans les pays sous-développés moindre que dans les autres, il faut être logique et admettre aussi que cette péréquation ne pourra se faire que par un transfert de plus-value depuis les seconds vers les premiers. Ce transfert ne peut être véhiculé que par les prix. Ce serait donc les pays sous-développés qui *exploiteraient* par les prix les pays développés. Comme d'autre part les échanges mondiaux des biens et des services s'équilibrent généralement à ces mêmes prix, et que, par conséquent, il ne peut y avoir aucun autre transfert en sens inverse qui compense le premier, il faudrait bien admettre, dans ces conditions, qu'il v a un enrichissement net des pays sous-développés au détriment des pays développés, conclusion qui, soit dit en passant, ne serait pas de nature à déplaire à certains théoriciens néo-classiques.

3) Supposons maintenant que dans tel pays sous-développé, les biens de consommation ouvrière, ou leur majeure partie, soient importés des pays développés. Tel est bien le cas dans certaines régions côtières, comme par exemple la région de Kinshasa au Congo, où les transports sont plus faciles avec les pays d'outre-mer qu'avec l'intérieur du pays. Alors, toujours selon ce raisonnement, un ouvrier d'une mine de l'intérieur du Congo, qui se nourrit de manioc et de patates douces serait moins exploité que son compatriote, ouvrier d'usine à Kinshasa qui touche un salaire supérieur et qui mange la farine de blé et les bonnes pommes de terre importées, puisqu'il faut plusieurs heures pour produire ce manioc et ces patates douces à l'intérieur du Congo, quelques minutes seulement pour produire cette farine aux Etats-Unis ou ces pommes de terre en Belgique, d'où ces aliments sont importés au Congo. On doit même aller plus loin. Au gré des arrivages à Kinshasa de vivres de différentes origines, le même

ouvrier, travaillant dans la même usine, et touchant le même salaire, sera moins exploité, les jours où il ne trouve sur le marché que le vilain manioc venant de l'intérieur du Congo et plus exploité le jour où il a la chance de trouver la belle farine venant des Etats-Unis. Encore une conséquence nécessaire de ce « paradoxe ».

Pourtant le raisonnement basé sur le rapport entre le temps nécessaire et le temps total semblait irréprochable et l'on ne peut nier que la productivité dans les pays sous-développés soit si basse qu'il doive exister des cas où le temps nécessaire pour produire le panier des biens de l'ouvrier soit effectivement plus long que celui qu'il faut pour produire le panier de l'ouvrier des pays développés, même si ce second panier est dix ou vingt fois plus grand que le premier. Comment a-t-on pu tirer des conséquences aussi extravagantes d'un raisonnement apparemment correct ? Où gît l'erreur ?

L'erreur consiste à calculer le temps *nécessaire* de l'ouvrier sur la base de la valeur *individuelle* au lieu de la valeur *sociale* des biens de sa subsistance. Si pour produire un kilo de farine, de haricots ou de pommes de terre, il faut huit heures en Afrique et vingt minutes en Europe ou aux Etats-Unis, la valeur de ces biens n'est pas vingt-quatre fois plus élevée là qu'ici (alors que le prix est le même ou qu'il est même moindre là qu'ici, et que la qualité est la même ou qu'elle est même inférieure là qu'ici). Le temps nécessaire de l'ouvrier n'est pas déterminé par la valeur *individuelle* des biens de sa subsistance dans telle entreprise ou dans telle localité, mais par leur valeur *sociale dans l'ensemble du système considéré.*

Dans le cadre de l'économie mondiale, la seule valeur qui entre en ligne de compte pour mesurer le temps *nécessaire*, c'est la valeur *sociale* (mondiale) et non pas la valeur *individuelle* (nationale) des biens représentés par le salaire. Si l'ouvrier africain ne touche que l'équivalent d'un kilo de farine alors que l'ouvrier américain en touche l'équivalent de vingt, le taux de plus-value et par conséquent le taux d'exploitation du premier est plusieurs fois supérieur au taux d'exploitation du second, quel que soit l'écart de productivité dans les branches produisant la farine ou les autres biens de subsistance entre les différents pays[370].

Les implications politiques

Je voudrais enfin répondre à un autre reproche de Charles Bettelheim : ma théorie serait politiquement dangereuse.

Le 20 septembre 1882, Engels écrivait à Kautsky : « *...vous me*

demandez ce que les travailleurs anglais pensent de la politique coloniale. Eh bien, tout juste ce qu'ils pensent de la politique en général ; c'est tout juste ce que les bourgeois en pensent. Ici, il n'y a pas, vous le savez, de parti ouvrier, il n'y a que des conservateurs et des radicaux libéraux, et les ouvriers mangent allègrement leur part *de ce que rapporte le monopole de l'Angleterre sur le marché mondial et dans le domaine colonial.* » (Souligné par moi, A.E.).

En août 1907, Lénine écrivait de son côté : « *Marx a cité à maintes reprises une maxime de Sismondi fort significative. Dans l'antiquité, disait cette maxime, les prolétaires vivaient aux frais de la société. La société moderne, elle, vit aux frais des prolétaires... Seule la classe des prolétaires qui pourvoit aux besoins de toute la société peut réaliser la révolution sociale. Or, la politique coloniale menée sur une grande échelle a conduit en partie le prolétaire européen à une situation telle, que ce n'est pas de son travail que vit la société tout entière, mais du travail d'indigènes coloniaux pratiquement réduits à l'esclavage. La bourgeoisie anglaise, par exemple, tire plus de profits de dizaines et de centaines de millions d'habitants de l'Inde et de ses autres colonies que des ouvriers anglais. Dans ces conditions se créent les bases matérielles, économiques de la contagion du prolétariat de tel ou tel pays par le chauvinisme colonial. Cela peut n'être, bien entendu, qu'un phénomène passager, mais il n'en est pas moins nécessaire de prendre conscience du mal, d'en comprendre les causes, afin d'être en mesure de regrouper le prolétariat de tous les pays pour lutter contre ce genre d'opportunisme. Et cette lutte mènera inévitablement à la victoire, car les nations « privilégiées » constituent une fraction de plus en plus restreinte des nations capitalistes.*[371] »

Ce qui est caractéristique dans ce passage, c'est que Lénine ne voyait pas la victoire dans la dissipation des « illusions » des ouvriers des nations privilégiées elles-mêmes, mais dans le fait que ces nations n'étaient qu'une minorité. En d'autre termes, il ne disait pas que la révolution se fera quand même dans l'Angleterre opportuniste, mais qu'elle se fera *sans* l'Angleterre.

Bettelheim conteste cette interprétation. (p. 18 de la Préface). Pour ce faire, il s'accroche à la phrase, « *regrouper le prolétariat de tous les pays* », qui est en effet ambiguë dans le texte de Lénine. Selon Bettelheim, cela signifie que Lénine avait la même confiance dans le potentiel révolutionnaire du prolétariat des « *nations privilégiées* » que dans celui des autres. Si c'est cela le sens de cette phrase alors la conclusion de Lénine, à savoir que la certitude de la victoire repose sur le fait que les « *nations privilégiées* » constituent une minorité, serait contradictoire et

absurde.

Mais il v a mieux. Nous avons le texte de 1923, écrit après que Lénine eût une expérience personnelle de cet état de choses ; en tant que chef, depuis six ans déjà, du premier Etat ouvrier, qui se trouvait être aussi un pays sous-développé, aux prises avec les nations privilégiées : « [...] *saurons-nous tenir... jusqu'au jour où les pays capitalistes d'Europe occidentale auront achevé leur développement vers le socialisme ? Mais ils ne l'achèvent pas comme nous le pensions auparavant. Ils l'achèvent non par une « maturation » du socialisme chez eux, mais au prix de l'exploitation de certains Etats par d'autres...* » Et après avoir évalué les forces en présence, sans un seul mot d'espoir, le plus faible soit-il, au sujet d'une contribution quelconque du prolétariat des pays riches du côté de la révolution, Lénine conclut que le salut de l'Etat ouvrier réside dans la possibilité de « *subsister jusqu'au prochain conflit militaire entre l'Occident impérialiste contre-révolutionnaire et l'Orient révolutionnaire et nationaliste, entre les Etats les plus civilisés du monde et les pays arriérés comme ceux de l'Orient, et qui forment cependant la majorité* [...][372] »

Ici, il n'y a plus aucune ambiguïté. Ce n'est même plus la révolution intérieure dans les pays arriérés qui donnera la solution, mais leur « *conflit militaire* » avec « *l'Occident*[373] ». Ce n'est plus « *sans » « l'Angleterre* » que se fera la révolution mais *contre « l'Angleterre »*.

Je conçois aisément qu'il est plus déchirant d'adopter aujourd'hui pareille thèse alors que l'« Angleterre » c'est *tous* les pays industrialisés, qu'en 1907 ou qu'en 1923, où l'« Angleterre » ce n'était que quelques pays seulement. Mais les « Angleterre » n'en demeurent pas moins une minorité. Alors, danger pour danger, prenons garde à celui-ci : à force de concentrer notre ardeur révolutionnaire à l'*intérieur* de cette minorité, nous risquons, dans la tempête de demain, de nous trouver *du côté* de la minorité. Ce ne sera pas la première fois dans l'histoire que Rome ne tombe pas sous les coups des Romains mais sous ceux des « *barbares* ».

Publications de référence

(Les ouvrages précédés d'une * constituent une bibliographie sélective de consultation).

Ferhat ABBAS. — *Guerre et révolution d'Algérie*, Tome 1 : *La nuit coloniale*, René Julliard, Paris 1962.

*Albert AFTALION. — *L'Equilibre dans les relations économiques internationales*, Paris 1937.

Adam ANDERSON. — *An Historical and Chronological Deduction of the Origin of Commerce continued to the Present Time*, Londres 1787-1789, 4 vol.

James ANDERSON. — *An Inquiry into the Nature of the Corn Laws, with a View to the Corn Bill proposed for Scotland*, 1777.

*James W. ANGELL, Ph. D. — *Theory of International Prices*, Havard 1926.

Erich APEL, Günther MITTAG. — *Oekonomische Gesetze und neues ökonomisches System*, Berlin 1964.

*M.K. ATTALAH. — *The Long-Term Movement of the Terms of Trade between Agricultural and Industrial Products, Rotterdam*, Netherlands Economic Institute, 1958.

*Henry G. AUBREY. — *United States Imports & World Trade, Oxford*, Clarendon Press, 1957.

Ch. d'AVENANT. — *An Essay upon Ways and Means of supplying the War*, 2e éd., Londres 1695.

— *Essay on the East India Trade*, Londres 1697.

— *An Essay on the probable Methods of making a People Gainers in the Balance of Trade*, Londres 1699.

E. BAINES. — *History of the Cotton Manufacture*, Londres 1835.

*Paul A. BARAN. — « The Political Economy of Growth », New York, *Monthly Review Press*, 1957.

*C.F. BASTABLE. — *The Theory of International Trade with some of its Applications to Economie Policy*, Londres, Macmillan & Co Ltd, 1887.

* — « On some disputed Points in the Theory of International Trade », *Economic Journal*, June 1901.

*Otto BAUER. — *Die Nationalitätenfrage und die Sozialdemokratie*, Vienne 1924 (1re éd. 1907).
Paul Leroy BEAULIEU. — *Traité Théorique et Pratique d'Economie Politique*, Paris 1896.
George BENNETT. — *The Concept of Empire. Burke to Attlee, 1774-1947.* Adam and Charles Black, Londres 1962 (1re éd. 1953).
Edouard BERNSTEIN. — *Les Prémisses du Socialisme et les tâches de la Socialdémocratie*, 1899-1902.
Charles BETTELHEIM. — « Variations du Taux de Profit et Accroissement de la Productivité du Travail >, in *Economie Appliquée*, oct. 1959.
* — « Echange International et Développement Régional », *Problèmes de Planification*, N° 2.
— *Problèmes théoriques et pratiques de la planification*, P.U.F. Paris 1951, François Maspero, 1966.
— *Studies in the Theory of Planning*, Asia Publishing House, Bombay 1959.
*B.I.T. — « Le Coût de la Main-d'Œuvre en tant que Facteur du Commerce International », in *Revue Internationale du Travail*, Vol. LXXXIX, N° 5, mai 1964, Genève.
Maurice BLOCK. — *Les Progrès de la Science Economique*, 2e éd., Paris 1897. Jean BODIN. — *Abrégé de la République.*
— *La Response de J. Bodin au Paradoxe de Malestroit.*
Böhm BAWERK. — *Histoire critique des théories de l'intérêt du Capital*, Giard, Paris 1903.
Pierre BOISGUILLEBERT. — *Dissertation sur la Nature des Richesses.*
Ladislas von BORTKIEWICZ. — « Zur Berichtigung der grundlegenden theoretischen Konstruktion von Marx im 3. Band des Kapitals », in *Jahrbücher für Nationalökonomie und Statistik*, 1907.
Giovanni BOTERO. — *Raison et Gouvernement d'Etat*, Paris 1599.
Nicolas BOUKHARINE. — *L'Economie Mondiale et l'Impérialisme* (1917), Ed. Soc., Paris 1928.
Arthur L. BOWLEY M.A.F.S.S. — *Wages in the United Kingdom in the Nineteenth Century*, Londres 1900.
*Thomas BRASSEY, M.P. — *Foreign Work and English Wages considered with Reference to the Depression of Trade*, Londres 1879.
*Rudolf BRAUER. — « Zur Frage des Volkswirtschaftlichen Nutzeffekts des Aussenhandels », in *Wirtschaftswissenschaft*, avril-mai 1958, N° 3.
Eugène BURET. — *De la Misère des classes laborieuses en Angleterre et en France*, 2 vol., Paris 1840.

*Maurice BYÉ. — *Relations Economiques Internationales*, Dalloz, Paris 1959. * — *Cours de Relations Econ. Internat. à la Faculté de Droit de Paris*, 1953-1954.
*A.K. CAIRNCROSS. — *Factors in Economic Development*, Allen and Unwin, Londres 1963, (1re éd. 1962).
* — *Home and Foreign Investment. 1870-1913*, Cambridge 1953.
* — « International Trade and Economic Development », in *Kyklos*, Berne, oct.- déc. 1960.
*J.E. CAIRNES M.A. — *Essays in Political Economy Theoretical and applied*, Mac. millan, Londres 1873.
* — *Some Leading Principles of Political Economy*, Macmillan, Londres 1874.
*T.N. CARVER. — *Some Theoretical Possibilities of a Protective Tariff*, Publications of the American Economic Association, 3rd series, N° 1, 1902.
Gustav CASSEL. — *Theoretische Sozialökonomie*, Wintersche Verlagsbuchhandlung, Leipzig, 1918.
— *Nature and Necessity of Interest*, New York 1957.
*Viliam CERNIAVSKY. — « Problèmes d'Efficacité Economique du Commerce Extérieur », *Czechoslovak Economic Papers*, 1959.
* — « Fragen der volkswitschaftlichen Rentabilitat des Aussenhandels », *Wirtschaftswissenschaft*, mai-juin 1957, N° 4.
A.E. CHERBULIEZ. — *Richesse ou pauvreté*, Genève 1840, Paris 1841.
— *Précis de la science économique et de ses principales applications*, Paris 1862.
Michel CHEVALIER. — *Examen du système commercial connu sous le nom de « protecteur »*, Paris 1852.
— *Lettres sur l'Amérique du Nord.*
Josiah CHILD. — *A New Discourse of Trade*, 2nd éd. 1694.
Colin CLARK M.A. — *The Conditions of economic progress*, Macmillan & Co., Ltd, 1960 (1re éd. 1940).
* — *The Economics of 1960*, Macmillan, Londres 1942.
Etienne de CONDILLAC. — *Le Commerce et le Gouvernement*, 1776.
*Conférence Afroasiatique d'Alger, février 1965.
Idris Cox. — « Ils se condamnent Eux-mêmes », *La Vie Internationale*, Moscou, févr. 1963.
*Henri DENIS. — « L'Evolution Séculaire des Termes de l'Echange entre l'Europe Industrielle et les Régions sous-développées ». *Cahiers de l'I.S.E.A.*, série P, N° 7.
— « Le Rôle des « débouchés préalables » dans la Croissance

Economique de l'Europe Occidentale et des Etats-Unis d'Amérique », *I.S.E.A.* n° 113, mai 1961.
— *Valeur et Capitalisme*, Paris 1957.
G. DESTANNE DE BERNIS. — « Industries Industrialisantes », *Economie Appliquée.* T. XIX, 1966.
Maurice DOBB.M.A. — *An Essay on Economie Theory and Socialism*, Routledge et Paul Kegan, Londres 1961 (1re éd. 1960).
— *Political Economy and Capitalism*, Londres 1946, (1re éd. 1937).
Arthur DOBBS. — *An Essay on the Trade and Improvement of Ireland*, 1729.
P. DUTT. — *Crisis of Britain and the British Empire*, Lawrence et Wishart, Londres 1953.
* F.Y. EDGEWORTH. — « Disputed Points in the Theory of International Trade », *Economic Journal*, déc. 1901.
* — « Three Articles upon the Theory of International Values », *Economie Jour. nal*, 1894.
*M. ELLSWORTH. — « The Terms of Trade between Primary Producing and Industrial Countries », *Interamerican economic affairs*, Vol. X, 1956.
F. ENGELS. — *Lettre à Marx*, 7 octobre 1858.
*H. FEIS. — *Europe the World's Banker 1870-1914*, Yale Univers. Press, 1930.
Véron DE FORBONNAIS. — *Eléments du commerce*, 2 vol. Ed. 1754.
*S.H. FRANKEL. — *Capital Investment in Africa*, Oxford Un. Press, 1938.
* — *Some Conceptual Aspects of International Economic Development of U.D. Territories*, Princeton 1952.
* — The Economic Impact on U.D. Societies, Oxford 1953.
*Elias GANNAGÉ. — *Economie du Développement*, P.U.F., Paris 1962.
G. GARNIER. — *Histoire de la Monnaie depuis les temps de la plus haute antiquité*, Paris 1819.
Silvio GESELL. — *L'Ordre économique naturel*, Paris 1948.
Charles GIDE. — *Principes d'économie politique*, 14e éd., 1913.
*Frank D. GRAHAM. — « Some Aspects of Protection further Considered », *Quarterly Journal of Economics*, fév. 1923.
* — « The Theory of International Values reexamined », *Quarterly Journal of Economies*, nov. 1923.
* — *The Theory of International Values*, Princeton, Univ. Press, 1948.
Henryk GROSSMANN. — *Das Akkumulations-und Zusammenbruchgesets des kapitalistischen Systems*, Leipzig 1929.

Robert GUIHENEUF. — *Le Problème de la thèse marxiste de la valeur*, Paris 1952.
*Gottfried HABERLER. — *The Theory of International Trade*, Londres 1936.
* — « Some Factors affecting the Future of International Trade and International Economie Policy », *Selected Readings in the Theory of International Trade*, G. Allen et Unwin Ltd, Londres 1961 (1re éd. 1950).
* — *International Trade and Economic Development*, 3 lectures, National Bank of Egypt, Cairo 1959.
*Eli F. HECKSCHER. — *The Effect of Foreign Trade on the Distribution of Income*, Ekonomisk Tidskrift 1919.
J.R. HICKS. — *The Social Framework*, Clarendon Press, Oxford 1943 (1re éd. 1942).
* Albert O. HIRSCHMAN. — *National Power and the Structure of Foreign Trade*, Los Angeles, Berkeley, 1945.
* — *The Strategy of Economic Development*, Yale Un. Press, 1963, (1re éd. 1958).
D. HUME. — *Lettre à J. Oswald*, 1-11-1750. — *Of Money, of the Balance of Trade, and of Commerce*, 1752.
Emile JAMES. — *Problèmes monétaires d'aujourd'hui*, Paris 1963.
Andrew JARRANTON. — *England's Inprovment by Sea and Land*, 1677.
William Stanley JEVONS. — *Theory of Political Economy*, Macmillan, Londres 1879, (1re éd. 1871).
*J.M. KEYNES. — « Return of Estimated Value of Foreign Trade of the U.K. at Prices of 1900 », *Economic Journal*, n° 22, 1912.
* — « The German Transfer Problem », *Economic Journal*, Vol. XXXIX, March 1929.
— *Théorie générale de l'emploi de l'intérêt et de la monnaie*, Payot, Paris 1959.
*Ch. KINDLEBERGER. — *The Terms of Trade*, London 1956.
* — *Foreign Trade and the National Economy*, Yale 1962.
Günther KOHLMEY, — *Karl Marx Theorie von den Internationalen Werten*, Institut des Sciences Economiques, Berlin 1961.
— und Autorenkollektiv. — « *Nationale Produktivität, Dynamische Produktionen, Internationale Arbeitsteilung*, Berlin 1965.
*Guy DE LACHARRIÈRE. — *Commerce extérieur et sous-développement*, P.U.F., Paris 1964.
Barthélémy DE LAFFEMAS. — *Les trésors et richesses pour mettre*

l'Etat en splendeur, Paris 1598.
— *La liberté du transport de l'or et de l'argent*, Paris 1602.
Robert LAFONT. — *La Révolution Régionaliste*, Paris 1967.
*L. LAVALLEE. — « Economie Socialiste Mondiale et Division Internationale du Travail Socialiste », *Economie et Politique*, janvier 1963.
J. LAW. — *Considérations sur le numéraire et le commerce.*
LÉNINE. — *Impérialisme.*
C.E.C. LESLIE. — « Le Connu et l'Inconnu dans le Monde Economique », Fort*nightly Review*, 1879.
John M. LETICHE. — *Balance of Payments and Economie Growth*, Harpers et Bro Publ., New York 1959.
LE TROSNE. — *De l'Intérêt Social*, Paris 1777.
*W.A. LEWIS. — « Economic Development with Unlimited Supplies of Labour », *The Manchester School of Ec. and Social Studies*, mai 1954.
— *Theory of Economic Growth*, Londres 1963 (1re éd. 1955).
*Staffan Burenstam LINDER. — *An Essay on Trade and Transformation*, Stockholm 1961.
*Fr. LIST. — *Système National d'Economie Politique*, Paris 1851.
*Achille LORIA. — « Notes on the Theory of International Trade », *Economie Journal*, march 1901.
J.R. Mac CULLOCH. — *The Principles of Political Economy*, Londres 1843.
David MACPHERSON. — *Annals of Commerce, Manufactures, Fisheries, and Navigation... containing the Commercial Transactions of the British Empire and other Countries*, Londres 1805.
Thomas Robert MALTHUS. — *An Essay on the Principle of Population*, Londres 1872, (1re éd. 1798).
— *Principles of Political Economy*, Londres 1836 (1re éd. 1820).
MAMADOU DIA. — *Nations Africaines et Solidarité Mondiale*, P.U.F., Paris 1963.
Bernard MANDEVILLE. — *The Fable of the Bees*, 1705.
J.C.E. von MANGOLDT. — *Grundriss der Volkwirtschaftslehre*, 1863.
*Michaïl MANOILESCO. — *The Theory of Protection and International Trade*, Londres 1931.
*A. MARSHALL. — *Money, Credit and Commerce*, Londres 1923.
* *Memorandum on the Fiscal Policy of International Trade*, H.M.S.O. 1908.
* — *Industry and Trade*, Londres 1919.
* — *Some Aspects of Competition*, 1890.

* — *The Pure Theory of Foreign Trade*. Londres 1949.
Karl MARX. — *Valeur, prix et profit.*
— *Histoire des Doctrines Economiques,* Ed. Costes.
— *Manuscrits.*
— *Misère de la Philosophie.*
* — *Le Capital.*
MARX-ENGELS. — *Textes sur le Colonialisme,* Ed. en langues Etr. Moscou.
Gerald M. MEIER. — « The Problem of Limited Economic Development », in *The Economics of Underdevelopment,* Oxford Univ. Press, (India Branch) 1958.
— « Long-Period Determinants of Britain's Terms of Trade 1880-1913 », *Review of Econ. and Statistics,* 1952-1953.
J. François MELON. — *Essai Politique sur le Commerce,* 1734.
Carl MENGER. — *Grundsätze der Volkswirtschaftslehre,* 1871.
Joseph MERVART. — « The Significance of the Operation of the Law of Value on the World Socialist Market », *Czechoslovak Economic Papers,* 1959.
— « Problèmes Théoriques de la Formation des Prix dans le Commerce entre Pays Socialistes », *Etudes Economiques,* n° 139, 1962.
*Lloyd A. METZLER. — « The Transfer Problem reconsidered », *Journal of Political Economy,* juin 1942.
* — *The Theory of International Trade,* Philadelphia 1948.
*F.V. MEYER. — *The Terms of Trade,* Scandinavian Univ. Books, Munksgaard, Copenhague 1962.
*Michael MICHAELY. — *Concentration in International Trade,* North-Holland Publishing Co., Amsterdam 1962.
James MILL. — *Elements of Political Economy,* Paris 1823 (Trad. J.T. Parisot).
*J. St. MILL. — *Principles of Political Economy,* Londres 1909. * — *Essays in some Unsettled Questions of Political Economy,* Londres 1948.
G. DE MOLINARI. — *Etudes Economiques,* 1846.
Antoine de MONTCHRETIEN. — *Traicté d'l'Oeconomie Politique, 1615.*
*Michel MORET. — *L'Echange international,* Marc Rivière, Paris 1957.
Robert MOSSE. — « Le Collectivisme Autoritaire et Nationaliste en Matières d'Echanges Internationaux », *R. Hist. Econ. et Sociale,* 1950.
*P. MOUSSA. — *Les nations prolétaires,* P.U.F., Paris 1959.
Thomas MUN. — *A Discourse of Trade,* 1609.
*Gunnar MYRDAL. — *Development and Underdevelopment,* Nat. Bank

of Egypt., Cairo, 1956.
* — *Economic Theory and Underdeveloped Regions,* Londres 1963 (1re éd. 1957).
* — *Une économie internationale,* P.U.F. Paris 1958.
G. di NARDI. — « Action Régionale dans le Cadre du Dévelopment Economique Général », in *Economie Appliquée,* T. XIX, 1966.
* Nations Unies. — *Relative Prices of Exports and Imports of U. Dev. Countries,* 1949.
* — *The Development of Latin America and its Principle Problems,* 1950.
* — *Instability in Export Markets of Underdeveloped Countries,* 1952-1953.
Jacques NECKER. — *Sur la législation et le commerce des grains,* Lausanne 1784.
J. Shield NICHOLSON. — *Principles of Political Economy,* vol. II, Londres 1897.
*Bertrant NOGARO. — *Le rôle de la monnaie dans le commerce international.* Thèse pour le Doctorat à la Fac. de Droit, 1904.
*Ragnar NURKSE. — *Petterns of Trade & Development,* Basil Blackwell, Oxford 1962 (1re éd. 1953).
*Bertil OHLIN. — « Transfer Difficulties Real and Imagined », in *Economie Journal,* Vol. XXXIX, juin 1929.
* — *Inter-Regional and International Trade,* Harvard Univ. Cambridge 1957 (1re éd. 1933).
Vilfredo PARETO. — *Cours d'économie politique,* 1897. — *Manuale di Economia Politica,* 1906, Trad. franç. 1909.
*Fr. PERROUX. — « La Monnaie et le Commerce Extérieur après la Guerre », in *Echanges Internationaux,* 1945.
— *L'Economie des Jeunes Nations,* Paris, P.U.F., 1962.
— « Intégration Economique », *Economie Appliquée,* T. XIX, 1966.
A.C. PIGOU. — *Collection des grands économistes,* par G.H. Bousquet, Paris 1958.
Melentije POPOVIC. — *Ueber die wirtschaftlichen Beziehungen zwischen sozialistischen Staaten,* Mainz 1950.
*Raul PREBISCH. — *The Economic Development of Latin America and its Principal Problems,* New York 1950.
François QUESNAY. — *Œuvres,* I.N.E.D., Paris 1958.
*David RICARDO. — *The High Price of Bullion,* Londres 1811.
— *An Essay on the Influence of a Low Price of Corn on the Profits of Stock,* Londres 1815.

* — *Principles of Political Economy and Taxation*, 3e éd., Londres 1821.
Carl RODBERTUS-JACETZOW. — *Le Capital*, 1885, écrit en 1852. Trad. E. Chatelain 1904.
*P.N. ROSENSTEIN-RODAN. — « Problems of Industrialization of Eastern and South-Eastern Europe », *Economic Journal*, juin-sept. 1943.
Rohald ROBINSON and John GALLACHER, with Alice DENNY. — *Africa and the Victorians. The Official Mind of Imperialism*, Macmillan & Co., Ltd, Londres 1963.
Jacques RUEFF. — *L'Age de l'Inflation*, Payot, Paris 1963.
Paul A. SAMUELSON. — *Disparity in Postwar Exchange Rates in Foreign Economic Policy for the U.S.*, 1948.
*Paul A. SAMUELSON. — « The Gains from International Trade », *Canadian Journal of Economics and Political Science*, mai 1939.
J.B. SAY. — *Traité d'économie politique*, 1803.
Tibor de SCITOVSZKY. — « Reconsideration of the Theory of Tariffs », *The Review of Economic Studies*, summer 1942.
Nassau SENIOR. — *Three Lectures on the Cost of obtaining Money*, Londres 1830.
Henry SIDGWICK. — *The Principles of Political Economy*, Macmillan & Co., Londres 1883.
*H.W. SINGER. — « The Distribution of Gains between Investing and Borrowing Countries », *American Economic Review*, Vol. XL.
Sismonde de SISMONDI. — *De la richesse commerciale*, Genève 1803.
— *Nouveaux principes d'économie politique*, 2 vol., Paris 1819.
Adam SMITH. — *An inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*, 4 vol. Edingburgh 1814.
Fritz STERNBERG. — *Le conflit du siècle*, Paris 1956.
H. Friedrich von STORCH. — *Cours d'économie politique*, St. Petersbourg 1815.
John STRACHEY. — *End of Empire*, Victor Gollancz, Londres 1961, 1re éd. 1959.
S.G. STRUMILIN. — *Conférence sur l'efficacité économique des investissements*, Moscou, juin 1958.
P.M. SWEEZY. — « The Theory of Capitalist Development », *Monthly Review Press*, New York 1956, (1re éd. 1942).
*Frank William TAUSSIC. — « Wages and Prices in Relation to International Trade », *The Quarterly Journal of Economics*, août 1906.
* — *Some Aspects of the Tariff Question*, Cambridge 1915.
* — *International Trade*, Macmillan, N.Y. 1927.
William THOMPSON. — *An Inquiry into the Principles of the*

Distribution of the Wealth most Conducive to Human Hapiness, Londres 1824.
William THORNTON. — *Over-Population and its Remedy*, Londres 1846.
Robert TORRENS. — *Essai sur le commerce extérieur des céréales*, 1815.
— *An Essay on the Production of Wealth etc.* Londres 1821.
— *The Economists Refuted.*
A.R.J. TURGOT. — *Réflexions sur la formation et la distribution des Richesses*, 1766.
S. Le Prestre marquis de VAUBAN. — *La dîme Royale*, éd. E. Daire, 1847, (1 ” éd. 1707).
Dr VILLERME. — *Tableau de l'état physique et moral des ouvriers*, 2 vol. Paris 1840.
* Jacob VINER. — *Studies in the Theory of International Trade*, Harpers, New York 1937.
* *International Trade and Economic Development*, Oxford 1953.
*F. WALKER. — « Increasing and Diminishing Costs in International Trade, in *Yale Review*, XII, 1903.
*Patrick Gordon WALKER. — *The Commonwealth*, Secker & Warburg, Londres 1962.
Léon WALRAS. — *Eléments d'économie politique pure*, R. Pichon, Paris 1952.
*Jean WEILLER. — *Problèmes d'économie internationale*, 2 vol. Paris 1946-1950.
* — *L'Economie internationale depuis 1950*, P.U.F., Paris 1965.
*John H. WILLIAMS. — « The Theory of International Trade Reconsidered >, in *Economic Journal*, vol. XXXIX, juin 1929.
William WOOD. — *A Survey of trade*, 1718.

Notes

1
Page 23.

2
Page 297.

3
Page 342.

4
L'observation qu'A. Emmanuel présente concernant une éventuelle disparition des « droits établis » *et donc des « rapports de production »* confirme à mes yeux que ces « droits » sont pour lui autre chose que ce que Marx a désigné lorsqu'il a souligné que : « Dans la production sociale de leur existence, les hommes entrent en des rapports déterminés, nécessaires, indépendants de leur volonté ; ces rapports de production correspondent à un degré de développement donné de leurs forces productives matérielles ». (Préface à la *Contribution à la critique de l'Economie Politique*, Editions Sociales, Paris, 1957, p. 4).

5
Le réformisme ne privilégie pas les seules « formes économiques » ; il vise tout autant les formes juridiques (transformation de la propriété privée en propriété d'Etat, par exemple) ou les formes « culturelles » (la représentation que l'idéologie dominante se donne d'elle-même), d'où, par exemple, les illusions concernant les « réformes de l'enseignement ».

6
Bien entendu, cette analyse et cette critique ne concernent pas seulement les formes et les notions économiques mais toutes les formes et toutes les notions (juridiques, politiques, religieuses, etc.). Marx a jeté les bases théoriques d'un tel travail de critique et d'analyse, en fondant le matérialisme dialectique ; il l'a concrètement commencé en fondant le

matérialisme historique.

7

A. Emmanuel croit voir une concordance entre sa position idéologique et certains textes de Lénine. Il cite, à ce propos, un texte que Lénine a écrit en 1907, au lendemain du Congrès de Stuttgart, texte qui, à mon avis, décrit tout autre chose : certains effets économiques du colonialisme et, surtout, certains de ses effets idéologiques sur le prolétariat : le *chauvinisme.* Lénine n'a jamais vu dans de tels effets du colonialisme une tendance qui finirait par faire « disparaître » le prolétariat en le « résorbant » dans la bourgeoisie des « pays riches ». Au contraire, il a toujours analysé les rapports de classes des pays industriels comme étant ceux qui opposent bourgeoisie et prolétariat et il a toujours eu pleine confiance dans « le prolétariat de tous les pays » (selon l'expression même de Lénine dans le texte cité par A. Emmanuel). *L'action politique de Lénine serait d'ailleurs rigoureusement incompréhensible sans cela.* Ceci dit, le problème des formes de la domination idéologique bourgeoise et des modalités de la lutte contre celle-ci n'en est pas moins un problème réel, mais c'est un problème tout autre que celui de l' « embourgeoisement » pur et simple, c'est-à-dire de la « fusion » du prolétariat et de la bourgeoisie (fusion qui supposerait que les rapports de production capitalistes aient cessé de se reproduire dans les pays capitalistes industrialisés, donc qu'ils aient été remplacés par d'autres).

8

La « réponse » d'A. Emmanuel contient des propositions qui font apparaître l' « unité » de ces positions idéologiques.

9

Citons, ici, cette proposition : « Aucun pays capitaliste ne s'est jamais appauvri pour avoir trop dépensé » (p. 354).

10

Alors que l'idéologie bourgeoise tend à croire avec Jean-Baptiste Say que la production crée à elle-même ses propres débouchés, l'idéologie petite-bourgeoise tend à croire avec Malthus et Sismondi que la consommation crée à elle-même sa propre production. On trouve ainsi réinterprétées certaines illusions mercantilistes dénonçant la « sous-consommation » (des classes les plus riches) que Keynes a « redécouvert » en les approuvant. Comme on le sait, à partir de là, le pas n'est pas difficile à franchir en direction des illusions du « crédit créateur de richesses », illusions qui

(pour des raisons qui n'ont rien à voir avec le « bien-être » des peuples) hantent aussi certaines « autorités monétaires » partisanes de la création des droits de tirage spéciaux.

Au sein du mouvement syndical, ces mêmes illusions alimentent les arguments réformistes (aujourd'hui repris par la C.G.T.) selon lesquels les accroissements de salaires permettent au capitalisme de « mieux fonctionner », ce qui laisse entendre d'ailleurs que le but du « mouvement ouvrier » serait de « mieux faire fonctionner » le capitalisme.

11

Nous laissons de côté la controverse sur la paternité véritable de la théorie. J. St. Mill, le premier, a relevé le fait que le Colonel Torrens, par la réédition de sa « Réfutation des Economistes », avait établi un titre au moins conjoint sur les origines de la doctrine et exclusif sur la primauté de sa publication.

Il est vrai que dans son *Essai sur le Commerce Extérieur des Céréales*, paru en 1815, Torrens livrait dans le passage suivant une formulation moyennement satisfaisante de la doctrine : « Si l'Angleterre atteignait dans la manufacture un degré d'efficience lui permettant de produire avec une portion donnée de son
capital, une certaine quantité de drap, contre laquelle, le cultivateur polonais offrirait une plus grande quantité de céréales que celle que l'Angleterre aurait pu extraire de son propre sol avec la même portion de capital, alors une partie de ses terres resterait inculte, même si cette partie était aussi fertile ou même plus fertile que les terres correspondantes de Pologne. Car, bien que le capital employé dans l'agriculture à l'intérieur pût rendre un profit plus grand que celui employé à l'étranger, le même capital, employé dans la manufacture, obtiendrait, dans les conditions supposées, un profit encore plus grand, et c'est cette différence de profit qui déterminerait l'orientation de notre activité (éd. 1815, pp. 264-265).

12

Maurice Block, *Les Progrès de la Science Economique*, 2e éd. 1897, Vol. II, p. 171.

13

Cf. Bertrand Nogaro, *Le Rôle de la Monnaie dans le Commerce International*, 1904, Faculté de Droit de Paris.

14

Le théorème de l'équilibrage du commerce international par les flux des revenus, se trouve déjà en germe chez Thornton et plusieurs autres auteurs anglais. Mais depuis que Aftalion lui a donné sa forme définitive, plusieurs économistes français en tiennent compte dans leurs analyses. Voir, par exemple : Jean Weiller : : *Problèmes d'Economie Internationale*, Paris 1946-50, I, p. 112, et Maurice Byé, *Relations Economiques Internationales*, Paris 1959, p. 293.

Mais nous ne pouvons souscrire à l'affirmation de Jean Weiller, à savoir que l'analyse keynésienne infirme le théorème d'Aftalion à cause des modifications subséquentes du revenu par suite de l'action du multiplicateur et des applications différentes de ce revenu par suite de l'orientation de la propension à consommer vers les marchandises étrangères ou locales. Keynes parle de l'augmentation du revenu en tant que telle, alors qu'Aftalion parle de l'excès du revenu sur la production nationale. Ce n'est pas la même chose. Une augmentation du revenu peut ou non provoquer une augmentation, multipliée ou non, de l'activité ; elle peut selon les choix des consommateurs provoquer en partie *cette* augmentation de l'activité, en partie une augmentation des importations. Un excès du revenu sur la production provenant de la balance extérieure se résorbe par des importations équivalentes ou ne se résorbe pas. Que cet excès provoque parallèlement une augmentation de l'activité, cela ne modifie guère l'inégalité, puisque ce surplus de production ne fait qu'ajouter deux sommes égales aux deux membres de l'inégalité (toujours dans l'optique classique et keynésienne de Revenu = Production). Cet excès pousse les prix à la hausse et partant fait augmenter les importations. En somme l'erreur nous paraît consister à opposer, en tant que régulateur, le revenu aux prix. C'est toujours par les prix que l'équilibre se rétablira en dernière instance, mais selon Aftalion, les prix ne réagiront pas aux variations de la quantité de la monnaie mais à celles des revenus.

Cela ne signifie pas que tout accroissement de revenus rétablira automatiquement l'équilibre. Il faut, comme le souligne J. Weiller, distinguer entre « revenus à dépenser » et « revenus épargnés ». Mais qu'entend-on par « revenus épargnés » ? Si l'on entend revenus investis (à l'échelle sociale), selon le postulat Epargne = Investissement, postulat suivi par Keynes, aussi bien que par Aftalion et Weiller, alors les revenus sont toujours « dépensés », qu'ils soient « épargnés » ou « consommés », et l'objection de Weiller deviendrait une simple inconséquence. Que le revenu se dépense en biens d'équipement ou en biens de consommation, son excès sur la production nationale ne peut finalement être
résorbé que par l'importation. Ce n'est que dans le cas où les « revenus

épargnés » sont entendus dans le sens de « revenus thésaurisés », soit ni investis ni consommés, que le régulateur tombe en panne, l'excès du revenu n'est pas résorbé par des importations, le pays considéré conserve sa balance active envers le reste du monde, et le reste du monde conserve sa balance passive envers le pays considéré. Mais dans ce cas il faut abandonner l'égalité Epargne = Investissement, chose que Weiller, pas plus que Aftalion et Keynes, n'est prêt à admettre.

15
Maurice Byé, *Relations Economiques Internationales,* Paris 1959, p. 31 et *suiv.*

16
Cf. J.E. Cairnes : Some *leading principles of Political Economy,* London 1874, pp. 138-139 ; F.W. Taussig : *Some Aspects of the Tarif Question,* Cambridge 1915, pp. 57-59 et pp. 199-201 ; A. Marshall : *Industry and Trade,* London 1919, pp. 55-162 ; F.D. Graham : « Some aspects of protection further considered », in *Quarterly Journal of Economies,* février 1923,pp. 204-213 ; D. Hume : *Lettre à J. Oswald,* 1-11-1750, p. 92.

17
« Sous le régime de la libre concurrence, le prix de vente des produits et leur prix de revient tendent à égalité... (mais)... il fallait retourner complètement la formule de l'école anglaise... en déterminant le prix des services producteurs par le prix des produits, au lieu de déterminer le prix des produits par le prix des services producteurs. » Léon Walras, *Eléments d'Economie Politique pure,* éd., 1926, pp. XVI-XVII.

18
C'est ce que Nogaro n'avait pas compris lorsqu'il prétendait que les coûts n'ont aucune influence sur les prix dans le commerce extérieur, cf. supra p. 26.

19
Les classiques n'ont pas ignoré cette influence indirecte de la demande, mais n'ont pas estimé nécessaire de s'y attarder. Car cette influence n'infirmait en rien la thèse que les marchandises s'échangent selon les quantités de travail qui y sont incorporées. Ces quantités de travail ne sont naturellement pas des données premières. Elles dépendent d'une foule de facteurs et par conséquent rien n'était changé si, parmi ces facteurs, intervenait aussi la quantité produite, comme dans le cas de coûts non-

proportionnels.

La terminologie de Marx clarifie encore mieux la position classique. Dans la catégorie « travail socialement nécessaire » sont inclus, non seulement les conditions existantes de production, mais aussi un certain modèle de consommation qui fixe les quantités relatives des marchandises produites ; et cela peut aussi modifier le quantum de travail nécessaire dans un cas comme celui des coûts non-proportionnels.

Il convient de ne pas confondre ce cas, que les classiques ne songeaient pas à nier, avec la détermination directe des « prix des services producteurs » par les prix des marchandises, selon Walras, Pareto et leurs suiveurs.

20

J. St. Mill a pu remarquer que le capital englouti pour rendre la Hollande habitable aurait produit davantage s'il était transféré avec les Hollandais en Amérique ou ailleurs. A la limite, comme l'a très bien remarqué Heckscher, dans l'hypothèse d'une mobilité absolue de *tous* les facteurs, tout commerce international devient impossible.

21

47 % ad valorem sur presque tous les articles importés. Du reste les Etats-Unis n'avaient jamais véritablement adhéré au libre-échange. Le tarif de 1846 n'était « libéral » que par rapport à celui, surprotectionniste, de 1842 — sous lequel, soit dit en passant, les manufactures américaines ont prospéré — et laissait encore à la plupart des industries du pays une assez belle marge de protection.

22

La bataille contre le protectionnisme et pour le « free-trade » en Angleterre n'a été en fait livrée qu'en liaison avec la campagne contre les corn-laws et dans le cadre de la lutte de la classe capitaliste contre les propriétaires terriens. En dehors de cette circonstance historique, la classe capitaliste anglaise n'a au fond jamais été plus convaincue que les féodaux des bienfaits du libre-échange.

23

Aristote préconisait l'autarcie. Parlant de l'étendue optima du territoire d'un Etat il disait : « Le plus favorable sans contredit, est celui dont les qualités assurent le plus d'indépendance ; et c'est précisément le territoire qui fournira tous les genres de production. Tout posséder, n'avoir besoin de personne, voilà la véritable indépendance ». (Politique - Liv. IV. Chap.

V - § 1).

D’autre part — Adam Smith n’a pas manqué de le remarquer — aucun des grands peuples anciens, Egyptiens, Hindous, Chinois, n’a jamais encouragé le commerce extérieur.

24

Cf. Jacob Viner : *Studies in the Theory of International Trade,* N.Y. Harpes, 1937, p. 452-481.

25

Ch. d’Avenant n’hésitait pas à qualifier l’or et l’argent de simples mesures du commerce — ressort et stimulant — la richesse réelle et effective d’un pays étant sa production.

Sully, Laffemas, Montchrestien, J. Child, Forbonnais en convenaient. Leur obsession était le fait historique du chômage. La fin en soi n’est pas l’afflux d’argent mais l’excédent de la balance commerciale qui le provoque. Si nous fondons nos objets d’orfèvrerie et monétisons cet or et cet argent, dit Th. Mun, nous aurons une abondance de monnaie ; nous n’en serons pas plus riches. Seul l’argent provenant de l’excédent de la balance commerciale est profitable. Cette dernière phrase, seule, suffirait à faire justice du grand malentendu du mercantilisme.

26

Friedrich List : *Système national d’économie politique.* Trad. H. Richelot, Paris 1851, pp. 283-284.

27

J. St. Mill : *Principles...,* 1848, II, p. 487.

28

Cf. *The Wealth of Nations,* L. IV, Ch. II.

29

Michail Manoilesco : *Théorie du protectionnisme et de l’échange international,* 1929.

30

Nous ne voyons pas d’autre répudiation de cette égalité que celle de Sismondi, qui, par ailleurs, n’est pas très claire. Marx a admis cette égalité et l’a même schématisée dans ses chapitres sur la reproduction du capital, mais il l’a implicitement rejetée presque partout où il parle de

surproduction ou de suraccumulation de capital.

L'œuvre de Marx étant inachevée et Lénine, dans sa polémique avec les populistes, ayant plutôt mis l'accent sur les possibilités de croissance du capitalisme, les marxistes ont en général négligé ce point.

La réfutation de cette égalité ne peut entrer dans le cadre de la présente étude, dont le sujet n'est pas le commerce extérieur en général, mais un phénomène particulier de ce commerce, l'échange inégal. Elle devra faire l'objet d'un ouvrage spécial, qui étudiera en premier lieu le fonctionnement interne de l'économie concurrentielle, et en second lieu les interactions entre le niveau de l'activité intérieure et la balance du commerce extérieur.

31

« Il est... fort douteux qu'aujourd'hui un commerce plus libre conduirait nécessairement à une moindre inégalité internationale, ou même qu'en général le commerce entre pays développés et... sous-développés ait jamais produit cet effet. » (Gunal Myrdal, *Development and Underdevelopment*, Le Caire, National Bank of Egypt, 1956, p. 10).

« Il est maintenant clair qu'une société sous-développée ne peut pas se développer, si elle est soumise à la politique du laisser-faire... Le pays sous-développé restera au niveau d'une économie paysanne, avec un petit nombre de grosses entreprises dans les branches extractives, travaillant pour l'exportation. Avec le laisser-faire et le libre-échange entre pays à des niveaux inégaux de développement, il y a une tendance inéluctable à l'élargissement sans fin de l'écart entre pays développés et sous-développés. » (John Strachey, *End of Empire*, Londres 1961, p. 56, 1re éd. 1959).

Selon l'économie libérale, plus les régions industrielles se développeraient, plus elles seraient saturées de capital, et moindres seraient les profits. Alors les opportunités d'investissement augmenteraient dans les pays sous-développés, et le capital y affluerait, égalisant le développement. Mais comme le remarque Gerald Meier, « cette conclusion... dépend... de la condition de « ceteris paribus » notamment de la non-modification des termes de l'échange. » *(Economia Internazionale*, Vol. VI, n° 4, 1953. Réimprimé in *Economics of Underdevelopment*, Oxford Univ. Press, (India Branch), 1958, p. 65.

On pourrait multiplier les citations. Jamais le libre-échange n'a été remis en question aussi profondément et aussi officiellement qu'aujourd'hui. Outre les auteurs cités ci-dessus, Kindleberger, Nurkse, Singer, Prebisch, Lewis, Rosenstein-Rodan, Gendarme, Linder,

Cairncross, Perroux, Weiller, pour ne citer que quelques noms, avec une grande variété de nuances, depuis le scepticisme à peine perceptible de Weiller et Kindleberger, par exemple, jusqu'à l'hostilité ouverte de Singer et Prebisch, ont sapé les fondements du libre-échange comme jamais auparavant. Rien que l'insistance avec laquelle le Rapport du Conseil Economique et Social de l'O.N.U., de 1955, parle de la nécessité de diversification de la production en général et d'industrialisation en particulier, des pays faiblement développés, en dehors des avantages comparatifs, nous montre le chemin parcouru. On peut dire que ce sont au contraire des libéraux comme Haberler, Viner ou Jacques Rueff, qui font aujourd'hui figure d'originaux et d'isolés. Il n'en reste pas moins que la science académique continue à enseigner les « coûts comparatifs » comme si rien ne s'était passé.

32

« Les droits de douane sont le meilleur des impôts puisque c'est l'étranger qui les paie ». Ch. Gide, *Principes d'Economie Politique*, 14e éd., 1913, p. 353.

Cf. aussi Bertil Ohlin, *Interregional and International Trade*, Cambridge 1933, p. 490. F.W. Taussig, « Some aspects of the Tariff Question », Cambridge 1915, p. 14. Aussi, *International Trade*, N.Y. 1927, p. 146. A. Marshall, *Memorandum on the Fiscal Policy of International Trade*, HMSO, 1908.

33

D. Ricardo, *Principles...*, ch. XVI.C.F. Bastable, *La théorie du commerce international*, Trad. Sauvaire-Jourdan. 1900, p. 160.

34

« Il en résulte qu'un pays qui effectue des paiements réguliers à l'étranger, perd non seulement ce qu'il paie, mais quelque chose de plus... le pays payant sera obligé de payer un prix supérieur pour tout ce qu'il achète à l'autre, alors que ce dernier, non seulement reçoit le tribut, mais obtient à meilleur prix les produits exportés par le pays tributaire ». J. St. Mill, *Principles of Political Economy*, Londres, 1848, II, p. 167.

35

Bertil Ohlin : « Transfer Difficulties, Real and Imagined », in *Economic Journal*, Vol. XXXIX, juin 1929.

Cf. aussi Aftalion, *L'équilibre dans les relations économiques*

internationales, pp. 237-238. Keynes n'avait pas tenu compte de l'augmentation de la demande consécutive à l'afflux de revenus dans les pays recevant les réparations.

C'était l'ancienne idée de Thornton — l'égalité entre les dépenses privées et les revenus privés tend en dernière analyse à assurer l'égalité entre les exportations et les importations — reprise par Cairnes, Bastable et Nicholson et approfondie par Aftalion.

Cette conception repose, soit dit en passant, sur l'identification de l'augmentation du pouvoir d'achat avec l'augmentation des achats effectifs ; dès qu'on met en question ce vieux postulat classique, et qu'on considère comme possible la vraie thésaurisation — non pas l' « épargne » Keynésienne — tous les mécanismes équilibreurs, aussi bien celui des mouvements monétaires, que celui des mouvements des revenus, sont bloqués.

36

Autrement dit, lorsqu'on demandait au Portugal trop de vin pour lui fournir le drap dont il avait besoin pour habiller ses habitants, le Portugal avait la ressource de fabriquer lui-même son drap. mais lorsqu'on lui demandait trop de vin pour lui fournir l'or dont il avait besoin pour effectuer un transfert unilatéral quelconque, payer des indemnités de guerre ou investir à l'étranger, le Portugal devait s'incliner, le privilège de produire l'or étant réservé par la nature à quelques pays seulement.

37

Avec un indice 100 pour 1938, les termes de l'échange des produits primaires contre les articles manufacturés, dans le commerce mondial, étaient 137 en 1913 et 147 en 1876-1880, alors que les termes de l'échange du Royaume-Uni étaient 137 en 1913 et 163 en 1876-1880. (Quotient inverse : prix importations/prix exportations) *Relative Prices of Exports and Imports of Under-developed Countries*, N.U., p. 22.

38

Pourtant ce cas n'avait pas échappé à la perspicacité géniale du père de l'économie politique, F. Quesnay : « Les fabricants et artisans », dit-il, « ne se rassemblent dans un pays qu'à proportion des revenus *actuels* de la nation. Et le fondateur de l'école du laisser-faire ajoutait comme à regret : « C'est le seul cas... où le gouvernement pourrait s'occuper utilement des progrès de l'industrie dans un royaume fertile. » (Article « Grains » à l'Encyclopédie, novembre 1757 Maximes de Gouvernement économique,

§ V).

39
En fait la préoccupation majeure de la politique économique des pays capitalistes a toujours été dans le passé, non pas de vendre plus cher mais au contraire de « undersell » leurs concurrents. Ces pays se sont battus pour faire un cadeau l'un à l'autre par une balance active permanente, afin d'élever l'activité à l'intérieur. Dans l'hypothèse de plein emploi des classiques et dans la réalité de plein emploi de ces dernières années, cette politique est absurde. C'est pourquoi la catégorie des termes de l'échange est apparue avec les classiques (hormis quelques allusions non systématiques et incohérentes des mercantilistes et quelques-unes un peu plus appuyées des physiocrates), a complètement disparu après, et est réapparue tout récemment. Dès qu'on ne risque plus une dépression à l'intérieur on ne cherche plus à vendre le plus possible mais le plus cher possible.

Pour les pays sous-développés le problème est inverse. N'ayant pas à se préoccuper d'une crise de surproduction, et la nature de leur sous-emploi étant le contraire de celle des pays avancés, ils n'ont pas à verser des primes pour amorcer la pompe de l'activité intérieure, et les termes de l'échange constituent pour eux un problème entier.

40
On se demande, en effet, des deux choses laquelle est la plus impressionnante : la générosité de l'aide qui parvient à compenser plus de la moitié de la perte commerciale, ou la catastrophe commerciale qui atteint a peu près le double de l'aide.

41
S.B. Linder, *An Essay on Trade and Transformation*, Stockholm 1961, p. 58.

42
A.K. Cairncross, *Factors in Economic Development*, Londres 1963, pp. 193-194.

43
Cf. J. Viner, *International Trade and Economic Development*, Oxford 1953, p. 27. G. Haberler, *Some Factors affecting the future of International Trade* and International Economie Policy, in *Selected Readings in the Theory of International Trade*, Americain Economie

Association, Philadelphie, Blakiston, 1949, p. 552. M. Moret, *L'Echange International*, Paris 1957, p. 162.

44
J. St. Mill, *Principles of Political Economy*, London éd. 1909, Livre II, p. 254.

45
David Ricardo, *Principles of Political Economy and Taxation*, 3e éd., Londres 1821, Chap. V, pp. 52-55.

46
Robert Torrens, Esq. F.R.S., *An Essay on the Production of the Wealth*, Londres 1821, p. 145.

47
Cf. p. e. *Manuscrits*, p. 33 ; *Histoire des Doctrines*, Ed. Costes, I. IV, pp. 28-30 et T. VII, p. 189.

48
A. Marshall, *Money, Credit and Commerce*, Londres 1923, pp. 53, 201 et 202.

49
N. Boukharine, *L'Economie mondiale et l'impérialisme*, éd. Soc. Paris 1928, pp. 90-91 et 102.

50
J.M. Keynes, *Return of estimated value of Foreign Trade of the U.K. at prices of 1900*, in *Economic Journal*, n° 22, 1912.

51
Colin Clark, The Economics of 1960, Londres 1942, pp. 52-54.

52
Michel Moret, *L'Echange International*, Paris 1957, p. 120.

53
Henry G. Aubrey, *United States Imports and World Trade*, Oxford 1957, pp. 11-26, 27.

« Le fait que les économistes classiques ont choisi de rebrousser chemin, en traitant du commerce international et raisonner comme si la théorie de la valeur-travail simple n'exigeait aucune modification, semble confirmer l'opinion qu'aucune modification réelle n'avait eu lieu. Un autre fait nous pousse dans cette direction, notamment que les auteurs ultérieurs n'ont jamais tenté d'élaborer une théorie du commerce international sur la base de la forme modifiée de la valeur de la doctrine classique, au lieu de sa forme originale. » (B. Ohlin : *Inter-regional and International Trade*, Cambridge 1933, p. 574).

Remarquons que :

a) Les classiques n'avaient pas besoin d'employer la forme « modifiée » de leur loi, puisqu'ils admettaient que leur loi elle-même n'était pas applicable dans le commerce international, sous quelque forme que ce fut. Par ailleurs le fait même qu'ils supposent la non-péréquation du profit entre nations et qu'ils considèrent cette condition comme suffisante pour que leur loi soit empêchée de jouer, prouve au contraire qu'ils raisonnent bien dans le cadre de la forme « modifiée » de leur loi, puisque ce n'est que dans cette forme que la péréquation des profits entre en ligne et « modifie » la loi.

Ce que Ohlin n'a pas compris, c'est que si les classiques emploient dans l'exposé des coûts comparatifs l'expression heures ou jours de travail, cela n'a rien à voir avec la forme simple de la loi de la valeur-travail, puisqu'ils admettent eux-mêmes que cette loi n'est pas d'application. C'est simplement pour donner une échelle de réduction. Quand Ricardo dit qu'au Portugal on a besoin de 80 heures pour le vin et 90 heures pour le drap, et en Angleterre respectivement 120 et 100, ces chiffres 80, 90, 120, 100 constituent des agrégats indéterminés de facteurs, travail qualifié, travail simple, travail passé, etc., dont la composition n'est pas nécessairement la même dans les deux pays, mais qui constituent un dénominateur commun quelconque à l'intérieur de chaque pays, que nous pouvons appeler « sacrifice » avec Cairnes ou « balles » avec Marshall, mais qui ne signifie jamais autre chose qu'au Portugal, pour des raisons qui n'intéressent pas le commerce international, 1 vin = 8/9 drap, alors qu'en Angleterre 1 vin = 12/10 drap.

b) Ceci dit, la constatation de Ohlin, à savoir que personne n'a tenté d'élaborer une théorie du commerce international sur la base de ce qu'il appelle la forme modifiée de la valeur-travail (qui ne diffère en rien des « prix de production »), est dans un sens juste.

Mais pour ce faire il fallait récuser l'hypothèse de l'immobilité du

facteur capital. C’est le parti que nous avons pris dans cet ouvrage et nous aurons l’occasion dans les pages qui suivent de justifier ce choix. Si nous réussissons, nous aurons prouvé que non seulement le commerce international n’est pas, comme on le croit, le talon d’Achille de la théorie de la valeur-travail mais que c’est au contraire à partir des prémisses de cette théorie que nous pouvons rendre compte de certains phénomènes de ce commerce, qui sont restés jusqu’ici inexplicables, malgré la littérature abondante à leur sujet.

55

Ceci n’est pas le sens propre des mots. Dans le sens propre des mots on connaît la position des classiques suivie par Marx et bien résumée par cette phrase de J. St. Mill : « Ce qui est réellement appliqué (à la production), c’est le travail ; le capital étant sa condition indispensable ». (*Principles of Political Economy*, éd. angl. 1867, p. 40). L’existence de ces « droits établis » n’est pas la preuve, encore moins la mesure, d’une « contribution » (physique) à la création du produit social. Réciproquement, cette contribution, même reconnue (exemple : celle de la terre la plus fertile), ne peut, en tant que telle, fonder ou légitimer le « droit établi » correspondant à l’*appropriation* de son fruit (p. e. de la rente différentielle).

56

La valeur indique, dit Proudhon, un rapport essentiellement social.

« La condition de base de l’existence même d’une loi de la valeur », dit P. Sweezy, « est une société de producteurs privés qui satisfassent leurs besoins par l’échange mutuel », (*The Theory of Capitalist Development*, éd. 1956, p. 53). La condition posée par Sweezy : « société de producteurs *privés* », pourrait être trop restrictive, si l’on entendait par là l’existence d’une propriété *privée* sur les moyens de production. Cette formulation est moins rigoureuse que celle de Marx au Chap. I (T. 1, p. 85, Ed. Sociales), du Capital : « des objets d’utilité ne deviennent des marchandises que parce qu’ils sont les produits de travaux exécutés indépendamment les uns des autres. » En effet, la propriété privée sur les moyens de production n’est pas une condition nécessaire de la transformation des valeurs d’usage (objets d’utilité) en marchandises. La gestion privée de ces moyens, en d’autres termes, l’indépendance des producteurs suffit. Ceci n’est pas une simple subtilité théorique mais une distinction essentielle puisqu’il existe des situations où il n’y a pas de propriété privée sur les moyens de production et où néanmoins la production est marchande.

Ces situations se rencontrent d'abord et avant tout dans l'économie marchande pré-capitaliste, où souvent, sur la base d'une propriété communautaire des principaux moyens de production, l'échange n'en est pas moins marchand. Ces situations se retrouvent ensuite dans les pays socialistes actuels. Dans la mesure où les travaux exécutés avec les moyens de production nationalisés ne sont pas strictement pré-déterminés par le plan, les produits continuent à revêtir, dans ces pays, la forme de marchandise, malgré l'absence de propriété privée des moyens de production. Tout cela est finalement affaire de définition, car on peut nous objecter que ce qui compte n'est pas la forme juridique mais le contenu du droit de propriété, et dans la mesure même où l'on permet une gestion *indépendante* et autonome du bien communautaire ou nationalisé, on ne peut parler d'absence ou d'abolition de la propriété privée, même si certains autres attributs de ce droit ont été éliminée.

C'est pourquoi, et pour éviter tout byzantinisme, nous nous bornons à poser que l'échange de marchandises représente en dernière analyse un échange de facteurs, c'est-à-dire, un échange de droits à une première répartition du produit économique de la société.

57

« Mais dans la ville, comment nos citoyens se feront-ils part les uns aux autres de leur travail ? — Il est évident que ce sera par vente et par achat. — Il nous faut donc encore une monnaie, symbole du contrat. » (Platon, De *la République*, Liv. II).

« Le rôle principal de la valeur est de servir de régulateur de la répartition » (Rodbertus, *Le Capital*, p. 125, Trad. E. Chatelain, 1904).

58

« Aucun producteur, dit Marx, pris isolément, l'industriel pas plus que l'agriculteur, ne produit de valeur ou de marchandise. Leur produit ne devient valeur et marchandise que dans un contexte social défini ». *Le Capital*, L. 3, 6e section, Chap. XXXVII, Ed. Soc. L. 3, T. III, p. 30.

Et ailleurs : « Le produit du travail est, dans n'importe quel état social, valeur d'usage ou objet d'utilité ; mais il n'y a qu'une époque déterminée dans le développement historique de la société, qui transforme généralement le produit du travail en marchandise, c'est celle où le travail dépensé dans la production des objets utiles revêt le caractère d'une qualité inhérente à ces choses, de leur valeur. » *Le Capital*, L. 1, Pr sec. Chap. I, III, §4, Ed. Soc. L. 1, T. I, p. 75.

59
Cela ne signifie pas que les hommes se sont un jour concertés, ou que l'esprit dans son évolution autonome a un jour inventé la production marchande, pour résoudre le problème de la rémunération des producteurs.

Il ne s'agit pas d'un acte conscient et volontariste, mais d'une évolution des conditions objectives — parmi lesquelles on peut certes compter l'homme lui-même, mais qui se sont imposées aux hommes. En fait, le problème de la répartition du produit dans une société composée de producteurs indépendants est apparu en même temps que sa solution, qui est l'échange marchand et la loi de la valeur. Mais qu'on le veuille ou non, qu'on en soit ou qu'on n'en soit pas conscient, la comparaison entre une vache et une pirogue perdrait tout son sens si derrière cette comparaison ne se cachait pas la comparaison entre le travail fourni par le berger et celui fourni par le charpentier. (Sauf lorsque la production s'est arrêtée et il s'agit des dernières vaches et pirogues existantes, par exemple dans une île de naufragés. Mais dans ce cas, nous ne pouvons guère parler de *société* puisqu'il manque son élément essentiel, la production et la reproduction).

60
« Je considère comme impossible », dit Jevons, « de comparer a priori les forces productives d'un terrassier, d'un menuisier, d'un forgeron d'un instituteur et d'un avocat. » *Theory of Political Economy*, 2e éd. Mac Millan et Co., 1879, p. 179, Première édition : 1871.

61
« Si la concurrence est complète, l'équilibre ne peut avoir lieu que là où le coût de production est égal au prix de vente. En effet, s'il est plus élevé, le producteur est en perte et il doit abandonner la lutte ; s'il est plus bas, le producteur gagne et d'autres viendront pour partager ce profit. » (V. Pareto, Manuel, Trad. 1909, Chap. III, §205).

62
R. Mosse, marginaliste agressif, qui est si convaincu de posséder la vérité absolue, qu'il n'hésite pas à réduire les théorèmes marginalistes à leur plus simple expression, ce qui comporte pour nous l'avantage de les recevoir dans leur nudité propre, déclare : « Pour une offre physiquement donnée, le prix d'équilibre est celui qui permet de tout vendre. » (« Le Collectivisme Autoritaire et Nationaliste en Matière d'Echanges Internationaux », *Revue Historique, Economique et Sociale*, 1950, p. 57).

63
Léon Walras, *Eléments d'Economie Politique Pure*, éd. 1900, p. 193.

64
W.S. Jevons. *Theory of Political Economy*, 2e éd. 1879, Mac Millan et Co., p. 179-(première édition 1871).

65
« Si cette liberté n'existe pas, alors la valeur des choses tend à se rapprocher de leur degré d'utilité, parce que dans ce cas, l'homme circonscrit dans ses moyens... cherche à satisfaire, par préférence, ses besoins les plus pressants. » G. Garnier, *Histoire de la monnaie depuis les temps de la plus haute antiquité*, Paris 1819, Vol. I.p. 34.

66
« Il est par conséquent correct de dire que la valeur des choses *dont la quantité peut être augmentée à loisir*, ne dépend pas (sauf accidentellement et pendant le temps nécessaire à la production de s'ajuster) de l'offre et de la demande. Au contraire ce sont l'offre et la demande qui dépendent de leur valeur. » (J. St. Mill, *Principles of Political Economy*, éd. angl. 1867, p. 276).

67
C'est avec quelque raison que Maurice Dobb écrit : « Les théories qui utilisent la demande comme déterminant de la valeur n'affirment rien de plus que certaines choses se vendent à certains prix parce que les consommateurs les achètent à ces prix. » (*On Economic Theory and Socialism*, London 1955, p. 113).

68
Cf. *Manuel*, Trad. fr. 1909, Chap. VI, § 76-77.

69
Idem, §79.

70
C'est en abordant cette théorie que Pareto découvre ce cas de non-application de sa doctrine.

71
L'élasticité de la demande supérieure à l'unité était une hypothèse

inconsciente des marginalistes. Ce n'est que tout récemment qu'on a commencé à en prendre conscience lorsqu'on a constaté que dans certains cas la demande pouvait se conduire d'une manière « perverse ».

72
Henri Denis, *Valeur et Capitalisme*, Paris 1957, p. 61.

73
Il est à remarquer que ce n'est que dans le cas des coûts croissants que les théories du prix d'équilibre par interaction des déterminants ont quelque chose à dire, même si, comme nous venons de le voir, ce quelque chose ne réfute en rien la thèse de la valeur-travail. Dans le cas des coûts décroissants le mécanisme se détraque exactement comme dans le cas de l'élasticité de la demande inférieure à l'unité. Comment peut-on, en effet, dire que la demande détermine ou co-détermine la valeur lorsque à une demande supérieure correspondent des coûts moins élevés, et, par suite de l'égalité des coûts et de la valeur au moment de l'équilibre, un prix d'équilibre plus bas ?

Au goût des marginalistes il n'y a pas que l'élasticité de la demande qui se conduit parfois d'une manière perverse, mais aussi l'élasticité de l'offre.

« Ce qui ruine l'argument du « laisser faire », dit Colin Clark, « est ce fait économique, qui a aussi constitué une des principales sources de l'enrichissement du monde, à savoir l'existence de Rendements Croissants. » *(The Conditions of Economic Progress*, 1960, 3e éd., p. X).

74
Cf. Première section de ce chapitre. Facteur est un droit établi à un premier partage du produit.

75
Beaucoup d'économistes, et Keynes entre autres, ont fait une confusion fâcheuse entre le capital et tel ou tel bien d'équipement qui lui sert de support. Le capital est un droit, ou, pour être plus précis, un rapport de production qui se manifeste comme un droit, et comme tel il est indépendant de la forme concrète qu'il revêt à chaque moment de sa fonction productive. Sous le terme ambigu de prix de capital, ces économistes ont parfois confondu les variations du profit, soit du revenu attaché à ce droit, avec les variations des prix des biens de capital que ces derniers subissent en tant que marchandises.

Il est évident qu'avec cette distorsion le capital n'est ni homogène ni

concurrent, car rien n'empêche qu'au même moment le prix d'équilibre de certains biens d'équipement baisse et celui de certains autres augmente, si les conditions de
leurs productions respectives ont changé. Par contre si par prix du facteur capital on entend le profit, il est exclu par définition que le taux de profit *d'équilibre* diffère d'un capital à l'autre.

Pourtant cette distinction, méconnue parfois par les économistes, est toujours présente dans l'esprit des hommes d'affaires et dans le texte de toutes les législations fiscales du monde. Le profit est considéré comme un revenu et est taxé comme tel ; le bénéfice éventuel provenant d'une réévaluation d'un capital fixe n'est pas considéré comme un revenu et est taxé différemment, ou pas du tout, selon les pays. Les Anglais appellent le premier « income » ou « profit » et le second « capital gain ». Il y a péréquation du premier ; il n'y en a aucune du second.

« Capital n'est pas un simple synonyme de moyens de production ; c'est les moyens de production réduits à un fonds de valeur qualitativement homogène et quantitativement commensurable... Le Capital n'a qu'une seule dimension, celle de sa grandeur... » (Sweezy, *The Theory of Capitalist Development*, éd. 1956, p. 338).

76

Bagehot en vient à faire de la mobilité des facteurs l'élément essentiel de la définition même de la nation, qui, selon lui, n'est autre chose qu'un groupe de producteurs parmi lesquels travail et capital circulent librement.

77

La tendance du taux de profit à l'égalisation a été remarquée non seule. ment par les classiques, comme A. Smith et Ricardo, mais aussi par des mercantilistes comme Child, North, Davenant. Cela se trouve aussi chez quelques Physiocrates, comme Turgot et Mercier de la Rivière.

J. St. Mill a ajouté à l'idée de la péréquation une nuance intéressante : « Les différents emplois du capital n'offrent pas de profits égaux mais d'égales perspectives de profit. » *(Principles of Political Economy*, éd. 1867, Londres, p. 249).

78

Par « intervention proportionnelle à la quantité de travail », on peut entendre, soit que la quantité de capital appliqué dans chaque branche est proportionnelle à la quantité de travail par unité de produit, soit que le profit du capital ne se mesure pas sur sa quantité mais sur la quantité de

travail qu'il met en mouvement. En d'autres termes, on peut entendre, selon la terminologie marxiste, soit que la composition organique est la même dans toutes les branches et qu'il y a péréquation des profits, soit que la composition organique est différente mais que les profits se calculent sur le capital variable et non pas sur la somme du capital engagé. Dans l'un et l'autre cas l'adjonction du deuxième facteur ne modifie en rien les valeurs d'échange des marchandises, telles qu'elles s'établissent par le rapport des quantités de travail nécessaires à leur production.

79

C'est vraisemblablement cela qui fait dire à Andràs Brody que « dans les rapports de production capitalistes, ce n'est pas des quantités égales de travail qui s'échangent sur le marché, mais des quantités égales de capital » Three Types of Price Systems, in *Economics of Planning,* n° 3, Vol. 5, 1965.

La similitude est trop marquée pour ne pas penser à une inspiration directe du passage suivant de Torrens : « ...après que la société ait été divisée en une classe de travailleurs et une classe de capitalistes, le résultat obtenu par l'emploi de capitaux égaux, a une égale valeur d'échange. » *An Essay on the Production of Wealth etc.,* Londres 1821, p. 30.

La formulation de Torrens a un sens, celle de Brody est plutôt littéraire et n'en a aucun. Mais la première n'en est pas moins erronée. Supposons deux branches A et B. Pour produire une unité de produit dans la première, il faut 1.000 francs de salaires et matières premières et 1.000 francs de biens d'équipement dont un amortissement de 200. Si le taux de profit est de 10 %, cette unité de produit vaut 1.400 francs. Pour obtenir une unité de produit dans la deuxième, il faut 1.500 francs de salaires et matières premières et 500 francs de biens d'équipement dont un amortissement de 100. La valeur de la production est de 1.800. Pourtant des capitaux *égaux,* 2.000 francs dans chaque branche, ont été employés. A la base de cette erreur il y a une confusion entre le capital constant circulant et le capital constant fixe. Les thèses de Brody et de Torrens deviendraient justes, si la vitesse de rotation du capital fixe était égale à un, en d'autres termes, si la totalité du capital fixe était consommée pour obtenir l'unité de produit considérée. Alors la valeur de production serait dans les deux cas 2.200.

80

Marx appelle « composition organique » le rapport du capital constant (valeur des moyens matériels de production mis en œuvre) au capital variable (salaires) : $\frac{c}{v}$.

81
Cette proposition reste valable même si on rejette les notions de travail payé et travail impayé. Quelle que soit la justification sociologique ou philosophique du profit, le fait est qu'avec un certain nombre d'heures de travail un certain nombre de travailleurs, produisent assez de biens pour couvrir leur propre consommation et laisser un surplus pour leurs employeurs. La quantité de biens produits étant donnée, le taux de ce surplus (plus-value selon Marx), est inversement proportionnel au taux des salaires. Et comme le taux des salaires est supposé égal dans toutes les branches, le taux de « plus-value » doit l'être aussi. Donc, dans les conditions supposées, c'est-à-dire, avant l'introduction des différences des compositions organiques, une modification générale des salaires ne peut qu'entraîner une modification aussi générale, mais en sens inverse de la « plus-value ». Les valeurs ne changent pas, et si les prix étaient réglés sur les valeurs ils ne changeraient pas non plus.

Nous faisons toujours abstraction de la consommation intermédiaire. Cf. supra, p. 72.

82
Les lettres et les formules ont été insérées par moi (A.E.) pour faciliter la lecture des correspondances du schéma.

83
Les prix de production n'auraient pas différé des valeurs,

1) si le capital constant n'existait pas ou s'il était négligeable :

Branches	c Capital Constant	v Capital Variable	m Plus-Value	V Valeur c+v+m	T Taux de profit $\frac{\Sigma m}{\Sigma c + \Sigma v}$	p Profit T (c+v)	L Prix de produc. c+v+p
I	—	20	20	40	100 %	20	40
II	—	10	10	20		10	20
III	—	30	30	60		30	60
		60	60	120		60	120

2) si son rapport au capital variable était le même dans toutes les branches ou si ce rapport n'avait qu'un différentiel négligeable :

Branches	c	v	m	V	T	p	L
I	40	20	20	80	$33\frac{1}{3}$ %	20	80
II	20	10	10	40		10	40
III	60	30	30	120		30	120
	120	60	60	240		60	240

Ces deux éventualités couvrent le cas (b) mentionné à la page 57 supra (production capitaliste peu développée).

D'autre part le prix de production de la branche I ne diffère en aucun cas de sa valeur, cette branche étant dotée d'une composition organique moyenne (cas (c) de la page 76).

Remarquons enfin que Marx, pour simplifier sa formule, suppose une vitesse de rotation du capital constant égale à l'unité. Ainsi la totalité du capital constant est considérée comme consommée au cours du cycle de production et le capital engagée (c + v) est égal au coût de production. Mais ceci n'est pas nécessaire. Au chapitre suivant nous construirons nos schémas des prix de production en abandonnant cette hypothèse.

84

Marx n'a donné aucun schéma, analogue à notre schéma ci-dessus, qui eût démontré l'incidence de la variation des salaires sur les Prix de Production, bien qu'il ait adopté sans réserve le théorème classique. Cf. par exemple, *Misère de la Philosophie*, Ed. Soc., p. 172 et *Histoire des Doctrines*, Ed. Costes, VII, p. 225.

85

« Mais, dit J.B. Say, le besoin du maître est moins pressant. Il en est peu qui ne pussent vivre plusieurs mois, et même plusieurs années, sans faire travailler un seul ouvrier ; tandis qu'il est peu d'ouvriers qui pussent sans être réduits aux dernières extrémités passer plusieurs semaines sans ouvrage. »

« Le salaire, dit Eug. Buret, n'a pas le caractère d'un marché ; car le travailleur n'est point vis-à-vis de celui qui l'emploie dans la position d'un libre vendeur. On peut dire que le capitaliste est toujours libre d'employer le travail et que l'ouvrier est forcé de le vendre. La valeur du travail est complètement détruite, s'il n'est pas vendu à chaque instant. Le travail n'est susceptible ni d'accumulation, ni même d'épargne, à la différence des véritables marchandises. » (*De la misère des classes laborieuses en*

Angleterre et en France, Paris, 1840, p. 49).

86
Nous prenons, bien entendu, le terme « prix de revient » dans le sens de Pareto, soit profit du capital y compris.

87
Il faut aussi remarquer que l'hypothèse de l'existence d'un nombre *infini* de combinaisons des facteurs est déjà particulièrement forte en soi. Les marginalistes se plaisent à considérer les combinaisons des facteurs comme l'effet de variations quantitatives continues, en quelque sorte comme des combinaisons chimiques, où l'adjonction d'une quantité infinitésimale d'un élément suffirait pour nous donner chaque fois une composition qualitativement différente.

A partir de cette position ils étudient l'efficacité de l'ouvrier marginal et de la machine marginale, à peu près comme on aurait étudié l'effet de la goutte de
lait ou de la goutte de café marginales dans le café au lait. Nous doutons fort que la nature soit aussi continue, mais nous savons que l'économie est certainement discontinue. Dans les usines modernes l'efficacité d'un ouvrier additionnel n'est pas « inférieure à l'efficacité moyenne » ; elle est tout simplement nulle. De même pour l'efficacité d'une « unité de capital additionnel ». *Pour changer la composition organique il faut changer la technique.* Et il n'existe guère plus de deux ou trois techniques valables à chaque moment et susceptibles d'être adoptées dans chaque branche.

88
Encore une fois nous écartons de cette discussion l'argument des coûts non-proportionnels comme étant sans objet. Nous en avons donné les raisons dans l'Introduction et au dernier paragraphe de la deuxième Section de ce Chapitre. L'adjonction d'un deuxième facteur ne change rien à ces raisons.

89
Nous rapelons que selon notre définition un facteur n'est autre chose qu'un droit établi au premier partage du produit économique de la société. La valeur morale de ce droit ne nous préoccupe pas dans cette étude. (Cf. Première section du Chapitre I).

90
Le lecteur aura sans doute remarqué que nous parlons indifféremment de

la mobilité ou de la concurrence des facteurs. C'est Cairnes qui a introduit la notion de « groupes non-concurrents » qui désigne bien le fait que la mobilité ou l'immobilité ne nous intéressent que dans la mesure où elles induisent ou contrecarrent la péréquation des rémunérations.

91
Henry Sidgwick, *The Principles of Political Economy*, Londres 1883. Pourtant il semble bien que Sidgwick soit pour la mobilité générale des facteurs, puisqu'il affirme que, hormis l'éloignement et les frais de transport, le coût de production doit déterminer la valeur des marchandises exportées, tout comme celle des marchandises qui sont consommées sur place. En effet le coût de production ne peut déterminer la valeur que s'il y a concurrence des facteurs.

92
Maurice Byé, *Relations Economiques Internationales*, Paris 1959, pp. 28-29.

93
C.E.C. Leslie donne un bon condensé de cette position en déclarant qu'il rejette la distinction entre commerce intérieur et extérieur, basée sur la mobilité des facteurs, « non pas que la doctrine de l'égalité des profits... soit maintenant applicable à tous les deux, mais qu'elle ne soit applicable à aucun des deux. » *Le connu et l'inconnu dans le monde Economique*, in *Fortnightly Review*, 1879), Même thèse chez J. Williams : « En vérité parmi les hypothèses de Ricardo, ce n'est pas celle de *l'immobilité* qui a le plus grand besoin de justification, mais plutôt celle de la *mobilité*, soit du mouvement libre des facteurs à l'intérieur des pays... cette dernière hypothèse... n'étant pas moins essentielle pour la validité du principe des coûts comparatifs. Bagehot... a conclu que les théories de la valeur basées sur cette hypothèse ne pouvaient s'appliquer à aucun pays du monde à l'époque qui précède la période anglaise classique elle-même... Jusqu'au milieu du XVIIIe siècle, au moins, le seul « grand commerce » était le commerce international ; et ce n'est pas non plus un hasard si les facteurs productifs apparaissent alors avoir circulé plus librement entre les pays qu'à l'intérieur d'eux. » *The Theory of International Trade reconsidered*, in *Economie Journal*, Vol. XXXIX, juin 1929.

94
Cairnes avait déjà déclaré que la loi qui régit les échanges internationaux

et les valeurs internationales était la même que celle qui gouverne les échanges entre groupes non-concurrents.

« Au lieu que les coûts déterminent les prix, ce sont les prix qui généralement déterminent les coûts, quand il s'agit de marchandises faisant l'objet du commerce international. » (James W. Angell, Ph. D., *Theory of International Prices*, Harvard 1926, pp. 370-371).

95

J.E. Cairnes M.A., *Some leading principles of Political Economy*, Londres, 1874, p. 362.

96

C.F. Bastable, *La Théorie du Commerce International*, Trad. Sauvaire-Jourdan, 1900, pp. 12, 13 (1re éd. Londres 1887). Ohlin remarque très justement : « Comme il est bien connu, la théorie orthodoxe est basée sur l'hypothèse que la mobilité internationale du capital et du travail n'existe pratiquement pas. On est par conséquent assez surpris de trouver chez Bastable un chapitre traitant des mouvements internationaux du capital, sans un seul mot pour expliquer dans quelle mesure ces mouvements affectent les arguments fondamentaux des chapitres précédents. » *(Interregional and International Trade*, Cambridge 1933, p. 589). Pourtant Ohlin lui-même à la page 10 du même ouvrage avait déclaré : « Nous supposons que les facteurs de production soient immobiles interrégionalement et parfaitement mobiles intrarégionalement. »

97

Jean Weiller, *Problèmes d'Economie Internationale*, Paris 1946-1950, p. 69.

La formulation de Jean Weiller laisse planer une incertitude. Que doit-on entendre par « décalage des conditions de production » ? S'il s'agit tout simplement du taux de profit, alors Jean Weiller a raison de dire que « c'est l'existence de ce décalage qui importe », car, en effet, ce qui sauverait « l'essentiel de la théorie », serait la constatation que malgré l'absence d'une *immobilité absolue*, les taux de profit continuent à différer considérablement d'un pays à l'autre. Si tel est le sens du « décalage », Jean Weiller ne propose pas de le démontrer, mais au moins il l'invoque. On ne peut pas en dire autant des autres. Et il est remarquable que ceux qui veulent à tout prix sauver « l'essentiel de la théorie » des
coûts comparatifs malgré le fait historique de la circulation des capitaux, se retranchent généralement derrière une certaine immobilité relative, qui

est évidemment impossible à mesurer, et qui, de ce fait permet gratuitement toutes les affirmations, alors qu'il aurait suffit d'en étudier directement l'effet commensurable, qui est le taux de profit dans les différents pays, pour étayer solidement leurs assertions.

98
Josef Mervart, « The significance of the operation of the law of value on the world socialist market » in *Czechoslovak Economic Papers,* 1959, pp. 85-109.

99
P.M. Sweezy, *The Theory of Capitalist Development,* New York, 1956, p. 291 (1re éd. 1942).

100
G. Kohlmey remarque : « Du temps de Marx, l'économie mondiale capitaliste n'étant pas encore entièrement formée, les obstacles aux mouvements des capitaux étaient plus considérables qu'à l'époque de l'impérialisme, avec son commerce mondial et les exportations de capital. » *(Karl Marx Theorie von den internationalen Werten,* Institut des Sciences Economiques, Berlin-Est, Cours polygraphié, p. 69).

Cette constatation n'empêche pas Kohlmey de conclure son cours sur la valeur internationale en affirmant que, la péréquation des profits étant exclue entre pays, il n'existe pas de prix de production sur le marché mondial. Par ailleurs on pourrait rectifier quelque peu l'affirmation de Kohlmey. Ce n'est pas précisément à l'époque de l'impérialisme que la mobilité des facteurs est la plus grande. C'est au XIXe siècle et surtout à l'époque précédant immédiatement celle de l'impérialisme que nous rencontrons la plus grande liberté et les plus grands mouvements effectifs de travail et de capital entre les pays.

101
S'il n'y avait pas de péréquation, les plus grandes différences devraient normalement se rencontrer entre les profits coloniaux et métropolitains.

102
P. Dutt, *Crisis of Britain and the British Empire,* Londres 1953.

103
John Strachey, *End of Empire,* Londres 1961 (1re éd. 1959). Strachey a

raison ; l'année 1951 n'est pas significative. C'était l'année du boom de Corée avec une flambée des prix des produits primaires et un gonflement des profits des entreprises coloniales.

104
S.H. Frankel, *Capital Investment in Africa*, Oxford 1938, p. 423.

105
Cité par H. Feis : *Europe the World's Banker*, 1870-1914, Yale University Press, 1930, p. 4.

106
Arthur Lewis, « Economic Development with unlimited supplies of labour », Collectiv Work : *The Economics of Underdevelopment*, p. 440.

107
International Labour Review, Stat. Supplement, Genève 1957, juin, pp. 131-136.

108
L.I., Chap. VIII, *The Wealth of nations*, Edinburgh, 1814.

109
Pourtant J.B. Say disait que le minimum vital des ouvriers est plutôt psychologique que physiologique, « selon les mœurs du pays qu'ils habitent. »

De même Sismondi affirmait qu'au-delà du salaire nécessaire les ouvriers obtiennent presque toujours un salaire superflu. Néanmoins dans d'autres développements Sismondi considérait la subsistance comme base du salaire. Ainsi dans « les nouveaux principes » il déclare qu'un fonds public, destiné à secourir régulièrement les pauvres, se change bientôt en un complément au salaire, (les salaires versés par les employeurs étant diminués d'autant). Les salaires des pères diminuent quand on fait travailler leurs enfants en bas âge, et si l'on supprimait le jour du repos, le salaire des six autres jours diminuerait.

110
E. Buret : De *la misère des classes laborieuses en Angleterre et en France*, Paris 1840. Dr. Villermé : *Tableau de l'état physique et moral des ouvriers*, Paris 1840. A. Cherbuliez : *Richesse ou pauvreté. Exposition succincte des causes et des effets de la distribution actuelle des richesses*

sociales, Genève 1840, Paris 1841.

111
Thomas Brassey : *Foreign Work and English Wages considered with reference to the Depression*, Londres 1879, p. 116.

112
Par exemple Arthur L. Bowley, M.A.F.S.S., *Wages in the United Kingdom in the nineteenth century*, Londres 1900, p. 31.

113
Colin Clark, *The Conditions of Economic Progress*, Londres 1951, p. 622 et suivantes.

Même si on fait la part d'une certaine tendance de C. Clark à l'exagération et à l'inédit, il n'en reste pas moins que le fait même qu'on songe à comparer les salaires à 1500 ans de distance prouve que quelque loi autrement stable que les fluctuations des prix détermine la rémunération du facteur travail.

114
Ch. d'Avenant, *An Essay on the probable method of making a people gainers in the balance of trade*, Londres 1699, p. 122.

115
Robert Torrens, *An Essay on the production of wealth etc.*, Londres 1821, pp. 324-325.

116
H. Friedrich von Storch, *Cours d'Economie Politique*, St. Petersbourg, 1815, pp. 351-352.

117
1 sétier = 12 boisseaux = 156 litres.

1 peck anglais — 9 litres.

118
On pourrait nous objecter que le pain n'est pas un élément constitutif d'un salaire de subsistance incompressible. A ce niveau, le salaire est encore élastique puisque au même moment des travailleurs de pays particulièrement pauvres, comme l'Irlande et les Flandres, parvenaient à survivre et à se reproduire avec la pomme de terre, qui, à cette époque,

pour une quantité équivalente en pouvoir nutritif élémentaire, valait beaucoup moins que le pain. On nous concèdera cependant qu'entre pain et pomme de terre ce n'est pas le cadre de la subsistance qui éclate mais la notion même de la subsistance qui varie. Nous avons déjà formulé cette réserve plus haut à la page 98, en disant : « S'il y avait des écarts, ces écarts exprimaient la différence même du niveau de subsistance selon le degré de civilisation. »

119
Avec le décalage temporel entre le monde objectif et la conscience des hommes, on a, plus tard, remplacé peu à peu l'étalon pain par l'étalon bifteck.

120
Nous faisons également abstraction ici de l'objection de Bortkiewicz. La « transformation » marxienne des valeurs en prix de production exclut de cette même transformation les « inputs », soit les Capitaux constant et variable. Ladislaus von Bortkiewicz, considérant qu'il s'agit là d'une erreur de Marx, publia, en 1907, un article dans « Jahrbücher für Nationalokonomie und Statistik », Bd, XXXIV, Heft 3, pp. 319-335, intitulé Zur Berichtigung der grundlegenden theoretischen Konstruktion von Marx im dritten Band des Kapitals, dans lequel il propose une solution du problème de la transformation simultanée de la valeur du produit et de celle des éléments de son coût en prix de production. On trouvera les détails de cette discussion dans l'Appendice (infra pp. 364 et suiv.).

La solution de Bortkiewicz, qui ne manque pas de pertinence, donne, pour la même matrice de départ, des résultats quantitativement différents de ceux de la solution simplifiée de Marx. Mais le fait fondamental de transfert de plus-value depuis les branches à basse composition organique vers les autres n'en est pas affecté. Nous croyons que pour ce qui concerne tout au moins le sujet de cette étude — l'échange inégal dans le commerce international — la formule de Bortkiewicz compliquerait considérablement l'analyse sans nullement modifier les conclusions. Nous nous en tenons donc à la simplification marxienne et nous considérons que les valeurs des « inputs » en produits de travail passé sont *déjà* transformées en prix de production ; en d'autres termes, que leurs cotes dans le schéma de départ n'expriment pas des valeurs mais des prix internationaux.

121

Profitant de cette réimpression j'ai quelque peu modifié le texte original qui avait donné lieu à un grave malentendu. Il s'agit d'expliciter qu'il y a deux passages absolument distincts : 1) celui qui conduit de la situation d'avant à celle d'après-commerce mais toujours sans mobilité de capital, 2) celui qui conduit de cette dernière situation à celle où la circulation des marchandises est complétée par la circulation des capitaux et où les taux de profit nationaux sont remplacés par un taux de profit international (général).

Le tableau ci-dessus vise exclusivement à illustrer ce second passage et non pas le processus de spécialisation comme plusieurs commentateurs l'ont cru. Il n'y a pas dans ce tableau trois branches mais six. Les deux groupes IA, IIA, IIIA d une part, IB, IIB, IIIB d'autre part, ne représentent pas les mêmes branches et il n'y a pas de problème de localisation. L'implantation des branches est supposée avoir eu lieu *avant* que le capital ne devienne mobile et avant que l'égalisation des taux de profit ne se produise.

122

C'est peut-être à force de travailler sur les schémas marxiens, construits sur l'hypothèse simplificatrice de l'égalité entre le capital constant engagé (totalité du capital moins la somme des salaires) et le capital constant consommé (amortissement plus consommation intermédiaire), que des économistes des pays socialistes ont pu croire que les prix selon le système dit des « coûts propres », c'est-à-dire du coût de production majoré d'un taux de profit général, calculé sur le montant de ce coût, constitue un système de prix, intermédiaire entre les prix selon les valeurs et les prix de production. En fait ce système ne nous fait pas approcher des prix de production, c'est-à-dire du système où le taux de profit est calculé sur le capital engagé ; il nous en éloigne, puisqu'il renchérit les produits de certaines branches par rapport à ceux d'autres branches qui possèdent une composition organique supérieure à celle des premières. (Cf. A. Emmanuel, « La division Internationale du Travail et le Marché Socialiste », in *Problèmes de Planification*, N° 7, Publ. Sorbonne, Appendice, p. 5).

Il s'agit bien entendu ici de branches différentes. A l'intérieur de la même branche au contraire un certain parallélisme conditionne généralement les variations des capitaux constants, fixe et circulant, par rapport au capital variable, puisque le but et l'effet de l'élévation de la composition organique sont la transformation d'une plus grande quantité de produits intermédiaires par unité de travail.

123
Du moins en ce qui concerne sa plus grande partie, soit le capital constant fixe.

124
Intensité du travail : rendement de l'unité de travail à outil égal. Il convient de ne pas confondre cette notion avec la productivité, qui, elle, est fonction croissante de l'importance de l'équipement. Un travail plus intense produit plus de valeurs d'usage et plus de valeur ; un travail plus productif produit plus de valeurs d'usage mais la même valeur. « Cependant les degrés de l'intensité moyenne du travail resteraient différents chez diverses nations et modifieraient ainsi la loi de la valeur dans son application internationale, la journée de travail plus intense d'une nation créant plus de valeur et s'exprimant en plus d'argent que la journée moins intense d'une autre ». (Marx, *Capital*, Ed. Soc., II, p. 197),

125
William Stanley Jevons, *Theory of Political Economy*, Préface à la 2e édition.

126
Frank William Taussig, *Wages and Prices*, p. 510.

127
Un pays pauvre qui aurait des salaires réels dix fois inférieurs à ceux d'un pays riche, devrait dans ce cas avoir un niveau général de prix plus de dix fois supérieur à celui de ce dernier, afin d'avoir des salaires monétaires plus élevés que celui-ci.

128
Nassau Senior, *Three lectures on the cost of obtaining money*, 1830, pp. 11-30.

129
Dans le dernier schéma ci-dessus les valeurs sont restées inchangées malgré la modification des salaires, mais les prix de production ont varié.

130
A l'Assemblée Générale de l'Union des Industries Textiles tenue le 20-12-62 à Paris, deux Ministres Français, MM. Jeanneney et Maurice Bakanowski déclarèrent catégoriquement qu'il ne saurait être question

d’ouvrir les frontières aux produits textiles des pays à bas salaires.

131
Guy de Lacharrière, *Commerce Extérieur et sous-développement.* Paris 1964, p. 131.

132
Exposé à la Sorbonne, 6e sect. de l’E.P.H.E., le 18-12-1962, publié dans les *Problèmes* de *planification*, N° 2.

133
A-t-on jamais songé à ce que coûterait la culture des bananes ou du café dans les Flandres ou en Rhénanie ?

134
Même Ohlin accepte qu’il y a un grain de vérité dans l’argument du travail « sous-rétribué », mais, dit-il, le dommage que le libre-échange peut infliger à un facteur de production est nécessairement moindre que le gain des autres, ce qui donne la possibilité de mesures de redistribution.

Il y a cependant d’autres économistes qui trouvent que, compte tenu de la productivité, les salaires du secteur industriel sont dans les pays sous-développée plus élevés que dans les autres. (E. Gannage, *Economie du développement*, p. 309).

On se demande alors comment ces produits peuvent faire une concurrence loyale ou déloyale aux pays développés. La confusion dans ce chapitre est à son comble.

135
Souligné par nous. (A.E.) A.R.J. Turgot, *Réflexions sur la formation et la distribution des richesses*, 1766.

136
H. Feis, *Europe the World’s Banker*, 1870.1914, Yale University Press, 1930, p. 45.

137
$Ta = \frac{\Sigma m}{Ka + 2Kb}$, $Tb = \frac{2\ \Sigma m}{Ka + 2Kb}$

138
Tel n’est pas l’avis de certains marxistes qui affirment que sil n’y a pas de

taux de profit international rigoureusement uniforme, il ne peut y avoir de prix de production international. (Cf. par exemple : Gunther Kohlmey : *Théorie de la valeur internationale,* Cours à l'Académie des Sciences Economiques de Berlin-Est).

139
C'est Nurkse qui a, le premier, formulé cette doctrine en six points : 1) La production industrielle dans les économies avancées se déplace de l'industrie légère à l'industrie lourde, où la consommation de matières premières est moindre.

2) La part des services dans le produit social total augmente dans ces mêmes économies. 3) L'élasticité-revenu de la demande pour les produits agricoles est très faible. 4) Les pays avancés ont surtout recours au protectionnisme agricole. 5) La technique moderne réalise des économies substantielles sur les matériaux naturels. 6) Des produits synthétiques remplacent et concurrencent les produits naturels. Cf. Ragnar Nurkse, *Patterns of Trade and Development,* Oxford 1962.

140
H.W. Singer, « The Distribution of Gains between Investing and Borrowing Countries, in *The American Economic Review.* 1950, Vol. XL, pp. 479480.

141
Ch. Kindleberger, The *Terms of Trade,* Londres, 1956, p. 247.

142
Singer parle tantôt de salaires tantôt de facteurs en général. L'absence de toute distinction entre le salaire et le profit, qui le dispense de prendre position sur la mobilité du capital et la péréquation ou non des profits est particulièrement gênante. Car si l'absence d'organisation empêche les ouvriers de profiter d'une conjoncture favorable et retenir dans le pays, sous forme d'augmentation de salaires, les gains de la productivité, qu'est-ce qui empêche les employeurs de les y retenir sous forme de surprofits ? Si c'est la péréquation des profits, il aurait fallu le dire car c'est quelque chose qui contredit les idées reçues et modifie les éléments du problème. On peut dire la même chose pour tous ceux qui ont suivi plus ou moins fidèlement la thèse Singer-Prebisch en choisissant entre production et marché et en mettant l'accent sur le côté qui les intéressait le plus. Ainsi par exemple P. Moussa : « ...Le désir des hauts salaires chez l'ouvrier des pays industrialisés a sans doute été cause d'une certaine détérioration des

termes de l'échange pour les pays sous-développés. Car la plus-value due au progrès technique, les salariés se sont efforcés de la confisquer et y ont dans une large mesure réussi... De sorte que si le bénéfice du progrès technique demeure dans les pays industriels c'est en grande partie parce qu'il est capturé au passage par le monde ouvrier... les adversaires... des termes de l'échange, sont les salariés occidentaux et les paysans des pays sous-développés ». *Les Nations prolétaires*, p. 18.

L'allusion aux « paysans des pays sous-développés » constitue un emprunt parallèle à la thèse de A. Lewis dont il sera question plus loin. Il s'agit d'une main-d'œuvre illimitée qui est fournie par le secteur d'auto-subsistance et qui, par sa concurrence, empêche les travailleurs du secteur d'exportation de jouir des fruits du progrès technique.

143

Il paraît qu'en Ecosse les fabricants de whisky sont réfractaires à toute innovation, d'une manière qui frise la superstition. Ils refusent même de moderniser des équipements aussi neutres que les palans ou les chariots, craignant que toute innovation, quelle qu'elle soit, ne change le goût du whisky, qui tient, à ce qu'on dit, à des impondérables.

144

Il y a dans les « African Prints » — tissus imprimés à grands motifs multicolores sur fond vivement coloré — qui tiennent leur nom de leur grande consommation en Afrique noire, une variété supérieure et plus chère qui s'appelle « wax prints ».

Une couche de cire consolide les couleurs et rehausse leur éclat. C'était la spécialité de l'Angleterre et de la Hollande. A un moment donné l'Inde et le Japon se sont lancés dans leur fabrication au moyen d'installations perfectionnées et à des prix imbattables. Alors l'Angleterre et la Hollande ont changé leur fusil d'épaule. Elles se sont lancées dans la fabrication des « Wax block prints » dont la seule différence est qu'ils sont imprimés à la main, au moyen de grands tampons que les ouvriers rabattent à tour de rôle sur le tissu. On ne peut les reconnaître des autres que par les irrégularités du dessin dont les tissus imprimés mécaniquement sont exempts. Mais cette différenciation est suffisante pour que l'aristocratie des femmes africaines paie pour les « Wax block prints » un prix tellement supérieur à celui des Wax prints tout court, que leurs fabricants puissent rémunérer leur main-d'œuvre au taux britannique ou hollandais.

Si l'industrialisation du tiers monde se réalise, on peut très bien voir un jour des locomotives ou des machines-outils du Congo ou de l'Indonésie

s'échanger contre des tulipes de Hollande, des dentelles de Bruges ou de la confection parisienne, à un taux qui permette à l'Europe de payer ses salaires et au tiers monde les siens. Et qu'on ne vienne pas nous dire qu'un certain artisanat de haute qualité constitue justement une de ces « supériorités fondamentales » du commerce extérieur des pays développés, découvertes tout récemment par la science économique, car les tapis persans n'en sont pas moins le produit, peut-être le plus exquis, d'un artisanat inimitable, et qui de surcroît jouit, de toute évidence, d'une élasticité-revenu des plus hautes ; pourtant le prix qu'ils obtiennent sur le marché international ne permet pas à leurs producteurs de dépasser le niveau de la subsistance la plus élémentaire.

145
Raul Prebisch, *The Economic Development of Latin America,* New York, 1950, pp. 8, 10, 13 (Souligné par moi A.E.).

146
Il existe par contre un mécanisme de transmission de la productivité des branches produisant des biens de consommation ouvrière aux salaires de toutes les branches, parce que l'augmentation de cette productivité-là diminue la valeur même de la force de travail. Mais cet effet, énoncé par les classiques et par Marx, et confirmé par l'expérience, conduit à des résultats opposés à ceux de la thèse de Prebisch.

147
Arthur Lewis, *Economic Development with unlimited Supplies of Labour.* p. 442.

148
Cf. Thomas Robert Malthus, *Principles of Political Economy,* 2 " éd., Londres 1836, Chap. IV, sect. I, p. 219.

149
Thomas Brassey, M.P. *Foreign Work and english Wages considered with reference to the Depression of Trade,* 1879, p. 147.

150
Michel Chevalier : *Lettres sur l'Amérique du Nord,* Lettre XIII.

151
Silvio Gesell : *L'ordre économique naturel,* 1re éd., Berlin, 1911. Trad.

Félix Swinne, Paris 1948, p. 45. Quel sol est franc ? De toute évidence ce ne peut être que celui qui ne vaut pas la peine d'être approprié, son produit n'excédant pas le salaire du travailleur. Encore un exemple de raisonnement en cercle. Le sol franc détermine le salaire, qui détermine le sol franc...

152
Souligné par nous, A.E.

153
Cf. Gunnar Myrdal, *Une Economie Internationale*, P.U.F. 1958, p. 329.

154
Staffan Burenstain Linder, *An Essay on Trade and Transformation*, Stockholm 1961, pp. 41-42.

155
Au chapitre VIII du même livre (3), Marx donne un schéma avec taux de plus-value différents :

Europe : 84c + 16v + 16pl = 116

Asie : 16c + 84v + 21pl = 121

Curieusement c'est l'Asie qui a le plus bas taux de plus-value, 25 %, contre 100 % pour l'Europe. Mais ici le but de Marx est quelque peu différent. Il consiste à démontrer que même dans le cas où le taux de plus-value n'est pas le même la différence de la composition organique des capitaux aurait provoqué, si le mécanisme de la péréquation des profits n'existait pas, des différences de taux de profit qui peuvent même avoir un sens opposé à celui de la différence des plus-values.

156
Viliam Cerniavsky, « Problèmes d'efficacité économique du commerce extérieur », *Czechoslovak Economic Papers*, 1959, p. 113.

157
« Fragen der volkswirtschaftlichen Rentabilitat des Aussenhandels, *Wirtschaftswissenschaft*, mai-juin 1957, p. 490.

158
K. Marx, *Histoire des doctrines économiques*, Ed. Costes, Tome VII, p. 93.

159
Josef Mervart, « Problèmes théoriques de la formation des prix dans le commerce entre pays socialistes », *Etudes Economiques*, N° 139, 1962.

160
P.A. Baran, *The Political Economy of Growth*, New York 1957, p. 232.

161
P.M. Sweezy, *The Theory of Capitalist Development*, New York 1956, 1re éd. 1942, p. 290.

162
Cet article ayant paru en janvier 1963, donc écrit quelque temps avant, et mon propre exposé à la Sorbonne (E.P.H.E.) ayant eu lieu le 18 décembre 1962, on peut dire que les deux thèses ont été formulées simultanément. Aucune communication n'existait entre le Professeur H. Denis et moi-même avant cette date et c'est son article d'une part, la parution du N° 2 des *Problèmes de Planification* d'autre part, qui nous fournirent l'occasion de nous rencontrer.

163
On Principles etc., éd. 1817, Chap. I, p. 9 (souligné par Ricardo).

164
Echange d'équivalents dans les limites de la concurrence des facteurs. Dans les échanges internationaux, cette concurrence faisant défaut, l'échange est inégal, comme nous l'avons montré au chapitre précédent.

165
On fait abstraction ici de l'existence d'un deuxième facteur et de la transformation des valeurs en prix de production.

166
Isaac et Levy sont deux bijoutiers installés face à face dans la même rue. Un jour Isaac achète un collier de perles fines pour dix dollars seulement. Il va s'en vanter chez Lévy. Lévy en est émerveillé. « Vends-moi ce collier », supplie-t-il « j'en avais justement promis un pareil à ma femme Rebecca, elle en sera ravie, voici onze dollars ». Isaac se laisse convaincre. A midi il raconte l'affaire à sa femme Sarah. « A dix heures du matin », dit-il, « j'ai acheté un collier pour dix dollars, à dix heures cinq je le revendais à Lévy pour onze dollars. Un dollar de gain en cinq minutes. »

— Imbécile, lui dit Sarah. Tu n’en fais jamais d’autres... Si Lévy t’a acheté ce collier à onze dollars c’est qu’il a vu qu’il en valait beaucoup plus. Va vite le lui reprendre.

L’après-midi Isaac s’amène chez Levy. « Levy », dit-il, « si tu es un ami revends-moi ce collier. Sarah m’a fait une de ces scènes... Voici douze dollars. »

Levy accepte et raconte le soir à Rebecca son aventure : « Ce matin Isaac est venu me vendre un collier à onze dollars et cet après-midi il me l’a racheté à douze. J’ai gagné un dollar sans bouger de mon comptoir.

— Imbécile, lui dit Rebecca. Tu n’en fais jamais d’autres. Mais si Isaac est retourné chez toi pour te racheter ce collier un dollar plus cher qu’il ne te l’avait lui-même vendu, c’est qu’il a entre-temps découvert qu’il en valait beaucoup plus. Va le lui reprendre.

Le lendemain matin Levy allonge treize dollars sur le comptoir d’Isaac et reprend le collier. Le jour après c’est le tour d’Isaac à quatorze dollars et ainsi de suite.

Quelques deux semaines après, le collier est à vingt-quatre dollars et se trouve chez Isaac. Levy s’amène et dépose vingt-cinq dollars sur la table.

— Le collier, dit-il.

— Plus de collier, répond Isaac. Hier soir, avant la fermeture, une Américaine est passée, je l’ai offert à trente dollars, elle l’a emporté.

Levy s’effondre.

— Tu as vendu notre collier ! Mais, malheureux, avec ce collier, gentiment, calmement, nous gagnions un dollar chacun par jour. Et tu l’as vendu ! Notre gagne-pain !

Quand on raconte cette histoire en société, les gens rient généralement. L’idée qu’on puisse s’enrichir sans production ni aliénation leur paraît cocasse. Mais quand la même chose exactement se produit en Bourse, avec la seule différence qu’au lieu d’avoir un Isaac et un Levy, qui se passent mutuellement un collier, on a mille Dupont et mille Durant, qui se passent des actions, les gens prennent cela tout à fait au sérieux et sont même prêts à y faire fond. Ce qui était subjectif et imaginaire dans le cas de deux individus, est devenu objectif et réel dans le cas d’un grand nombre d’individus.

167

« Aussi voit-on cette classe nombreuse de l’humanité soumise au même sort d’un bout du monde à l’autre. Dans les pays tempérés de l’Europe, le peuple a du pain, parce qu’il ne peut vivre sans cet aliment, dans ceux où les fruits et les légumes peuvent y suppléer en partie, il est contraint de

s’en contenter. Dans les climats où un bon vêtement est nécessaire à sa conservation, ses salaires sont proportionnés à la nécessité de se nourrir et de se vêtir ; mais au Midi, si la chaleur dispense de cette dernière précaution, le peuple est couvert de haillons, sans être mieux traité pour sa nourriture. Partout on a calculé ce qui lui était exactement nécessaire pour n’attribuer que ce prix à son travail ; et au milieu des trésors de l’Indoustan, quatre ou cinq sous par jour sont le salaire du peuple, parce qu’il ne lui faut que du riz, dont le terrain abonde. S’il était possible qu’on vint à découvrir une nourriture moins agréable que le pain, mais qui pût soutenir le corps de l’homme pendant quarante huit heures, le peuple serait bientôt contraint à ne manger que de deux jours l’un... »

(Jacques Necker, *Sur la législation et le commerce des Grains*, 4e partie, Chap. VII).

168
: Souligné par nous. A.E. *Capital*, L. 1, Chap. VI.

169
« Temps nécessaire » dans la terminologie marxiste est le temps que l’ouvrier doit travailler pour produire une valeur égale à la valeur des produits qu’il doit consommer pour vivre, et se reproduire.

170
David Macpherson : *Annals of Commerce*, Londres 1805, p. 542.

171
Idem, p. 600.

172
William Thornton : *Over-population and its remedy*, Londres 1846, p. 173.

173
Idem, p. 174.

174
Ils sont peut-être aussi condamnés à avoir leur voiture privée ou se déplacer à pied, les transports en commun n’étant probablement pas suffisants aux Etats-Unis pour véhiculer tout le monde si les voitures privées des ouvriers venaient à disparaître.

175

C’est pourquoi d’ailleurs toutes les retenues sur le salaire brut, sécurité sociale, pensions, mutuelles et même l’impôt sur les revenus, si ellessont générales, obligatoires et perçues à la source, finissent par incomber à l’employeur Car ce qui compte pour fixer les « exigences et le jugement moral de la société sur la hauteur du salaire, c’est ce que l’ouvrier touche effectivement et le genre de vie qu’il peut s’assurer avec cette somme. Les syndicats l’ont vite compris qui se sont toujours attachés à obtenir la plus large législation sociale possible, même si ces avantages se traduisent par des frais de gestion trop élevés des institutions correspondantes et par conséquent par des contributions disproportionnées des salariés et des employeurs. Car ils savent que c’est le salaire net qui constitue finalement et dans le fond des choses l’objet de négociation entre le capital et le travail. Et cette constatation constitue une preuve supplémentaire contre la détermination des prix des facteurs par les prix des marchandises. Si cette détermination était fondée, le déterminé serait non pas le salaire net, même pas le salaire brut, mais le coût total de la force de travail, auquel cas il serait vain de réclamer des avantages différés, puisque ce serait le travailleur lui-même qui les paierait, en payant même quelque chose de plus, notamment les frais de gestion des fonds correspondants.

176

A. Smith écrivait : « L’Angleterre est certainement aujourd’hui un pays beaucoup plus riche que n’importe quelle partie de l’Amérique du Nord. Pourtant les salaires en Amérique du Nord sont beaucoup plus hauts que dans n’importe quelle région de l’Angleterre... Le prix des subsistances est partout en Amérique du Nord plus bas qu’en Angleterre. » *(La Richesse des Nations*, L. 1, Chap. VIII). Malthus de son côté évaluait le salaire de l’ouvrier aux Etats-Unis à un dollar par jour (équivalent de 4 shillings) et celui de la Grande-Bretagne à deux shillings. *(An Essay on the Principle of Population*, L. III, Chap. VII). Ailleurs Malthus en traduisant le salaire américain en blé trouvait qu’il était le double de ce qui était payé dans la plus grande partie de l’Europe *(idem*, Chap. IV, Section I).

J.B. Say estimait la journée du « manouvrier » aux Etats-Unis trois fois le salaire français. *(Traité d’Economie Politique*, L. I, Chap. XXVII).

177

Nous ne parlons naturellement pas de certains réajustements mineurs des salaires sur la base non pas du rapport des productivités avec la zone d’en face mais de celui avec les pays de la même zone exportant les mêmes produits. Nous parlons d’ordres de grandeur différents correspondant à des

degrés de développement différents, et qui feraient passer le pays considéré d'une zone à l'autre.

Un réajustement mineur de ce genre a été réalisé par exemple lors de la dernière dévaluation de la Livre sterling. Comme nous l'expliquerons plus loin au § 4, il ne s'agit pas dans ce cas d'une rentrée des salaires dans les limites des coûts comparatifs (entre pays de spécialisations différentes), mais d'un alignement du coût individuel d'un pays vendeur sur le coût général des autres pays vendeurs des mêmes articles.

178

Le salaire moyen des Noirs dans les mines d'or en 1937 était de Shs. 2/3 plus 11 pence coût de la nourriture et du logement. Le salaire moyen des *autres* était de shs. 25. La paie annuelle de 36.000 Blancs totalisait 14.307.000 livres, celle de 288.000 *autres* 9.850.000 livres. Les « autres » comprennent les Asiatiques dont les salaires sont beaucoup plus élevés que ceux des Noirs, quoique moins élevés que ceux des Blancs et dans les Asiatiques la législation et la statistique sud-africaines rangent des ressortissants de pays tels que la Turquie, l'Ile de Chypre et la Grèce. Depuis lors les salaires des Blancs ont augmenté considérablement, ceux des Noirs n'ont pas bougé. « Rien, dit Frankel, ne change si peu en Afrique du Sud que la paie de « l'homme noir ». J.H. Frankel, *Capital Investment in Africa*, Oxford University Press, 1938, p. 83.

179

Ce texte ayant été écrit en 1967, les chiffres cités ne correspondent plus à la réalité. Aujourd'hui le stock américain ne dépasse pas neuf mille tonnes (dix milliards de dollars).

180

Il va sans dire que les mêmes résultats seraient atteints, si l'Afrique du Sud, au lieu d'exterminer ses Noirs et de les remplacer par des Blancs, se contentait d'augmenter leurs salaires au niveau de ceux des Blancs. Mais une telle hypothèse étant chimérique, nous l'avons remplacée par celle de l'extermination pure et simple, qui est, dans les circonstances actuelles, la moins irréaliste des deux. Par ailleurs, l'embargo supposé dans le texte a effectivement été appliqué depuis le 15 août 1971 et le prix du marché s'est envolé, comme l'on devait s'y attendre.

181

Outre le niveau de vie de départ des immigrants, d'autres facteurs ont joué également dans le maintien du taux de salaires à un bas niveau et partant

dans le retard relatif de développement de l'Amérique latine, notamment : a) La transplantation aux colonies des structures clérico-féodales de la métropole quant à la propriété du sol et la rente foncière. Ces structures empêchaient l'agriculture de jouer le rôle d'activité-refuge et consécutivement de frein à la baisse des salaires urbains qu'elle a pu jouer en Amérique du Nord (sans que la plus-value drainée par les seigneurs pût par ailleurs être utilisée pour le développement, la classe des propriétaires espagnols étant, à l'encontre de ses homologues anglais, orientée plutôt vers la dépense improductive que vers l'accumulation). b) La survie partielle de la population autochtone et le métissage tant avec celle-ci qu'avec les Noirs affranchis.

182
Cas unique pour un pays capitaliste. L'industrialisation a été lancée par l'Etat lui-même avec la coopération d'un grand clan féodal et lorsque l'industrie fut assez prospère on l'a « reprivatisée » sans pour autant abandonner le centralisme de gestion.

183
« Ainsi, les zones d'investissement intense et de salaires en hausse sont précisément les zones déjà développées et où prévalaient antérieurement des salaires élevés et non pas, comme le suggèrerait une certaine conception « libérale », les zones de bas salaires. » (Charles Bettelheim, « Echange international et développement régional », p. 11, *Problèmes de planification*, N° 2).

184
« Il faut se souvenir que « l'attrait » des zones de bas salaires, en tant que zones d'investissement de capitaux provenant de l'extérieur, est pratiquement limité à quelques types de production seulement. » Charles Bettelheim, *idem*, p. 9.

185
Dans beaucoup de cas cette « productivité comparative » est infinie, l'implantation de ces branches dans les pays développés importateurs, étant, pour des raisons géologiques ou climatologiques, matériellement exclue.

186
Il ne faut voir dans cette formulation qu'un simple schéma théorique des deux voies, sans prise de position normative, et, qui plus est, dans le cas de

la voie capitaliste, sans aucune considération des possibilités pratiques d'application. En fait l'efficacité de la voie capitaliste — qu'il ne faut pas confondre avec la politique du libre échange — présuppose non seulement l'investissement direct mais la véritable *immigration* des capitaux et de leurs centres de décision sans esprit de rapatriement du principal ou des bénéfices, comme cela s'est réalisé par exemple dans le cas des Etats-Unis. Sans cela, on arrive vite au point où le service de ces capitaux excède en sorties de fonds les entrées de capitaux frais, et le secteur financé par ces capitaux devient une véritable enclave dans l'économie du pays considéré. D'autre part il y a des seuils de discontinuité dans l'élargissement du marché en tant que facteur d'investissement et d'attrait de capitaux étrangers. Il serait illusoire de croire qu'une augmentation des salaires de quelques francs C.F.A. de l'heure dans un pays aussi petit que le Gabon ou la R.C.A. suffira pour mettre en branle les capitaux internationaux en quête de placement. L'attente béate d'un afflux de capitaux qui ne s'est finalement pas produit a souvent empêché les pays sous-développés de rationaliser leur économie en mobilisant leurs propres ressources.

187
Ce doit être quelque chose d'analogue qu'entendait List quand il disait que les forces productives ont plus d'importance que les productions.

188
Nous entendons par socialiste un système où la propriété privée sur les moyens de production serait abolie et la répartition se ferait conformément au principe : à chacun selon la quantité et la qualité de son travail.

189
Nous parlons bien entendu du monde d'aujourd'hui, nous ne parlons pas d'un monde futur dans lequel des progrès technologiques insoupçonnés feraient disparaître les différences entre l'agriculture et l'industrie et égaliseraient par le haut les compositions organiques du travail dans toutes les branches industrielles.

190
Pas à cause de l'échange inégal mais d'un développement inégal. Il s'agit de deux choses différentes. Cependant l'échange inégal en raison de salaires inégaux, là où ils existent, peut être aggravé par une composition organique de travail inégale. Car l'inégalité des salaires frappe surtout les basses qualifications du travail. Les catégories supérieures, étant plus mobiles et concurrentes, sont sujettes à une certaine péréquation à l'échelle

mondiale. Si un manœuvre américain gagne trente fois le salaire d'un manœuvre égyptien, la différence du salaire d'ingénieur entre les Etats-Unis et l'Egypte est beaucoup moindre. Comme dans les pays sous-développés les bas salaires vont généralement de pair avec une basse composition organique du travail, le taux de salaires pondéré y est sensiblement plus bas que le taux de salaires moyen.

191
Charles Bettelheim approfondit ce problème dans *Theory of Planning* et l'épuise. Ici nous ne faisons que l'évoquer, car il se trouve en marge de notre sujet.

Cf. aussi G. Destanne de Bernis : « Industries Industrialisantes », *Economie appliquée,* T. XIX, 1966, se déclarant sans réserve pour l'implantation prioritaire de branches à haute intensité capitalistique tout en distinguant le problème du choix des techniques à l'intérieur de la branche choisie.

192
Robert Lafont relève que dans 31 départements français le salaire *moyen* des hommes du secteur privé et du secteur semi-public est inférieur à 6.500 F. par an en 1960, contre 11.678 F. dans la région parisienne. Dans 28 départements on comptait en mars 1962 moins de 55 voitures de tourisme de moins de cinq ans pour 1.000 habitants contre 109 dans la Seine. *(La révolution régionaliste,* Paris, 1967, p. 69).

193
17 départements français ont plus de 50 % de leur population active dans l'agriculture. Dans ces départements l'ensemble des personnes appartenant aux professions libérales et aux cadres supérieurs atteint le chiffre minuscule de 1,5 % (R. Lafont, idem.).

194
Souligné par nous. A.E. *Principles of Political Economy,* 2e éd., Londres, 1836, Chap. II, sect. VII, p. 130.

195
Rien, sauf évidemment une chose : l'abolition du régime concurrentiel en Inde et l'institution d'un monopole d'Etat sur le commerce extérieur.

196
Nous laissons en dehors de la discussion l'autre obstacle à l'implantation à

l'intérieur de la zone de bas salaires des productions grevées actuellement par les hauts salaires des pays développés, qui est celui du manque de capitaux. Comme nous l'avons déjà dit, les capitaux, même entièrement mobiles, ne sinvestissent qu'en fonction d'un marché local préexistant et les régions à hauts salaires constituent naturellement un marché beaucoup plus large que celui des autres. Seule exception, certains gisements et certaines cultures, où les capitaux sont bien obligés de s'investir à l'endroit même où ces gisements existent et où ces cultures sont possibles. (Cf. citations de Ch. Bettelheim, notes 21 et 22 p. 168 supra). Dans ces branches les capitaux n'ont jamais manqué aux pays sous-développés et le niveau technologique atteint a été des plus élevés. Pour le reste, la règle générale est, comme Linder l'a si bien relevé, qu'à l'encontre d'une certaine conception extrémiste de la division internationale du travail, mise en avant par les classiques, on se spécialise d'abord et avant tout dans les produits qu'on consomme soi-même et l'exportation ne s'ensuit que dans une seconde étape, pour écouler un surplus. Si l'Ecosse produit et exporte du whisky, c'est qu'elle en consomme pas mal elle-même, et si les Etats-Unis sont un exportateur traditionnel d'automobiles (pour ne pas parler du Coca-Cola), c'est qu'ils en sont le premier consommateur du monde. L'Europe n'a pu se lancer dans l'exportation de voitures d'une manière systématique qu'après que sa consommation intérieure fût suffisante pour induire une production massive sur place. Sauf quand il s'agit de produits qui sont localisés par la nature, aucune branche nouvelle ne va jamais s'implanter dans un pays en comptant entièrement ou même dans une proportion substantielle sur l'exportation. Même en dehors des frais et des incertitudes du commerce extérieur, même dans l'hypothèse d'un libre-échange parfait, une production nouvelle ne peut faire ses premiers pas qu'en se basant exclusivement ou quasi exclusivement sur un marché local qu'on connaît et sur des réseaux de distribution et de finance qu'on contrôle ou sur lesquels on a une certaine prise ou dont on est tout simplement familier.

197

Pour illustrer cette erreur d'optique, qu'il nous soit permis d'évoquer un phénomène analogue qui se produit actuellement aux Etats-Unis avec la discrimination résidentielle entre Blancs et Noirs. Il y a des quartiers beaux habités par les Blancs et des quartiers laids habités par les Noirs. Pourtant chacun est libre d'habiter où il veut. Que se passe-t-il donc ? Dès que quelques Noirs s'installent dans un quartier, les Blancs le désertent et vont habiter ailleurs. Comme il ne manque pas de place ailleurs, quoi que les

Noirs fassent, il y aura toujours de beaux et de vilains quartiers. Il serait vain de conseiller aux Noirs d'aller habiter dans les beaux quartiers. Ces quartiers n'ont pas été choisis par les Blancs parce qu'ils sont beaux, mais ils sont beaux parce qu'ils sont habités par les Blancs. Si les Noirs les envahissaient, ils cesseraient d'être « beaux ». (Harlem, en bordure du Central Park, était par sa situation topographique un des meilleurs quartiers de New York, avant d'être envahi par les Noirs). De même, il serait vain de conseiller aux pays sous-développés de choisir les branches qui vendent cher. Ces branches n'ont pas été choisies par les pays riches parce qu'elles vendent cher, mais elles vendent cher parce qu'elles sont travaillées par les pays riches. Elles seraient prises en charge par les pays pauvres qu'elles cesseraient de vendre cher.

198
Misère de la Philosophie, 1847, p. 212.

199
Cf. « Echange International et Développement Régional », *Problèmes de Planification*, N° 2.

200
« En résumé, une différence initiale dans la composition organique des capitaux de différents pays ne semble pas de nature à engendrer per se une aggravation ultérieure de l'inégalité de l'échange, dans l'hypothèse d'une libre circulation des capitaux et en l'absence d'inégalités *systématiques* des salaires.

On est donc conduit à se demander si ce n'est pas l'inégalité des salaires qui,
d'une part, aggrave l'inégalité de l'échange (qui l'explique même, si on retient la définition restrictive d'Arghiri Emmanuel) et qui, d'autre part, détermine aussi une évolution économique de plus en plus défavorable aux pays à bas salaires. S'il en était ainsi, il serait justifié de considérer que le type d'échange inégal résultant de l'existence de taux d'exploitation différents mérite d'être tenu comme particulièrement important. » *(Idem*, p. 7).

201
Nous ne disons pas 50 heures de travail passé pour ne pas tomber sous le coup de l'objection de Bortkiewicz, dont il a été question au chapitre II. On peut considérer que les valeurs du capital constant consommé ont été déjà transformées en prix de production ou en prix internationaux. On peut

par exemple supposer que tant A que B achètent les matières premières et auxiliaires, ainsi que les machines qui remplacent à chaque cycle les machines usées, à un pays tiers C, pour la même somme d'argent.

202

Il ne faut pas confondre la maximation de la masse des profits avec la maximation du taux de profit. L'augmentation de la composition organique entraîne la première mais pas nécessairement la seconde. Il ne faut pas non plus confondre l'objectif de la maximation de la somme totale des profits avec la recherche individuelle du profit. A salaire invariable, la maximation de la somme des profits correspond à la maximation du produit, mais dans les mêmes conditions, la recherche individuelle du profit ne conduit pas nécessairement à la maximation de la somme des profits et par conséquent non plus à la maximation du produit, mais souvent à leur contraire. Il s'agit là d'une contradiction interne fondamentale du capitalisme qui, à un certain moment de son évolution, produit les crises et le met en péril, mais la logique du système ne contredit pas en soi la maximation du produit et, dans certaines conditions historiques, le système assure cette maximation à l'exclusion de tout autre.

203

Comme nous le disions dans un compte rendu du « Commerce Extérieur et Sous-développement » de Guy de Lacharrière, « lorsqu'une industrie s'installe là où l'énergie est bon marché, c'est-à-dire facile à produire, l'humanité dans son ensemble y gagne, mais lorsqu'elle s'installe là où la main-d'œuvre est bon marché, ce que l'un gagne l'autre le perd, l'humanité dans son ensemble ne gagne rien dans aucun cas, et dans certains cas elle peut perdre lorsque par exemple la différence des salaires fait dévier la division internationale du travail de sa ligne optimale. » *(Présence Africaine*, 4e Trimestre, 1964). C'est ce que Charles Bettelheim appelle une spécialisation à base socio-économique et non pas technico-économique.

Nous reviendrons sur cette irrationalité quand nous ferons la critique des coûts comparatifs de Ricardo.

204

Il y a un certain flottement dans les définitions des différentes catégories des termes de l'échange. En français les difficultés sont plus grandes. La rareté d'ouvrages originaux sur ce sujet fait que la terminologie se crée au gré des différentes traductions des ouvrages anglo-saxons.

On distingue d'abord les « barter terms of trade » et les « factoral terms of
trade », pour lesquels nous proposons « termes marchands de l'échange » et « termes factoriels de l'échange ». La première catégorie est subdivisée en « gross barter terms of trade » que nous pouvons appeler « termes de la balance commerciale » et « net barter terms of trade » (Taussig) ou « commodity terms of trade » (Viner), ou « terms of trade » tout court, que nous pouvons appeler « termes marchands nets de l'échange » ou « termes de l'échange » tout court.

Les « gross barter terms of trade » sont le rapport des volumes globaux des marchandises exportées et importées : Qx/Qm ou Qm/Qx, Q étant la quantité des marchandises. Certains auteurs anglais appellent ces termes « terms of exchange ».

Les « net barter terms of trade » sont le rapport de deux volumes de marchandises exportées et importées de valeur marchande égale (selon les prix internationaux). Ils excluent donc tout mouvement de marchandises destiné à compenser d'autres postes de la balance de paiements. Ils peuvent être notés Px/Pm ou Pm/Px (mode anglais), P étant l'index des prix. (Kindleberger propose aussi (Px/Pm)Qx pour exprimer les effets combinés des changements des prix et des changements du volume des exportations).

Quant aux termes factoriels on distingue les simples et les doubles. Dans le premier cas on compare la quantité des services productifs dépensés pour exporter une certaine quantité de marchandises avec la quantité de marchandises obtenues en retour, soit qx/Qm, q étant la quantité des services productifs ; dans le second, on compare la quantité des mêmes services productifs avec les quantités des services productifs dépensés par l'étranger pour payer les marchandises qu'on lui expédie, soit qx/qm. (Kindleberger propose : (Px/Pm) : (Zx/Zm), Z étant l'indice de la productivité. C'est Pigou qui a, le premier, signalé les termes factoriels de l'échange en faisant remarquer qu'il faut aller au-delà des quantités exportées et importées pour examiner ce qui se cache derrière les exportations, à savoir une certaine quantité de travail et de service de capital.

Il est évident que, si l'échange se faisait selon les valeurs, le pays B recevrait encore davantage de valeurs d'usage. Mais cette différence-là ne constitue pas une perte mais un manque à gagner. Revendiquer ce manque à gagner ce serait revendiquer que les pays avancés cèdent à leurs

acheteurs la totalité de l'avantage de la productivité.

206
« Ce que vous pensez être juste ou équitable n'a rien à voir avec la question, disait Marx. La question est : Qu'est-ce qui est nécessaire et inévitable avec un système donné de production. » (*Valeur, Prix et Profit*).

207
Il est vrai qu'il n'existe et n'a jamais existé un système capitaliste aussi pur que le suppose la loi de la valeur. A différents degrés les monopoles ou quasi-monopoles aussi bien sur le marché des marchandises que sur celui des facteurs sont inséparables du capitalisme concret.

Nous ne pensons pas cependant que ceci soit une raison suffisante pour ranger dans la même catégorie les effets d'un monopole sur le marché des facteurs nous dirions presque un monopole de naissance — comme celui des ouvriers des pays riches, avec ceux du fonctionnement de la loi même de la valeur, tout comme on ne songerait pas à identifier les prix d'un monopole sur le marché des marchandises à l'échange inégal, fût-il au sens large.

208
Comme le remarque très justement Charles Bettelheim, si dans les deux catégories de pays le profit représente chaque année la même proportion de capital nouveau au capital ancien, le montant du profit *par travailleur* est sensiblement plus élevé dans les pays à composition organique plus haute, ce qui « ...permet de prélever plus facilement, sur cette masse de profits, les sommes nécessaires au financement (sous une forme directe ou indirecte) de dépenses d'éducation de recherche scientifique et technique, etc., toutes choses qui vont contribuer à permettre une meilleure utilisation du travail, des ressources naturelles et du capital lui-même dans les pays qui bénéficient de l'échange inégal. » *(Op. cit.*, p. 6). Sauf la qualification d'inégal nous sommes entièrement d'accord avec ce passage.

209
Notre argument présuppose bien entendu l'égalité entre la consommation des ménages et la masse des salaires réels et imputés des salariés et des capitalistes actifs mis ensemble. Nous croyons en effet que la réalité n'est pas loin de cette égalité. D'une part nous croyons qu'il est réaliste de supposer que l'épargne investie des vrais salariés est négligeable (nous ne parlons pas de l'épargne en vue d'une consommation différée. Il nous paraît légitime de supposer que celle-ci est compensée pratiquement et à

chaque moment par la dépense de sommes épargnées antérieurement).

D'autre part en tenant compte de la quasi-disparition des oisifs dans le capitalisme moderne, nous pensons que la consommation globale de la classe capitaliste ne dépasse pas d'une manière significative les salaires imputés des capitalistes actifs, surtout si nous y ajoutons la somme, si petite soit-elle, de l'épargne *capitalisée* provenant des revenus des vrais salariés.

210

Cette thèse n'a rien à voir avec l'argument de Keynes. L'accroissement de la propension à consommer, selon la Théorie Générale, peut enrichir un pays par l'augmentation de l'activité, soit par la mobilisation de facteurs sous-employés. Tant que ces facteurs existent les prix ne bougent pas, sauf dans la mesure où la productivité marginale du capital et du travail diminue. Les prix n'augmentent en tant que tels que lorsqu'on atteint le plein emploi. Mais à ce moment cet accroissement de la consommation cesse d'être bénéfique et l'économie se trouve dans ce que Keynes appelle la véritable inflation.

211

Cf. Otto Bauer, *Die Nationalitätenfrage und die Sozialdemokratie*, Vienne 1924.

212

Cf. *Das Akkumulations und Zusammenbruchgesetz des kapitalistischen Systems*, Leipzig 1929.

213

Political Economy and Capitalism, 4e éd., Londres, 1946, pp. 229-30 (1re éd. 1937).

214

Melentije Popovic, *Des Rapports Economiques entre Etats Socialistes*, Paris, 1949.

215

Beaucoup d'économistes ne se rendent pas compte de la vanité de la comparaison des productivités de différentes branches. Cette comparaison n'a aucun sens. Le travail peut être qualitativement supérieur ou inférieur dans une branche par rapport à une autre ; il peut être plus ou moins intense ; il peut enfin être plus ou moins rentable ; il ne peut être plus ou

moins productif.

216
Ainsi L. Lavallée parlant de certaines contradictions entre les intérêts nationaux des pays socialistes et l'intérêt de l'ensemble au regard de la division internationale du travail a pu écrire : « Seule une structure... tendanciellement semblable... permet... de se rapprocher de la solution du fameux problème des échanges équivalents. » *(Economie et Politique,* janvier 1963, p. 60). Il ressort du contexte que par « structure tendanciellement semblable » Lavallée entend une telle diversification et répartition de branches que les différents pays considérés puissent avoir dans l'ensemble et en moyenne une composition organique sociale du capital approximativement égale.

217
Ceci ne concerne pas l'argument de Charles Bettelheim qui, non seulement accepte les deux types d'échange inégal, mais admet en outre que « une différence initiale dans la composition organique des capitaux de différents pays ne semble pas de nature à engendrer per se une aggravation ultérieure de l'inégalité de l'échange, dans l'hypothèse d'une libre circulation des capitaux et en l'absence d'inégalités *systématiques* des salaires » et qui ajoute : « S'il en était ainsi, il serait justifié de considérer que le type d'échange inégal résultant de l'existence de taux d'exploitation différents mérite d'être tenu comme particulièrement important » *(Op. cit.* p. 7).

218
Pour dépasser le niveau de vie de « la moyenne du prolétariat mondial », il n'est point nécessaire aujourd'hui d'appartenir à l' « aristocratie ouvrière » des pays riches. Il suffit d'être le plus humble de leurs balayeurs de rue.

219
Lettre à Marx, 7 octobre 1858. (Souligné par nous. A.E.).

220
Le seul « internationalisme » qui reste aux partis communistes des pays riches c'est une certaine fidélité à l'Union soviétique, qui va elle-même s'affaiblissant, ayant cessé, pour certains de ces partis, d'être inconditionnelle. En tout cas, aucun des partis communistes actuels dans le monde n'oserait déclarer ouvertement que l'appui donné à l'Union soviétique ou à la Chine *est* inconditionnel, c'est-à-dire indépendant de l'intérêt national. Ce seul fait montre le chemin parcouru depuis le début

du siècle, où les partis marxistes révolutionnaires inscrivaient clairement et sans complexe dans leurs programmes qu'en cas de conflit extérieur le devoir de chaque parti était de travailler pour la défaite de son propre gouvernement.

221
Comment ne pas évoquer Bernstein ? « La formule selon laquelle le prolétaire n'a pas de patrie, perd sa vérité au fur et à mesure que de prolétaire le travailleur devient bourgeois. »

222
Gunnar Myrdal, *Une Economie Internationale*, P.U.F. 1958, pp. 47-48.

223
Idem. *Economic Theory and Under-developed regions*, p. 63.

224
Cité par Semmel : *Impérialisme*, p. 25.

225
Marx-Engels : « *Textes sur le colonialisme* ».
Il est par ailleurs significatif qu'en Angleterre dont la classe ouvrière était la plus évoluée, la mieux organisée et la plus combative sur le plan intérieur, l'influence de la Première Internationale fut négligeable ce qui est éloquemment montré par les sommes dérisoires des contributions qu'elle a pu y lever :

1864-65	23	Livres		
1866	9	»	13	shillings
1867	5	»	17	»
1868	14	»	4	»
1869	30	»	12	»
1870	28	»	1	»

(Chiffres publiés par Howel et cités par Brassey dans *Foreign Work and English Wages*, 1879, p. 253.

226
Ferhat Abbas, « La Nuit Coloniale », *Présence Africaine*, 4e trim. 1962, p. 198.

227
Cf. Mamadou Dia, *Nations Africaines*, p. 7.

228
Nous parlons bien entendu du capitalisme en tant qu'état, ou si l'on veut du capitaliste dans l'abstrait. La situation n'est pas la même et la question ne se pose même pas pour telle ou telle corporation, trust, ou autre puissance économique, *établis* dans la nation et vivant et se développant à sa mesure. En d'autres termes il s'agit du capitaliste pur qui ne s'intéresse qu'au rendement de son capital.

229
N. Boukharine, *L'Economie Mondiale et l'Impérialisme*, 1917, p. 170.

230
Lénine avait parfois tendance à le croire. Ainsi dans *l'Impérialisme*, il a pu écrire : « Le revenu annuel que la Grande-Bretagne retire de ses commissions sur la totalité de son commerce extérieur, importations et exportations, est estimé par Sir R. Giffen à 18 millions de livres pour 1899, calculé au taux de 2 $\frac{c}{v}$ % sur un chiffre d'affaires de 800 millions de livres. Aussi important que soit ce montant, il ne peut expliquer l'impérialisme agressif de la Grande-Bretagne. Ce qui l'explique c'est le revenu de 90 à 100 millions de livres provenant de son capital investi, le revenu des rentiers. »

Fidèle à la ligne de l'Economie Politique classique, selon laquelle le commerce libre n'est qu'un échange d'équivalents, Lénine ne peut voir d'autre avantage sur un chiffre d'affaires de 800 millions d'échanges extérieurs de la Grande-Bretagne, que les commissions de ses courtiers, de ses shippers, de ses banquiers et de ses assureurs. Il déclare qu'il s'agit là d'un revenu marginal, qui ne constitue pas une motivation suffisante pour une politique impérialiste. Cette façon de voir n'était pas, en fin de compte très éloignée de celle d'Adam Smith : « Fonder un grand empire dans le seul but de s'assurer une foule de consommateurs, c'est un projet qui semble à prime abord convenir à une nation de boutiquiers. Pourtant c est un projet absolument incompatible avec une nation de boutiquiers, mais extrêmement compatible avec une nation dont le gouvernement est influencé par les boutiquiers... »

Les fondateurs du marxisme, malgré leur attachement, sur le plan national, à la doctrine classique de l'échange égal, allaient, quand il s'agissait d'échanges extérieurs, plus loin et voyaient plus clair : « ...et les ouvriers profitent tranquillement avec eux du monopole colonial de l'Angleterre et de son monopole sur le marché mondial. » (Marx-Engels, *Textes sur le Colonialisme*).

231
Josiah Child, *A New Discourse of Trade*, 2e éd. 1691, p. 190.

232
Nous ne voulons pas sous-estimer les autres facteurs, notamment les mouvements de libération nationale et la compétition et partant la surenchère entre les deux blocs. Mais l'exemple du Portugal nous montre qu'un pays colonialiste, aussi faible soit-il, aurait facilement pu passer outre, au moins dans la plupart des cas, s'il l'avait voulu.

233
Ceci explique l'hostilité populaire tenace à travers les siècles dans tous les pays contre l'exportation du capital.

234
Nous rappelons :
c = capital constant consommé
v = capital variable (salaires)
p = profit
m = plus-value.

235
Nous rappelons notre définition du « facteur » : Droit établi à un premier partage du produit économique de la Société.

236
Sauf, bien entendu, si cette baisse est l'effet d'une hausse des salaires dans les pays développés. C'est pour exclure ce cas que nous disons « toutes autres choses étant égales ».

237
Cf. *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*, L. 1, Chap. XI.

238
Principles of Political Economy, éd. 1867, p. 257.

239
Même ouvrage, Livre et chapitre qu'à la note 3 ci-dessus.

240

Principles of Political Economy and Taxation, 3e éd., Londres 1821, Chap. II, p. 39.

241
Principles... 3e éd., Londres 1821, Chap. II, p. 39.

242
Ainsi dans le cas hypothétique où la terre serait de la même qualité et la valeur du produit agricole égale ou inférieure à son prix de production (composition organique égale ou supérieure à la moyenne), il n'y aurait ni rente absolue ni rente différentielle. Ce que Marx confirme dans les pages 241 et 243, du vol. III de l'Histoire des Doctrines, Ed. Costes.

243
Il faudrait par ailleurs faire remarquer que Marx lui-même n'a pas présenté cette « rente absolue » comme une théorie finie, mais comme une simple hypothèse de travail. Ainsi à la page 285 de l'œuvre citée il déclare : « Comme nous avons en outre supposé *mais non démontré*, qu'une partie de la plus-value... revient comme rente foncière au propriétaire foncier, il s'en suivait... » (Souligné par nous. A.E.).

D'autre part son exposé est truffé de conditionner : « La grandeur de la rente foncière varierait donc... » (p. 286), « L'hypothèse étant... » (p 287), « Ainsi nous aurions... » (p. 308), etc.

244
L. VIII, p. 53 du même ouvrage.

245
Cf. p. 230 supra « La rente différentielle est une fonction croissante du taux de variation des rendements ».

246
Sismondi croit à une rente absolue. Il récuse la théorie de Ricardo en affirmant que toute terre donne une rente, cf. *Nouveaux Principes*, T. 1, L. III, Chap. XII, pp. 279-280.

Rodbertus adopte une position analogue. Il y aurait rente, dit-il, même si tous les sols étaient d'une égale fertilité « Lettre à Kirchmann », *Le Capital*, Trad. E. Chatelain, 1904.

247
The Principles..., éd. 1867, p. 258.

248
« Une partie de l'investissement effectué par les entreprises en question, était constituée du prix quelconque payé pour le titre de propriété sur les ressources naturelles appropriées. Comme nous venons de le dire, ce prix était généralement très bas, souvent ne dépassant pas ce qui était nécessaire pour soudoyer les fonctionnaires et les potentats concernés ». P. Baran, *The Political Economy of Growth.*

249
Le capitalisme américain a commencé à fonctionner sans propriété foncière et, comme le remarque H. Denis, le gouvernement était encore en 1860 propriétaire de plus de la moitié des terres. (Cf. I.S.E.A. N° 113, mai 1961).

C'est cette concurrence intempestive de terres illimitées et sans seigneur du nouveau monde qui préoccupait Quesnay et lui faisait perdre son assurance. Dans les *Questions Intéressantes* (Richesse, Art. 1), il avait montré que la rente qui augmente le prix des denrées était bénéfique à double titre ; à l'intérieur du pays parce qu'elle transforme une partie des revenus consommables en revenus non-consommables et augmente ainsi le surplus disponible ; à l'extérieur parce qu'elle augmente ce surplus en valeur absolue, puisque l'étranger paie plus cher ce qu'il nous achète et non seulement les produits naturels eux-mêmes, mais aussi les articles manufacturés, puisque les prix de ces denrées se réduisent en prix de subsistances pour les ouvriers et les entrepreneurs qui les fabriquent.

Mais à l'article « Fermiers » et à l'article « Grains », il exprime son inquiétude devant la grande production de « Pennsylvanie » et autres « colonies », où il n'existe ni rente ni dîme, et qui menace de se déverser à vil prix à l'extérieur et détruire les données de son modèle en obligeant la valeur vénale sociale (mondiale) du blé de cesser de se déterminer par les conditions « normales » de la vieille Europe, pour s'aligner sur le prix individuel de ces nouveaux pays. Quesnay ne peut qu'exorciser cette monstruosité en invoquant les frais de transport, l'altération de la qualité pendant le trajet maritime, etc., etc., mais il sent déjà que quelque chose craque sous ses pieds.

Et il avait raison ; car une des raisons qui ont fait dégringoler les rentes à partir du troisième quart du XIXe siècle, en Angleterre et sur le Continent, fut cette concurrence des terres sans rente des nouveaux pays. Malthus était aussi intrigué par ce système étrange de l'Amérique selon lequel les terres qui n'étaient pas cultivées par le propriétaire dans un délai déterminé étaient déclarées cessibles à toute autre personne. *An Essay on*

the Principle of Population, 7e éd. Londres, 1872, Chap. XIII, p. 253.

250
John Strachey, *End of Empire*, Londres 1961, 1re éd. 1959, p. 160.

251
Il est évident que les effets, décrits ci-dessus, d'une arabisation de l'exploitation pétrolière sont subordonnés à l'hypothèse du déclenchement d'une concurrence interarabe dès le départ des pétroliers étrangers. Par contre si les pays arabes intéressés parvenaient à s'entendre, ils pourraient défendre les prix en remplaçant les royalties par des redevances payables à leurs propres trésors, notamment des taxes à l'exportation.

252
Nous avons cité à l'« Introduction » un raisonnement semblable de Guy de Lacharrière qui est typique dans son genre.

253
Comme nous avons déjà eu l'occasion de le dire, chez Ricardo et les premiers classiques, les prix ne déterminaient pas les rémunérations de tous les facteurs en général, mais celle du capital uniquement, le salaire étant considéré comme immuable toujours et partout. Ce n'est qu'à partir de J. St. Mill qu'on a commencé à considérer quelquefois explicitement, le plus souvent implicitement, que tous les revenus nationaux étaient influencés par les prix pratiqués dans les échanges extérieurs. Certains auteurs postérieurs, comme par exemple Nicholson et Taussig, en arrivent même à « oublier » le profit pour ne parler que de salaires. C'est dans l'intention de pallier cette imprécision que Heckscher et Ohlin ont conçu leur thèse bien connue au sujet des effets du commerce extérieur sur la distribution intérieure des revenus, selon laquelle l'ouverture du commerce amène une hausse de la rémunération du facteur le plus abondant et une baisse du prix du facteur le plus rare. (Cf. Eli F. Heckscher : « The Effects of Foreign Trade on the Distribution of Income », *Ekonomisk Tidskrift*, Vol. 21, 1919, pp. 497-512, et Berth. Ohlin : *Inter-Regional and International Trade*, Cambridge 1933).

254
Comme nous l'avons signalé dans l'« Introduction », l'optimum absolu serait obtenu non pas par la localisation des productions mais par le transfert des facteurs, y compris le transfert des populations. A ce propos

la remarque de Ohlin est judicieuse : « La mobilité des marchandises compense dans une certaine mesure le manque de mobilité interrégionale des facteurs : » *(Op. cit., p.* 42).

255
Nous reviendrons plus loin sur le coût social des exportations et aurons l'occasion de définir cette notion.

256
Cf. « Disparity in Postwar Exchange Rates », *Foreign Economic Policy for the U.S.*, 1948, p. 407.

257
J.C.E. von Mangoldt, *Grundriss der Volkswirtschaftslehre*, 1863.

258
John M. Letiche, *Balance of Payments and Economic Growth*, Harpers & Brothers Publishers, New York, 1959, p. 70.

259
Jean Weiller, *Problèmes d'Economie Internationale*, Paris 1946-1950. Vol. I, p. 65.

260
Cf. note 3, p. 255 supra.

261
Cf. les sections 4 et 5 du Premier Chapitre des *Principles of Political Economy and Taxation.* Marx a répété et approfondi ce théorème dans *Misère de la Philosophie, l'Histoire des Doctrines* et dans les Livres 2 et 3 du *Capital.*

262
Nous rappelons :
K = Capital total engagé
v = capital variable (salaires)
m = plus-value
V = valeur
T =Taux de profit
p = profit
L = Prix de production.

263
Sauf évidemment pour le Portugal qui dépense maintenant 252 heures de travail vivant au lieu de 170 auparavant, mais lequel, en revanche, n'emploie plus que 200 « capital » au lieu de 500 auparavant. Il s'agit du problème du transfert de travail vivant pour assurer une part de la plus-value au travail passé, dont nous avons déjà discuté à la première section du Chapitre IV.

264
Il est évident que l'Angleterre perd en travail vivant plus que la perte de l'ensemble et le Portugal en gagne malgré la perte de l'ensemble. En revanche le Portugal immobilise maintenant 800 K, au lieu de 500, et l'Angleterre 200, au lieu de 500. (Cf. note précédente N° 11).

265
C'est cette structure du travail abstrait que nous avons proposé d'appeler « composition organique du travail ». Elle a été déjà analysée dans le § 5 de la troisième section du Chapitre III.

266
Puisque nous avons supposé les compositions organiques comme étant les mêmes partout, l'effet du deuxième facteur est neutralisé et les rapports des coûts en travail sont les mêmes que les rapports des coûts totaux.

267
L'intention de Viner était de le réfuter mais il a loyalement présenté la thèse de Graham en rendant plus clair son propre modèle. *Studies in the Theory of International Trade.* N.Y. Harpers 1937, pp. 474-481.

268
Il ne nous semble pas que la thèse bien connue de List ait quelque rapport avec le désavantage absolu accusé par le cas de Graham. List disait que le développement des forces productives a beaucoup plus d'importance que les valeurs produites. Or, dans l'exemple de Graham, il s'agit bien d'un défaut de valeurs produites et nullement d'un défaut de développement des forces productives. Nous avons fait nous-même un rapprochement avec cette thèse de List mais dans un autre contexte. Cf. Note 25 du Chap. III.

269
Manuel d'Economie Politique, trad. fr. 1909, pp. 507-508.

270
C’est Keynes qui a qualifié cet axiome d’euclidien sans aucune ironie. La théorie keynésienne a ceci de particulier que tout en acceptant l’égalité de base entre la valeur produite et les revenus, n’en admet pas moins le sous-emploi. Elle résout la contradiction en plaçant la possibilité d’équilibre à tous les niveaux de l’emploi.

271
Dans le monde olympien de l’interdépendance générale, toutes les impasses examinées dans cette section sont exorcisées par l’affirmation que l’influence de chaque facteur est toujours et partout strictement proportionnelle à sa rareté. Selon les termes de F. Perroux, « la grille logique qu’offre l’équilibre de l’interdépendance générale interdit d’aborder les difficultés massives et pressantes de la vie et de la politique économique ». « Intégration Economique », *Economie appliquée,* T. XIX, 1966, p. 391.

272
« Telle est la nature de l’influence exercée respectivement par la demande réciproque et les coûts de production dans les échanges internationaux. La première détermine ; les derniers *circonscrivent*, (en anglais « control ») » (J.E. Cairnes M.A. *Some leading principles of Political Economy*, Londres, 1874, p. 423).

273
Agrégat de facteurs quelconque mais qui se retrouve identique dans toutes les branches à l’intérieur de chaque pays même s’il diffère de pays en pays.

274
Cf. Jacob Viner, *Studies in the Thenry of International Trade*, N.Y., Harpes 1937, pp. 548-549.

275
Voir remarque précédente concernant l’action de la demande par le biais de la non-proportionnalité éventuelle des coûts.

276
J. St. Mill croyait qu’après l’ouverture du commerce on ne produit rien de ce qu’on importe et on exporte de tout ce qu’on produit, mais l’analyse de Graham et les exemples de cette section prouvent le contraire.

277
Marx appelait son époque l'âge du coton.

278
K. Marx, *Le Capital*, Editions Sociales, Tome 1, p. 62 et suivantes.

279
Ibid., p. 72.

280
Ibid., p. 87.

281
Ce faux problème n'est que la quête illusoire d'une « égalité fondamentale » qui serait dissimulée (et révélée) par la forme équivalente sous laquelle « se présente » l'échange marchand.

282
Je suis redevable à Yves Duroux de cette formulation.

283
En effet, A. Emmanuel explique ici que « quel que soit le déterminant et le déterminé », il y a « stricte correspondance entre la grandeur relative de ces revenus (les revenus primaires, C.B.) et le taux d'échange ou valeur d'échange des marchandises. »

De même, dans le premier alinéa de la troisième section du Chapitre I, A. Emmanuel écrit : « Nous avons supposé jusqu'ici l'existence d'un seul facteur, concurrent et homogène. Dans ces conditions, il est absolument indifférent que la valeur d'échange se mesure sur la quantité du facteur ou sur sa rémunération. La concurrence interne du facteur (mobilité) impliquant la péréquation de ces rémunérations, il est évident que les deux méthodes donnent des résultats parfaitement identiques. »

C'est précisément parce que la valeur apparaît ainsi comme pouvant être « construite » en tant que somme de rémunérations que l' « intervention » du « droit du capital » sur le produit est, à son tour, pensée comme ayant une « influence » sur la valeur d'échange, dès lors que la composition organique des capitaux utilisés dans différentes branches de production est elle-même différente. Ainsi, au deuxième paragraphe de cette même troisième section du Chapitre 1, A. Emmanuel écrit :

« Si dans toutes les branches, l'intervention de ce droit du capital était proportionnelle à la quantité de travail dépensée pour chaque production,

le fait de la rémunération de ce droit à un taux unique n'aurait aucune influence sur les valeurs d'échange des marchandises, telles qu'elles s'établissent selon les quantités respectives de travail qui y sont incorporées » (p. 69) mais, ajoute-t-il, « il en va autrement dès que cette proportionalité cesse, car le calcul par les quantités de travail deviendrait alors impossible, et on est obligé de « pondérer » les quantités des différents facteurs « par les taux de leurs rémunérations respectives ». (p. 71).

284
Comme nous l'avons dit plus haut, il est impossible de parler de « deux lois » et donc d'une « réduction » de ces deux lois à une. On ne peut parler que d'une seule loi qui produit des « effets différents » selon les conditions de la production. Ce sont ces effets qui sont saisis à travers les concepts de « valeur » et de « prix de production ».

285
Le fait que l'économétrie construise des « modèles » qui correspondent à des polyèdres à « n-dimensions » ne change rien à ceci, car ces « dimensions » ne sont, en fait, que des « directions » construites dans un *espace-homogène.*

286
Ce rejet est théoriquement injustifié car, si l'on veut utiliser le terme d' « échange inégal », il n'existe pas de raison théorique pour en limiter l'emploi à un cas particulier de « déviation » du prix de production par rapport à la « valeur » (c'est-à-dire par rapport à une grandeur qui serait la grandeur régulatrice des prix dans le cadre de la production marchande simple) et pour en refuser l'emploi dans les autres cas. En fait, cette « déviation », on le sait, *est la loi* du mode de production capitaliste et elle produit des effets que l'on peut désigner comme des « transferts de valeur ». Dans le cas de l'inégale composition organique du capital de branches entre lesquelles des produits circulent, il s'effectue de tels « transferts » à l'avantage des branches à composition organique élevée du capital.

En réservant, comme le fait A. Emmanuel, le terme d' échange inégal » aux effets sur les conditions de l'échange de la seule inégalité des salaires, on redouble le caractère idéologique du terme, puisqu'on lui insuffle une « dimension morale » : seul « mériterait » d'être appelé « échange inégal » l'échange s'effectuant à des prix « différents de la valeur » lorsque, de

surcroît, cette différence est due à l'inégalité des salaires ; seul, en effet, cet échange apparaît comme s'effectuant dans des conditions « injustes ». Ce faisant, on fait implicitement intervenir une notion morale, et l'on « détache » les bas salaires des conditions objectives de leur détermination.

287
Parler, comme le fait Marx, de l'élément « moral » qui intervient dans la détermination du salaire n'a pas plus de rapport directe avec l'intervention d'une « notion morale » dans la détermination du salaire que dans la détermination de « l'usure morale » du capital. Le terme de « moral » ne renvoie pas, ici, à des conceptions « éthiques » mais à des « règles » déterminées par des conditions historiques concrètes.

288
Le développement polarisé des forces productives mondiales est en rapport avec la tendance à la centralisation propre au mode de production capitaliste. L'hétérogénéité non structurée qui constituait la réalité mondiale antérieure à la formation du marché mondial capitaliste se trouve transformée par la tendance à la centralisation industrielle et financière ; ainsi se développe une contradiction entre un pôle dominant de l'économie mondiale et un pôle dominé. Les rapports de production et les forces productives du deuxième pôle sont de plus en plus soumis aux exigences de la reproduction élargie du capital du pôle dominant ; ceci peut même entraîner le recul ou l'effondrement de la production de certains pays (par exemple, en Inde, la ruine de l'industrie qui naissait au moment de la colonisation anglaise et la ruine de son agriculture autrefois prospère). Comme le notait Kuusinen dans « Les Principes fondameutaux du marxisme-léninisme » :

« C'est un phénomène caractéristique du capitalisme que le développement de certains pays se fait au prix de souffrances et de désastres infligés aux populations d'autres pays. Le haut niveau de développement économique et culturel du monde dit « civilisé », c'est-à-dire d'une poignée de puissances capitalistes d'Europe et d'Amérique du Nord, a coûté terriblement cher aux peuples d'Asie, d'Afrique, d'Amérique Latine et d'Australie, qui constituent la majorité de la population du monde. »

(Citation tirée du livre d'André G. Frank *Capitalisme et sous-développement en Amérique latine*, traduction chez F. Maspero, Paris, 1968, p. 23).

289
Ceci renvoie, en particulier, aux transformations dans les rapports de production que l'Europe Occidentale a connues à la fin du Moyen Age et au début de la Renaissance. A leur tour, ces transformations se relient aux traits spécifiques du mode de production féodal que ces pays ont connus, traits spécifiques que — d'après les travaux historiques récents — on ne retrouve semble-t-il qu'au Japon, ce qui constituerait, peut-être, un des éléments d'explication du développement rapide du mode de production capitaliste dans ce pays.

290
Bien entendu, cette « aide » bénéficie aussi directement au capital monopoleur des pays impérialistes qui trouve ainsi un débouché supplémentaire pour une petite fraction de sa production.

291
Cette « exception » japonaise n'en est sans doute pas une, dans la mesure où les *rapports sociaux* qui caractérisaient la formation sociale japonaise au moment où elle a eu à faire face à l'offensive impérialiste lui ont permis, à la fois, de résister à cette offensive, de développer une industrie moderne et de se transformer en puissance impérialiste (cf. Note 12, p. 315).

292
Si on compare le niveau de la productivité du travail agricole dans les pays aux forces productives les moins développées à celui atteint dans les pays aux forces productives développées, on constate que les niveaux de productivité sont dans un rapport de 1 à 60 ou à 70, selon les cas ; ces inégalités de productivité sont encore aggravées, du point de vue du niveau de vie, donc des conditions de reproduction de la force de travail, par l'exploitation intense à laquelle est soumise la grande majorité des paysans pauvres et moyens. Souvent, du fait de cette exploitation, le niveau de consommation de ces paysans correspond à seulement la moitié de leur production. (Sur le niveau comparé de la production par travailleur agricole, cf. *La situation mondiale de l'alimentation et de l'agriculture* 1968, F.A.O., Rome, 1968, pp. 81 sq.).

293
Marx a montré comment l'abondance de terres aux Etats-Unis au XIXe siècle a obligé les capitalistes américains à payer des salaires relativement

élevés à leurs ouvriers, ce qui a favorisé dans ce pays l'emploi de techniques « avancées » (permettant « d'économiser de la main-d'œuvre ») et a élargi le marché intérieur.

294
Cf. K. Marx, *Le Capital*, Tome VIII, p. 185.

295
Cf. sur ce point l'article de Harry Magdoff, « The Age of Imperialism », en particulier la 2e partie, *Monthly Review*, october 1968, p. 18 à 64.4

296
On notera que la détermination principale des niveaux *nationaux* des salaires par la combinaison *spécifique* forces productives/rapports de production explique que même lorsqu'ont lieu des migrations massives, celles-ci n'affectent généralement que fort peu les niveaux nationaux des salaires, c'est-à-dire qu'elles les affectent essentiellement à travers les modifications ainsi imposées aux conditions de reproduction du capital de chaque pays.

297
Même le « *pillage* » régulier d'un « pays » par un autre implique des rapports d'exploitation (donc de *production)* qui soumettent les travailleurs des pays où le pillage a lieu à l'exploitation des classes dominantes d'un autre pays. Faute de rapports de production (donc de reproduction), le « pillage » ne pourrait se poursuivre. L'empire romain a reposé sur de tels rapports d'exploitation et c'est ainsi qu'a commencé à fonctionner l'empire britannique (sous la forme des « tributs » imposés à l'Inde). Mais la forme du « pillage » est telle qu'elle est moins capable que d'autres de reproduire les conditions de reproduction ; aussi, ce type d'exploitation tend facilement à « dégénérer » et à être remplacé par d'autres.

298
Marx souligne, à de nombreuses reprises, que ce sont les capitalistes qui tirent avantage de l'inégal développement international des forces productives, notamment parce que « le travail du pays le plus avancé est ici réalisé comme travail d'un poids spécifique supérieur » et il ajoute cette remarque : « On vend comme étant de qualité supérieure du travail qu'on n'a pas acheté à ce titre » *(Le Capital*, Livre III, Chapitre XIV, je cite d'après le Tome 2 des Œuvres de Marx de la collection de La Pléiade, N.R.F., où ces passages figurent au chapitre X et sont plus complets, cf.

op. cit., p. 1.021). Marx note encore un peu plus loin : « Le pays favorisé reçoit plus de travail en échange de moins de travail, encore que cette différence en plus soit, comme dans toute espèce d'échange entre le capital et le travail, *empoché par une certaine classe. (Ibid.*, p. 1.022, note b ; c'est moi qui souligne, C.B.).

299
Si des travailleurs propriétaires (individuellement ou collectivement de leurs moyens de production peuvent être exploités, c'est en tant que travailleurs : dans un tel cas, les rapports de circulation sont doublés par des rapports de production.

300
Cf. Karl Marx, *Le Capital*, Editions Sociales, Tome 2, p. 231.

301
Le taux d'exploitation des travailleurs tend nécessairement à s'accroitre lorsque se développent les forces productives, puisque les transformations techniques, liées à l'accumulation du capital, impliquent précisément l'accroissement de la plus-value relative.

302
Cf. *Bulletin Economique pour l'Europe*, Nations-Unies, volume 19, n° 1, p. 69.

303
Cette brièveté apparaît, au niveau idéologique, comme un « gaspillage » du fonds d'accumulation, puisque des machines sont mises au rebut dans les pays impérialistes alors que ces mêmes machines « manquent » dans les pays dominés et y permettraient un fort accroissement de la productivité du travail ; c'est là une des conséquences de la reproduction élargie des inégalités économiques.

304
Aussi imparfaites que soient les statistiques, celles-ci montrent qu'il en est bien ainsi : la productivité sociale du travail croît rapidement dans les grands pays industriels, tandis que les salaires ne croissent que beaucoup plus lentement.

305
Ce phénomène de concentration des sources de profit au sein des

métropoles impérialistes elles-mêmes est mis en lumière par une série d'indices statistiques : le développement beaucoup plus lent des échanges commerciaux entre les pays industriels et les pays faiblement industrialisés qu'entre les premiers, la croissance beaucoup plus rapide des profits dans les pays industriels que du volume de leur commerce avec les pays faiblement industrialisés, etc.

306

Ce sont les effets de ce développement capitaliste inégal dont Marx fait mention dans le passage suivant du *Capital :*

« Dans tel pays, le salaire et le prix de la terre sont bas, par contre l'intérêt du capital est élevé, parce que le mode capitaliste de production n'y est pas développé ; dans tel autre, le salaire et le prix de la terre sont nominalement élevés, par contre l'intérêt du capital est faible ; dans l'un, le capitaliste emploiera alors davantage de travail et de terre, dans l'autre, relativement plus de capital ». (Karl Marx, *Le Capital*, Tome 8 des Editions Sociales, p. 249),

Marx indique ici de quelle façon *l'inégal développement du capitalisme* selon les pays produit des effets sur les prix et les coûts monétaires.

307

Ces tendances sont fort bien mises en lumière dans le livre de André Gunder Frank. *Capitalisme et sous-développement en Amérique Latine,* ouvrage cité.

308

Il n'est évidemment pas possible de « chiffrer » les incidences, même à court terme, que pourrait avoir sur les pays industriels et, plus spécialement, sur la situation des différentes classes sociales de ces pays (ce qui est, en définitive, décisif), une modification radicale des conditions de leurs échanges avec les pays faiblement industrialisés. Cette impossibilité ne tient pas seulement à une éventuelle « insuffisance » des statistiques mais, plus fondamentalement, à l'ampleur des réactions en chaîne qu'une telle modification provoquerait, tant en ce qui concerne les rapports de classes qu'en ce qui concerne les forces productives (nous l'avons dit plus haut, une série de développements techniques, actuellement freinés dans les pays industriels, par la possibilité où sont ces pays de s'approvisionner à bon marché, pourraient rapidement prendre corps). En conséquence, les quelques chiffres qui suivent ne sont destinés qu'à indiquer quel est, approximativement, le poids spécifique des

importations en provenance des pays faiblement industrialisés par rapport au produit intérieur brut des pays industrialisés.

En 1965, sur un produit intérieur brut de près de 1.100 milliards de dollars U.S., pour l'ensemble des pays capitalistes industrialisés, les importations de ces pays en provenance des pays « peu développés » se sont élevées à 25,8 milliards, soit environ 2,3 % du P.I.B. (cf. *Le Commerce International*, publication du Gatt, Genève 1966, p. 40 et *Annuaire Statistique* des Nations-Unies 1968, p. 579 et 580).

Bien entendu, ces chiffres ne signifient pas que, si les pays industrialisés étaient coupés de « leurs sources » extérieures de matières premières, ils n'auraient pas à résoudre de très graves problèmes, notamment en ce qui concerne le pétrole et les métaux rares (dont les importations figurent à concurrence de près de la moitié dans le total des importations en provenance des pays dominés effectuées par les pays capitalistes industrialisés), mais ces problèmes seraient essentiellement liés à la *nature de ces produits* et non aux « termes de l'échange ».

309

On ne doit évidemment pas oublier non plus le « prix » que payent les travailleurs des pays dominants pour que soit assurée *simultanément* la perpétuation de la domination impérialiste et la défense des « positions acquises » par les différents pays impérialistes. En termes financiers, ce « prix » s'élève à plus de 100 milliards de dollars des Etats-Unis par an — mais le « coût » de la domination impérialiste pour les travailleurs des pays dominants est évidemment autre chose que cette seule dépense, aussi lourde soit-elle, car il inclut des effets idéologiques et politiques internes aux pays impérialistes.

310

On notera, en passant, que cette analyse permet aussi de voir que la pratique des pays socialistes d'Europe consistant à utiliser dans leurs échanges les prix du marché mondial capitaliste (moyennant quelques rectifications mineures) contribue à maintenir des rapports inégaux entre pays aux forces productives inégalement développées. Les économistes roumains ont souvent insisté sur ce fait.

311

Il m'est impossible de m'arrêter plus longuement sur ce point. J'indiquerai, simplement, que l'on est là, à mon avis, en présence d'une forme de « glissement » théorique qui aboutit à un emploi « analogique »

de concepts marxiste. On peut se référer, sur ce point, aux développements d'A. Badiou dans son article « Le (re)commencement du matérialisme dialectique », *Critique*, mai 1967, p. 438 à 468, plus particulièrement p. 441.

Un tel glissement théorique est appelé, par Thomas Herbert, un « faux-pas théorique ». De tels faux-pas théoriques sont inévitables, en ce sens qu'ils *jalonnent nécessairement le progrès de la connaissance scientifique.* En l'occurrence, ce faux-pas résulte apparemment des dominances conjoncturelles auxquelles l'analyse économique est actuellement soumise. Ces dominances sont présentes dans le champ idéologique des « sciences sociales » (dont l'économie politique) mais elles exercent également leurs effets sur le matérialisme historique : non seulement en tendant à refouler « de l'extérieur » sa scientificité mais aussi en l'assaillant « de l'intérieur » (cf. sur ce point, Thomas Herbert, « Pour une théorie générale des idéologies », *Cahiers pour l'Analyse*, été 1968, p. 74 à 92, plus particulièrement p. 76 à 79).

312

Marx et Engels emploient quelquefois le terme de « loi de la valeur » indifféremment, tantôt pour désigner en général cette loi de l'équivalence (c'est-à-dire sans préjuger ses déterminations), tantôt pour désigner la détermination même de cette équivalence par les quantités de travail socialement nécessaires. Mais ce sont évidemment deux choses différentes et il convient de les distinguer, dans la mesure même où l'existence de plusieurs déterminations possibles de l'équivalence ne signifie pas nécessairement qu'il y ait plusieurs lois de la valeur.

313

Pourtant la Nouvelle Angleterre au XVIIIe siècle et les régions balkaniques de l'Empire Ottoman aux XVIIe et XVIIIe, semblent bien constituer des vérifications historiques de ce cas, c'est-à-dire des sociétés constituées dans une très large mesure de producteurs — agriculteurs et artisans — indépendants, entre lesquels les échanges ne pouvaient se faire que selon le rapport des quantités de travail nécessaires, malgré la présence d'un certain nombre de salariés et d'une certaine quantité d'équipements.

314

Au sujet du coût du « temps » dans une société socialiste, voir mon article : « La question de l'échange inégal », in *L'Homme et la Société*, déc. 1970.

Cf. aussi KANTOROVITCH, *Calcul Economique et Utilisation des Ressources,* p. 57 : « *Nous parlerons de l'utilisation d'un facteur donné indépendamment du fait qu'il soit effectivement consommé au cours du processus de fabrication* (*matériaux) ou seulement occupé, immobilisé pendant une période donnée (équipement, locaux industriels, terre en agriculture)... En même temps que les dépenses immédiates de travail « vivant », nous devons donc tenir compte des dépenses de travail cristallisé sous forme de matière, représenté par des facteurs tels que les matières, les services et l'usure de l'équipement. De plus, puisque la force productive du travail vivant dépend des conditions de son emploi, en particulier de la perfection de l'équipement, et, puisque les capacités de production et les surfaces dont nous disposons sont limitées, nous ne pouvons pas ne pas tenir compte, lors de l'organisation de la production,* de leur immobilisation et de leur occupation comme d un genre particulier de dépenses. *S'il en était autrement le plan ne serait pas réel.* » (Souligné par moi A.E.)

Considérer la seule immobilisation de quelque chose comme un genre particulier de dépense équivaut à considérer le « temps » comme un facteur onéreux.

Et à la p. 86 : « *Les rapports des évaluations objectives déterminées des facteurs de production peuvent, d'une façon générale, être réalisés, c'est-à-dire qu'à la* dépense *supplémentaire d'une certaine quantité de l'un de ces facteurs, il est possible de faire correspondre l'économie de la quantité équivalente... d'un autre facteur. ... Le sens économique de l'évaluation locative de l'équipement* » (Kantorovitch parle aussi de la « *rente de l'équipement* »), « *en tant que facteur agissant sur la productivité de la main-d'œuvre est la mesure caractéristique de l'économie de travail potentielle qui peut être obtenue dans les conditions données par l'emploi de ce facteur.* »

315

C'est pourquoi j'ai défini les « facteurs » comme des « droits établis... » Parce que dans le système capitaliste, les facteurs ne sont pas évalués en fonction de combien chacun d'eux contribue à la production — quel que soit le sens de cette expression — mais en fonction de ce que leurs propriétaires, ouvriers, capitalistes, propriétaires fonciers, etc., sont payés pour.

316

Cf. son article : « Les travailleurs des pays riches et pauvres ont des

intérêts solidaires », *Le Monde*, 11-11-1969.

317
On pourrait donc dire que mon désaccord avec Bettelheim et ma « déviation » du marxisme, si déviation il y a, se trouvent dans la direction opposée : il n'y a qu'une seule loi, en effet, mais cette loi ne serait pas la loi de la « valeur simple » mais la loi des Prix de Production « ... *dans ce mode de production* », dit Bettelheim dans le même contexte (p. 302), « *il n'existe pas une « autre valeur » plus « vraie » que le prix de production* ». Justement, et c'est bien pourquoi je ne considère pas comme une inégalité de l'échange la différence entre valeur et prix de production, ce que Bettelheim appelle « *échange inégal au sens large* », et qu'en se contredisant lui-même il me reproche de négliger.

318
Il est vrai que dans la traduction française du Premier Livre, supervisée par Marx lui-même, la dernière phrase est quelque peu modifiée : « ... il n'y a qu'une époque déterminée... qui transforme généralement le produit du travail en marchandise, c'est celle où le travail dépensé dans la production des objets utiles *revêt le caractère* d'une qualité inhérente à ces choses, de leur valeur ». (Souligné par moi, A.E.) (Ed. Soc., T. 1, p. 75). On peut se demander s'il s'agit d'un simple écart de transposition linguistique que Marx n'a pas relevé, ou si Marx lui-même n'a voulu ainsi modifier délibérément sa formulation première dans le sens d'une plus grande « créativité » du travail dépensé. Nous pensons que c'est la première version qui est la plus plausible. Mais, même modifié, ce passage nous dit que le travail dépensé ne peut *apparaître comme* ou *revêtir le caractère* de qualité inhérente des produits que dans le cadre historique de certains rapports sociaux bien déterminés.

319
La Nouvelle Economique, Paris 1966, p. 212.

320
Le Facteur Economique, 1897-1898, *Œuvres Philosophiques*, Moscou, (éd. fr., t. II, p. 276).

321
« Les Trois sources et les trois parties constitutives du Marxisme », mars 1913, *Œuvres Complètes*, Paris-Moscou, 1967, t. 19, p. 16.

322
Article sur Karl Marx, *idem*, t. 21, p. 55.

323
« L'équivalent exprime la condition de sa reproduction donnée dans l'échange, c'est-à-dire la possibilité du renouvellement de l'activité productive posée par son propre produit. » K. MARX, *Principes d'une Critique...* Pléiade, II, p. 292).

324
Cf. Ch. I et VII du 1er Livre du *Capital* et Ch. I de la Critique..., Pléiade, I, pp. 281, 572, 750.

325
Mais ce n'est pas tout. Car cette échelle de rémunérations différentielles comment s'établit-elle ? Comment la « pratique de tous les jours », c'est-à-dire le marché, détermine-t-elle le rapport entre le salaire d'un ingénieur et celui d'un manoeuvre ? Il est impossible d'établir cette détermination sans mettre en compte non seulement les frais de formation de l'ingénieur mais aussi les *intérêts* sur le capital représenté par ces frais et par les salaires perdus pendant le temps de sa formation. Cela signifie que même dans le cadre de la valeur simple on ne peut construire le concept du travail socialement nécessaire sans faire intervenir en plus de la rémunération du facteur travail lui-même, la rémunération du second facteur, à savoir, du capital.

326
Le Capital, Ed. Soc., t. VI, pp. 33-34.

327
Par ailleurs, Engels et dans la même Préface, notamment dans sa controverse avec Loria, est allé lui-même très loin dans cette direction. Alors quoi ! s'exclame-t-il, vous prétendez qu'il n'y a de valeur que relative. Supposons qu'il n'existe dans le monde que deux lots de marchandises, A et B, chacun valant 1 000 milliards. Total, 2 000 milliards. Supposons maintenant que les deux propriétaires ont vendu leur marchandise à la même tierce personne, de sorte que les deux lots se trouvent maintenant entre les mains d'un seul homme. Selon votre thèse, le nouveau propriétaire unique ne possède plus aucune valeur, c'est-à-dire que 1.000 + 1.000 = 0 !

Engels croit écraser Loria avec cette démonstration par l'absurde.

Pourtant, il n'y a rien d'absurde à cela et c'est un argument que Loria lui-même aurait pu employer. Oui, parfaitement, dans les conditions posées par Engels, dès l'instant où toutes les marchandises existantes, dans un système fermé, passent entre les mains d'un seul « propriétaire », ce dernier possède bien une certaine quantité de valeurs d'usage mais aucune « valeur d'échange » ou « valeur ». 1.000 + 1.000 = 0. Cela ne devrait pas normalement troubler un dialecticien comme Engels. Il est au contraire aussi absurde de dire que ce propriétaire unique a en mains une « valeur » de 2.000 que de dire que la Reine d'Angleterre est riche parce qu'elle possède les Royal Mails, la Royal Navy, les Royal Highways, etc. La propriété elle-même n'est que relative. Comme tout droit elle présuppose l'existence d'un autre droit qui lui fait face et qui le contredit. Dès l'instant où elle devient unique, elle disparaît ; elle se mue en souveraineté. Et le premier souci de ce propriétaire-souverain imaginaire serait d'appeler une équipe de planificateurs pour mettre en ordre son domaine, sans marché et sans « valeur ».

Sur l'antinomie entre valeur absolue et valeur relative, voir l'ouvrage de Werner Hofmann(: « Wert und Preislehre », Berlin, 1964. L'auteur m'avait fait l'honneur de m'envoyer son manuscrit et je lui avais dans le temps exprimé mon désaccord. Je reconnais volontiers que j'étais alors dans l'erreur.

328

Pour beaucoup de marxistes, le « *travail incorporé* » peut au contraire beaucoup, en dehors de l'homme et de ses motivations. Est intéressante à ce sujet la discussion de Guihéneuf avec Goblot. Ce dernier avait dit : La quantité d'effort humain que le produit représente, le trafiquant n'y pense point. Et Guihéneuf de répondre : A ce compte, la terre n'aurait jamais cessé d'être plate et immobile. Donc, pour Guihéneuf, la valeur est une propriété aussi naturelle et aussi inhérente à la marchandise que la forme et le mouvement rotatif le sont à la terre. Il oublie que la terre n'a pas besoin de l'homme et de sa pensée pour être mobile et sphérique, alors que les marchandises ne peuvent ni s'échanger ni avoir de la valeur sans que les hommes et leur pensée s'en mêlent. Non pas bien sûr, la pensée de l'économiste quand il raisonne sur le comportement du trafiquant, mais la pensée du trafiquant quand il pense *son* trafic et au moment du trafic, en d'autres termes, sa *praxis.*

329

Cf. K. MARX, *Principes d'une Critique*... Pléiade, II, p. 258.

330
Cf. MARX, *Notes de Lecture*, Pléiade, II, p. 17.

331
A noter le mot « *générales* ». Il semble exprimer une distinction délibérée de la part de Marx entre les fluctuations qu'il va étudier dans ce chapitre et celles, partielles, sectorielles, locales, auxquelles il avait déjà fait quelques allusions (cf. p.e. L. 2, chap. XVII, Ed. Soc., Vol. IV, p. 137), et qu'il comptait sans doute aborder dans un autre chapitre ou volume, qu'il n'a malheureusement pas eu le temps d'écrire. Ce sont les effets de ces autres fluctuations, notamment des fluctuations *nationales*, qui constituent l'objet de l'échange inégal.

332
Comme le note Ronald Meek, Marx semble avoir fait ici abstraction de l'interdépendance des branches. Les 5 branches de son schéma de prix de production sont du genre de ce que Sraffa appelle « *non-basic* ».

333
« The Transformation Problem », in *The Review of Economic Studies*, juin 1957, pp. 149-150.

334
Encore faut-il ajouter que l'invariabilité du prix de production par rapport à la valeur dans les branches à composition organique moyenne, invariabilité affirmée par Marx à plusieurs reprises, ne vaut que moyennant une hypothèse tout aussi forte, à savoir que les biens de production utilisés dans la branche considérée (à composition organique moyenne) ont eux-mêmes la composition organique moyenne du secteur qui les produit. C'est la division en trois secteurs seulement qui rend apparemment plausible cette invariabilité. Si nous subdivisions le secteur I en autant de branches qu'il y en a dans la réalité, toutes produisant des moyens de production mais chacune ayant une composition organique différente, alors cela sauterait aux yeux qu'un secteur II ayant la composition moyenne en valeurs n'aurait plus nécessairement la composition organique moyenne en prix de production, puisque le secteur II n'emploie pas les mêmes moyens de production que les autres secteurs. Dans ce cas, le prix de production du secteur II ne serait plus égal à la valeur nonobstant sa composition organique moyenne dans le schéma de départ. Il s'ensuit que non seulement l'artifice de Sweezy, Seton et Meek est inacceptable en tant que tel, mais qu'il serait vain de l'accepter,

puisqu'il devient lui-meme inopérant pour peu qu'on généralise le modèle en augmentant le nombre de secteurs.

335
Sans la fiction d'un secteur à composition organique moyenne utilisée par Sweezy, Seton et Meek.

336
Comme le dit le papier du séminaire Aftalion cité ci-dessus, d'un côté « *la théorie de la valeur, en tant qu'elle met à jour l'existence de rapports de production marchands, s'appuierait sur un principe* extérieur *au monde des marchandises, sur un principe contradictoire à la marchandise qui en donne la spécificité tandis que d'un autre côté, la théorie des prix de production, dominée par le problème de l'existence d'un taux général de profit et par la nécessité de la mesure des valeurs, se développerait entièrement à* l'intérieur *de la sphère des marchandises et parlerait leur langage.* » (Souligné par les auteurs).

337
Bettelheim dit que pour atteindre la « *connaissance* » on doit passer du visible à l'invisible. Sans doute ; mais cela ne suffit pas. Encore faut-il le bien choisir son « *invisible* ». Ce n'est pas aller au-delà du visible, du phénomène, que de dire que derrière les marchandises les producteurs indépendants échangent leurs travaux ; c'est aller d'une apparence à l'autre. Ces travaux ainsi que les conditions concrètes de la production des marchandises sont aussi « visibles » que les marchandises elles-mêmes et aussi phénoménaux que tout le reste. Ce qui n'est « *visible* » ni dans l'objet immédiat de l'échange, ni dans les conditions concrètes de sa création, c'est la chose que tous ces travaux ont en commun, cette chose qui, se trouvant derrière eux, les relie entre eux en les rendant commensurables et relie par le même fait les producteurs eux-mêmes. Cette chose c'est les droits des producteurs indépendants au partage du produit social.

Dans l'économie de marché, ces droits ne sont pas le produit de la violence (le discours de Bettelheim sur la violence me semble être hors de propos), tout en étant le produit d'une situation créée à l'issue d'une violence antérieure, laquelle, au sein d'autres rapports sociaux engendrait bien et directement le même genre de droits. Les droits des producteurs indépendants sont le produit direct et immédiat de leur seule *indépendance,* c'est-à-dire de la faculté qu'ils ont de choisir parmi les

différentes branches d'activité et entre l'activité et l'inactivité. On ne peut les faire « valoir » que par l'exercice même de cette faculté. Là où cette faculté fait défaut, la valeur (ou le prix de production) cesse d'exister, et alors, comme le dit Marx, « *les différentes sphères de production se comportent entre elles comme le feraient... des communautés communistes* ».

A l'encontre des formations sociales précédentes, la violence, dans le système capitaliste, ne joue plus qu'un rôle négatif, celui de protéger cette « indépendance » contre les assauts de la classe révolutionnaire. C'est, en dernière analyse, cette nature particulière de la violence en régime capitaliste qui rend si difficile et si complexe le problème de l'Etat en « démocratie parlementaire » et qui permet même d'appeler libéraux les partisans de la domination de la classe capitaliste sur la classe ouvrière.

338
Même dans ce cadre Marx réserve le cas d'un salaire qui serait différent de la valeur de la force de travail, donc le cas d'un salaire fixé directement par la lutte syndicale, ce qui constitue justement le cas de l'Echange Inégal. Dans ce cas, il peut y avoir changement du prix de production sans aucun changement de valeur. Bien sûr, on peut rétorquer qu'un tel salaire appliqué pendant un certain temps finit par relever à son niveau la valeur de la force de travail. Mais alors ce ne sont pas les variations de la valeur qui déterminent les variations des prix, mais les variations des prix qui déterminent les variations des valeurs.

339
Le Capital, Ed. Soc., Vol. VI, p. 181.

340
Idem, p. 177, cf. aussi *Histoire des Doctrines*, éd. Costes, VI, p. 255.

341
Ce doit être des passages comme celui-là qui ont fait dire à Samuelson qu'il aurait refusé l'étudiant qui lui aurait présenté à l'examen un papier présentant les faiblesses de certains textes de Marx. Les marxistes ont fait grand tort au génie de Marx en couvrant par leur piété ces notes disparates publiées bout à bout.

342
Cf. p. 14, *supra*.

343
Nous pouvons dire aussi que des deux choses l'une : ou bien cette égalité (4) ne signifie rien du tout ou elle signifie quelque chose quant à la détermination des prix par les valeurs. Mais si elle signifie quelque chose quant à cette détermination, nous n'avons justement pas le droit de prendre comme donné ce que nous avons à démontrer.

344
Samuelson vient de publier un article de 30 pages sur le problème de la « transformation » dans le *Journal of Economie Litterature*, de juin 1971.

345
Il n'était évidemment pas question pour Marx de dire que le temps nécessaire est le nombre d'heures en lesquelles se résolvent ex post les *prix de production* du panier des biens de subsistance de l'ouvrier, puisqu'il s'agit de déterminer les prix de production par les valeurs et non les valeurs par les prix. En fait, cela équivaudrait à dire que le capitaliste n'achète pas la force de travail à sa valeur mais à son prix de production, ce qui mettrait tout aussi bien en cause les fondements de la valeur-travail.

346
On peut y ajouter deux autres erreurs : (a) que le prix de production des branches à composition organique supérieure à la moyenne sociale est supérieure à la valeur, celui des branches à composition organique inférieur à la moyenne, inférieur à la valeur, et celui des branches à composition moyenne, égal à la valeur, (b) qu'une augmentation générale des salaires apprécie les produits des branches à composition organique inférieure à la moyenne, déprécie ceux des branches à composition supérieure à la moyenne, et laisse inchangé le prix des branches moyennes. Nous avons touché la première ci-haut (p. 367, note 22), et Sraffa démontre la seconde dans « Production of commodities by means of commodities », p. 15.

347
« Aggregation in Leontief matrices and the labor theory of value », in *Econometrica*, avril 1961.

348
Nous disions au début de cet exposé que la question de savoir pourquoi les producteurs indépendants sont obligés de laisser osciller leurs prix effectifs autour de leurs axes de gravitation (valeurs ou prix de production), n'a été

posée par Marx qu'au sujet de l'écart entre prix de production et valeur seulement et pas en ce qui concerne la valeur-travail simple. Nous disions aussi qu'Engels avait donné une certaine réponse lapidaire à cette question en écrivant que les producteurs devaient « *rentrer dans leurs frais* ». Nous avons néanmoins ici ce qu'on pourrait considérer comme une réponse de Marx à la question envisagée. Tout en étant aussi peu élaborée que celle d'Engels, elle n'en diffère pas essentiellement sur le fond : ce qui provoque l'alignement des prix effectifs sur leurs axes régulateurs (quels qu'ils soient), c'est cette fameuse mobilité des facteurs qui gêne tant Bettelheim, c'est « *le fait de leur passage constant d'une sphère de production dans l'autre* », selon les termes mêmes de Marx.

349
Cela veut dire que l'illusion existe en effet quelque part, mais pas dans la concurrence, qui, elle, est bien réelle. Elle se trouve du côté opposé : dans le fait de concevoir le travail socialement nécessaire comme une substance.

350
Cela nous conduit à nouveau à la notion de la violence comme facteur de l'accumulation primitive, ainsi que Marx et Engels l'ont posée, respectivement, dans le premier Livre du *Capital* et dans *l'Anti-Dühring.* Mais il va sans dire que la violence n'est ni un facteur *autonome* ni un facteur *indépendant.* Car la condition primordiale du prélèvement de ce tribut demeure un certain développement des forces productives ayant eu comme effet une augmentation de la productivité du travail telle que pour créer un surplus aliénable. Sans ce surplus, la violence n'aurait point d'objet.

351
Par ailleurs de nouvelles notions juridiques de « propriété » sont créées de nos jours à partir d'un ensemble de droits et de faits préexistants. Ainsi le droit de maintien dans les lieux après l'expiration du bail a créé au bénéfice du locataire la « propriété du fonds », investie d'une valeur vénale qui n'est, encore une fois, que la capitalisation du bénéfice que représente ce droit, et a transformé la propriété originelle du bailleur en « propriété des murs ».

352
Cf. Guy DHOQUOIS, « Socialisme ou Capitalisme d'Etat », *L'Homme et la Société*, septembre 1971.

353
Cf. Riccardo GUASTINI, « Les classes et les nations à l'ère de l'impérialisme », *L'Homme et la Société*, décembre 1970.

354
Cette objection a été clairement formulée, par exemple par Jan Otto ANDERSSON, « Reflexions on the theory of unequal exchange », Symposium International sur l'Impérialisme, à Elsinore, avril 1971.

355
Cf. Ch. PALLOIX, « La question de l'échange inégal », *L'homme et la Société*, déc. 1970.

356
J'ai déjà attiré l'attention sur la détermination de l'inégalité de l'échange par le salaire nominal et non pas par le salaire réel (cf. sect. IV, 3e chap. supra), mais, comme les schémas marxistes interdisent cette distinction, j'ai dû le faire en dehors de la partie proprement théorique de l'ouvrage.

357
La thèse considérée serait juste si les capitalistes dépensaient pour leur consommation personnelle la totalité du profit. Mais il n'y aurait alors ni reproduction élargie ni développement inégal des nations, et partant ni impérialisme et exploitation sur le plan mondial.

358
Comme j'avais mis l'accent sur cet « *élément moral et historique* » pour montrer que la valeur de la force de travail est *prédéterminée* sur une base éthique et institutionnelle, Bettelheim réplique que le mot « moral » est utilisé ici par Marx dans le même sens que, par exemple, « l'usure morale » du capital (cf. p. 312, note 10 *supra).*

Bettelheim a vraisemblablement perdu de vue la deuxième partie de la phrase considérée de Marx : « *La force de travail renferme donc du point de vue de la valeur un élément moral et historique ; CE QUI LA DISTINGUE DES AUTRES MARCHANDISES* ». Si « moral » était utilisé dans le sens d'immatériel, comme le pense Bettelheim, la partie de la phrase que j'ai soulignée serait absurde. Il n'existe guère de marchandise dont la valeur ne renferme quelque élément immatériel et historique. Par contre, si, comme je le pense, le mot « *moral* » est utilisé dans le sens d'éthique, c'est en effet là ce qui distingue la force de travail de toutes les

autres marchandises.

359

A remarquer le dernier facteur de baisse énoncé : l'augmentation de la composition organique. Pour Betteiheim c'est là le facteur le plus essentiel de la hausse du salaire, puisque c'est la seule grandeur du schéma qui exprime le degré de la productivité du travail et la seule qui est visée quand il me reproche de faire varier certaines grandeurs (le salaire), sans rapport nécessaire avec les autres. D'où son insistance sur son double caractère, économique et technique. Ainsi à la page 310 *supra*, après avoir dit que la composition organique en valeur « *représente* » la composition technique, il poursuit : « *On voit par là que la mise en œuvre d'un modèle oblitère aussi un point essentiel, à savoir que l'inégalité des compositions organiques (ainsi que l'inégalité des salaires) est un effet de l'inégalité de développement des forces productives.* » Et il conclut : « *... il importe au plus haut point de savoir que ceux-ci (les prix de production) et l' « échange inégal » auquel ils apparaissent être liés, plongent leur racine dans une dure réalité : celle des conditions sociales et matérielles de la production... (C'est ce qui empêche Emmanuel) de reconnaître l'importance pour l'échange inégal lui-même de la composition organique moins élevée des capitaux des pays économiquement les plus faibles, d'où rejet par A. Emmanuel de la notion d'échange inégal au sens large.* »

En mélangeant les conditions « *sociales* » et les conditions « *matérielles* » de la production, Bettelheim fait disparaître toute différence entre l'échange inégal au sens large et l'échange inégal au sens propre. C'est *parce que* je reconnais que l'inégalité des compositions organiques plonge ses racines dans les conditions *matérielles* de la production que je rejette l'échange inégal au sens large. Et c'est parce *que* je considère que l'inégalité des salaires découle de conditions *sociales* (donc, institutionnelles), que je m'occupe exclusivement de l'échange inégal au sens étroit.

360

En prenant exactement le contre-pied de cette thèse de Marx et d'Engels, Bettelheim ne voit pas la grave contradiction dans laquelle il s'engage. Si le développement des forces productives, effet, selon Bettelheim lui-même, de l'accumulation du capital (élévation de la composition organique), est aussi déterminant de l'augmentation du revenu de la classe ouvrière, qu'il le dit, comment peut-il alors soutenir que l'antagonisme principal dans le monde d'aujourd'hui est celui de la classe ouvrière des

pays développés contre leurs propres capitalistes, lesquels ont si bien mené cette accumulation que pour assurer à leurs ouvriers un revenu 30 ou 40 fois plus élevé que celui de la grande majorité de la population de la terre. Si la réalité du développement inégal est « *dure* >, comme le dit Bettelheim, elle ne l'est certainement pas pour les ouvriers des pays développés.

361
Cf. Nations Unies, Statistical Papers, Série E, N° 4.

362
Déjà en 1962, les salaires moyens y compris les primes variaient entre 30.000 et 45.000 yens par mois, soit entre 410 et 620 francs plus des avantages accessoires particulièrement substantiels, donc pas loin du niveau de l'Europe occidentale de ce moment, alors que le développement des forces productives en était encore fort éloigné.

Par ailleurs et pendant qu'on parle de « domination » en termes aussi subtils que mal définis et qu'on va même jusqu'à bannir les vocables de « développé » et de « sous-développé » pour les remplacer par ceux prétendûment plus précis de pays dominant et pays dominé, on ne peut s'empêcher de constater que ce rythme galopant de développement n'a commencé au Japon qu'après la dernière guerre, c'est-à-dire juste au moment où, pour la première fois de son histoire, ce pays fut entièrement dominé, politiquement, économiquement et idéologiquement, par le principal centre dominateur du monde, les Etats-Unis. Dans ce contexte, on ne peut aussi s'empêcher de constater que de tous les pays de l'Europe occidentale, le plus « dominé par les Etats-Unis, sous le triple rapport ci-dessus (énoncé par Bettelheim), c'est l'Allemagne Fédérale. C'est aussi le pays le plus développé de l'Europe. D'autre part, le Canada est aussi un des pays les plus dominés par son puissant voisin. Il est également un des plus développés de la terra.

363
Cf. surtout mes articles : « Echange Inégal et Développement Inégal » in *Politique Aujourd'hui*, nov. 1970, et « La question de l'Echange Inégal », *L'Homme et la Société*, décembre 1970.

364
MARX, *Salaire, prix et profit*, Ed. Soc., p. 40. (Souligné par Marx).

365

Je ne m'étends pas davantage ici sur cette théorie du « *système de places* » de Bettelheim puisque j'ai déjà présenté une réfutation détaillée dans mon article « Démystifier les antagonismes entre les nations », in *Politique Aujourd'hui*, nov. 1970.

366
Nombre d'économistes n'ont pas bien saisi ce qui, en dehors de la répartition, distingue la dynamique d'une économie concurrentielle de celle de l'écononomie planifiée. Lorsque l'Union soviétique dépense un rouble pour son armement, il y a un rouble, exactement, qui manque à son revenu national. Mais lorsque les Etats-Unis dépensent 30 milliards de dollars par an pour la guerre au Vietnam, non seulement leur revenu national n'est pas inférieur mais il y a beaucoup de chances qu'il soit supérieur à ce qu'il eût été s'il n'y avait pas la guerre du Vietnam. Car, non seulement cette guerre augmente l'activité aux Etats-Unis en faisant employer des facteurs existants et qui auraient autrement demeuré oisifs, mais elle provoque aussi un afflux vers les Etats-Unis de capitaux européens (eurodollars), attirés par les opportunités d'investissement créées ou induites par l'activité improductive des approvisionnements militaires. Cela appauvrit les Européens mais enrichit les Américains.

367
Pense-t-on vraiment que lors des dernières négociations sur le pétrole, les représentants de l'Algérie eussent trouvé des interlocuteurs moins durs auprès des préposés du Ministère du Commerce Extérieur d'une France « socialiste » ? Je mets « socialiste » entre guillemets parce que je pense que le vrai socialisme exclut par définition l'existence d'une Algérie et d'une France comme entités séparées entre lesquelles il peut y avoir négociation et marchandage sur quoi que ce soit. Sans cela, en posant cette question, j'accorde à chacun son modèle.

368
Il ne faut pas confondre cela avec l'identification vulgaire du riche avec le capitaliste et de la richesse avec le capital. Nous disons que l'un est le présupposé de l'autre et que nous ne devons par conséquent pas l'éliminer de notre vision. Nous ne disons pas que les deux sont des synonymes.

369
Comme nous raisonnons à long terme, je fais abstraction de l'endettement, puisque si, un jour, le service de la dette dépasse le flux de nouveaux emprunts, ce jour-là, cet excédent ne pourra être payé que par un excédent

correspondant des exportations des biens et des services. Je fais aussi abstraction de l'or. L'or ne peut être exporté continûment par un pays que si ce pays dispose de mines. Dans ce cas, l'or est une marchandise comme une autre.

370
En somme, et si l'on va au fond des choses, l'erreur est due à cette conception naturaliste de la valeur, dont nous avons parlé plus haut et selon laquelle la quantité de travail est une substance injectée dans la marchandise dans le procès matériel de la production et en dehors des échanges, de la circulation des marchandises et des prix.

371
LÉNINE, « Le Congrès Socialiste International de Stuttgart », août 1907, *Œuvres Complètes,* T. 13, pp. 76-77.

372
Idem, T. 33, pp. 514-515.

373
Jamais, dans aucune de mes spéculations les plus téméraires et les plus « révisionnistes », écrites ou orales, je ne me suis aventuré si loin.

© 1969, Librairie François Maspero
ISBN : 2-7071-0269-5

Participant d'une démarche de transmission de fictions ou de savoirs rendus difficiles d'accès par le temps, cette édition numérique redonne vie à une œuvre existant jusqu'alors uniquement sur un support imprimé, conformément à la loi n° 2012-287 du 1er mars 2012 relative à l'exploitation des Livres Indisponibles du XXe siècle.

Cette édition numérique a été réalisée à partir d'un support physique parfois ancien conservé au sein des collections de la Bibliothèque nationale de France, notamment au titre du dépôt légal. Elle peut donc reproduire, au-delà du texte lui-même, des éléments propres à l'exemplaire qui a servi à la numérisation.

Cette édition numérique a été initialement fabriquée par la société FeniXX au format ePub (ISBN 9782348033315) le 22 novembre 2017.

La couverture reproduit celle du livre original conservé au sein des collections de la Bibliothèque nationale de France, notamment au titre du dépôt légal.

*

La société FeniXX diffuse cette édition numérique en accord avec l'éditeur du livre original, qui dispose d'une licence exclusive confiée par la Sofia - Société Française des Intérêts des Auteurs de l'Écrit - dans le cadre de la loi n° 2012-287 du 1er mars 2012.