

A. EMMANUEL,  
E. SOMAINI, L. BOGGIO  
M. SALVATI

# Un débat sur l'échange inégal :

salaires, sous-développement, impérialisme

économie et socialisme 26

HF  
1411  
.S2314  
1975

▼ françois maspero

arghiri emmanuel  
eugenio somaini, luciano boggio  
michele salvati

# un débat sur l'échange inégal

salaires, sous-développement,  
impérialisme

*traduit de l'italien par m. c. paoletti  
et a. benaneti*

Thomas J. Feta Library  
TRENT UNIVERSITY  
PETERBOROUGH, ONTARIO

FRANÇOIS MASPERO  
1, place Paul-Painlevé  
Paris-V<sup>e</sup>  
1975

# Introduction

*La présentation de ce livre exige quelques remarques d'avertissement sur la portée exacte du débat qu'il présente.*

*S'il est vrai que les thèses soutenues par A. Emmanuel, dans son ouvrage L'Échange inégal<sup>1</sup> auquel renvoie ce débat, lui servent de point de départ, il faut néanmoins préciser que l'objet de la discussion concerne essentiellement la thèse centrale exposée par cet auteur et non l'ensemble de son ouvrage. Dans la mesure où on aura correctement déterminé la thèse débattue, tant les critiques qu'on lui porte que les réponses de l'auteur pourront présenter en soi de l'intérêt et fournir des éléments pour une lecture plus fructueuse de l'œuvre d'Emmanuel ou de toute autre contribution consacrée à l'étude du rapport entre sous-développement et commerce international.*

*La thèse débattue se fonde principalement sur deux points :*

*1) Les salaires nationaux sont une variable libre. En d'autres termes, il faut entièrement resituer leur dynamique en fonction de l'action de facteurs politico-institutionnels.*

*2) Les termes de l'échange internationaux, c'est-à-dire les prix relatifs des marchandises produites par les différents pays, se constituent sur la base des salaires monétaires nationaux considérés comme donnée indépendante et des taux de profit que la mobilité internationale des capitaux tend dans une large mesure à niveler. Avec une influence des taux de profit presque nulle, les prix refléteraient directement les cours des salaires monétaires, de sorte qu'à des*

---

1. Maspero, Paris, 1969 (2<sup>e</sup> éd., 1972).

salaires relativement élevés correspondent des termes de l'échange avantageux avec des pays dont les salaires sont plus bas.

Le fait que cette thèse soit centrale ne signifie pas pour autant que la critiquer implique le refus de toutes les conclusions et toutes les considérations qu'Emmanuel a fondées sur elle. En d'autres termes, si important que, d'un point de vue théorique, soit le fait d'apporter une réponse claire, dans un sens positif ou négatif, à la question centrale, cela ne veut pas dire pour autant que cette réponse épuise le jugement porté sur les autres problèmes importants que l'œuvre d'Emmanuel, comme la récente série d'études consacrées au sous-développement et aux rapports entre métropoles et périphéries, a soulevés.

Personne n'oserait nier que la progression des salaires influence des facteurs tels que la productivité et le progrès technique, qu'elle détermine la stabilité ou l'instabilité du processus d'accroissement et d'accumulation, le poids relatif du marché intérieur et des marchés étrangers, et donc les secteurs essentiels vers lesquels s'oriente le développement industriel d'un pays ; qu'elle détermine aussi le niveau de vie de la plus grande partie de la population d'un pays et, par là, la nature même des rapports sociaux (avec toutes les implications que chacun de ces phénomènes peut avoir sur le processus de développement et sur l'évolution même des termes de l'échange).

L'examen d'un certain nombre de questions théoriques pourrait conduire à des constatations et à des conclusions politiques convergentes, sur quelques points fondamentaux, avec celles énoncées ou suggérées par les partisans de la théorie sur l'échange inégal.

Rappelons, entre autres, la thèse selon laquelle la faiblesse des mouvements ouvriers des pays arriérés n'est pas seulement un reflet de leur sous-développement mais aussi un élément ayant un rôle actif dans la reproduction de ce sous-développement ; ou encore la thèse sur la nécessité de lignes de développement économique visant à des formes d'autosuffisance ou, pour le moins, à une rupture avec la plupart des mécanismes qui lient les économies sous-développées à l'actuelle structure des marchés internationaux. De telles implications politiques peuvent sans doute être déduites de la théorie sur l'échange inégal, mais elles trouveront certainement une approbation bien plus large que cette dernière.

Cependant, il existe d'autres implications directement liées aux points les plus spécifiques et les plus controversés de la théorie sur l'échange inégal : la libre variation des salaires nationaux et la formation des termes de l'échange en fonction de celle-ci. Ces dernières implications constituent sans aucun doute une large part

des raisons politiques de la controverse sur l'échange inégal, même si tous ceux qui ont critiqué les thèses d'Emmanuel ne refusent pas forcément les implications les plus spécifiques de son discours<sup>2</sup>, de sorte que, une fois encore, l'étendue de l'approbation politique soit plus vaste que celle de l'approbation théorique (et peut-être même inversement).

On pourrait résumer ainsi ces implications essentielles :

1) Extension à l'ensemble du prolétariat des pays avancés du concept d'aristocratie ouvrière que Lénine avait proposé en référence à certains secteurs de la classe ouvrière des pays impérialistes. Alors que Lénine expliquait ce phénomène par les privilèges économiques et politiques que certains secteurs ouvriers parviennent à tirer de la position privilégiée (de monopole) des industries où ils travaillent, et donc comme reflet du caractère monopoliste du capitalisme arrivé à maturité, dans la vision d'Emmanuel il semble qu'il faille simplement limiter ce phénomène à la force et au degré d'organisation du mouvement ouvrier dans son ensemble.

2) Le concept d'interaction entre développement et sous-développement, à savoir le rôle que le développement des métropoles jouerait dans la déformation ou dans l'arrêt du développement des périphéries, tel qu'il a été proposé par une vaste littérature, surtout sud-américaine, serait défini par suite en repérant dans le comportement des mouvements ouvriers des pays avancés un des principaux moteurs de ce mécanisme. Dans le cadre des conflits de classes qui caractérisent l'impérialisme, celui qui oppose les prolétariats des pays avancés à ceux des pays sous-développés pourrait donc prendre un poids essentiel<sup>3</sup>. Cependant, alors que chez Emmanuel ce conflit semble surtout se dérouler selon des lignes nationales, son schéma pourrait facilement être tout aussi

---

2. Nous ne connaissons pas suffisamment bien l'œuvre d'Emmanuel pour nous sentir en droit de lui attribuer avec certitude les thèses exposées ici. Il est cependant indéniable que la lecture de son œuvre incite celui qui la lit et qui en accepte l'essentiel à accepter plus facilement ce type de thèses. Notre connaissance personnelle de « pro-Emmanuel » et d' « anti-Emmanuel » confirme cette opinion. Cela est d'autant plus vrai que les positions politiques exposées sont un fait historique réel et se sont manifestées indépendamment de l'œuvre d'Emmanuel. La présentation du débat sur une œuvre ne peut donc faire abstraction de la manière dont celle-ci a été accueillie, quelles que furent les intentions de l'auteur : *habent sua fata libelli*.

3. On pourrait même penser, dans la mesure où ce discours dépasse le cadre de référence d'Emmanuel — qui s'en tient au strict monde capitaliste —, que, étant donné qu'on a trouvé un nouveau porteur des intérêts impérialistes qui n'est pas la bourgeoisie, sont posées les prémisses permettant de croire à une continuation des rapports impérialistes même au-delà du système capitaliste (social-impérialisme).

bien appliqué à l'intérieur d'un même pays en se reportant soit aux termes de l'échange entre zones et secteurs ayant des niveaux salariaux différents (non seulement Nord-Sud, mais aussi grandes et petites entreprises), soit au conflit entre industrie et agriculture<sup>4</sup>. En d'autres termes, le rapport ville-campagne prendrait un caractère antagoniste très marqué et ferait du prolétariat un élément typiquement urbain.

Sur un plan plus directement politique, on peut voir dans ces thèses une justification, en termes de nécessité structurelle, des positions qui ont été soutenues par divers secteurs d'extrême-gauche, surtout là où cette justification est issue d'un jugement historique et stratégique négatif porté sur l'ensemble du mouvement ouvrier des pays avancés. Ces positions impliquent en particulier que :

1) chaque fois qu'il défend des intérêts économiques immédiats, spontanément le mouvement ouvrier des pays avancés ne peut qu'assumer des positions de type trade-unioniste et de réformisme pro-impérialiste, et que, par conséquent, la scission selon des lignes nationales des mouvements ouvriers ou, mieux, la scission entre les mouvements ouvriers des pays avancés et les mouvements populaires des pays sous-développés est une nécessité ;

2) le centre du mouvement révolutionnaire se trouve dans les pays sous-développés et les alliés de ce processus révolutionnaire sont les mêmes que ceux qui s'opposent — ou en sont éliminés — aux blocs de pouvoir des métropoles dans lesquels intervient, sous diverses formes, une co-participation ouvrière.

Par ces considérations, nous avons simplement voulu brosser à grands traits le contexte politique sur lequel la thématique de l'échange inégal se greffe et, par la même occasion, nous avons voulu mettre en garde les lecteurs contre une superposition trop mécanique de thèses politiques et théoriques.

---

4. On ne peut négliger le fait que certaines organisations rurales ont mené des campagnes anti-ouvrières et antisyndicales, en ayant recours à des arguments pour le moins analogues à ceux de l'échange inégal (auxquels, du côté syndicaliste, on a répondu en dénonçant le caractère oligopoliste des marchés de produits industriels). Une confirmation ultérieure nous en est donnée par la reprise d'arguments analogues à ceux présentés par Emmanuel par des tenants du nouveau méridionalisme radical, qui s'exprime, entre autres, à travers les prises de position du groupe de la revue *Quaderni calabresi* (cf. l'œuvre de N. ZITARA, *L'Unità d'Italia : nascita di una colonia*, Jaca Book, Milano, 1971).

*Nous l'avons déjà dit, on ne trouvera probablement pas dans cette discussion le fil rouge permettant une interprétation du sous-développement et de la problématique du mouvement révolutionnaire international. Si on la lit en tenant compte de ses limites intrinsèques, cette discussion peut cependant contribuer à une certaine décantation de ces thèmes.*

Luciano BOGGIO et Eugenio SOMAINI

Décembre 1972



Eugenio Somaini

## Les disparités des niveaux de salaires entre pays. Critique de la thèse d'Arghiri Emmanuel

Les thèses d'Emmanuel sur l'échange inégal peuvent, nous semble-t-il, être ramenées, non sans prendre une certaine liberté, aux quatre points suivants :

1) les salaires sont la variable indépendante d'un système économique du type de celui énoncé par les économistes classiques et par Marx ;

2) les niveaux salariaux de chaque pays sont indépendants les uns des autres et reflètent des facteurs institutionnels et socio-politiques <sup>1</sup> ;

3) les différences entre niveaux salariaux, qui découlent de ces mouvements indépendants, se justifient en soi en tant qu'elles entraînent des variations des prix qui vont dans le même sens et donc des transferts de valeur de pays où les salaires ont diminué

---

1. Emmanuel donne deux significations au terme de variable indépendante dans le cas de salaires :

1) le salaire de subsistance dans le sens biologique, en tant que variable absolument indépendante (au sens propre, il devrait être, du point de vue historique, une constante) ;

2) le salaire en tant que grandeur institutionnelle, telle qu'elle résulte d'un processus historique, est une variable indépendante dans le strict sens économique, bien que dépendante d'une fonction générale qui définit le développement socio-économique d'un pays (*L'Echange inégal*, chap. III, sect. II, part. 3).

(ou bien n'ont pas augmenté) vers ceux où ils ont augmenté. C'est justement dans ce mécanisme de transfert de valeur que réside l'échange inégal;

4) les pays sous-développés (c'est-à-dire dont les salaires sont bas) peuvent faire peu de chose pour modifier ce mécanisme tant qu'ils demeurent insérés dans le contexte du marché mondial capitaliste.

Pour appuyer cette thèse, Emmanuel a utilisé une série d'argumentations fort riches. Bien qu'elles soient parfois intéressantes, il ne nous semble pas que, de manière générale, elles aboutissent à une formulation rigoureuse des rapports entre variables fondamentales, ni à une explication convaincante de ce qui détermine les inégalités salariales, et donc les variations des termes de l'échange, ni à une critique cohérente des théories qu'Emmanuel réfute.

Dans les pages qui suivent, nous tenterons de combler certaines de ces lacunes, car nous estimons que la thèse de l'échange inégal a une certaine validité, même si, dans le domaine des théories du sous-développement, elle n'occupe pas la place de choix qu'Emmanuel et ses partisans voudraient lui conférer.

En fait, Emmanuel semble vouloir suggérer qu'en définitive l'échange inégal (et le transfert de valeur qui l'accompagne) est le nœud central du sous-développement. La conséquence économique majeure du retard serait les bas salaires qui, à travers le transfert de valeur qui s'effectue dans l'échange avec les pays les plus riches dont les salaires sont élevés, tendrait à reproduire le retard selon un mouvement circulaire.

Avant d'affronter directement la problématique de l'échange inégal, nous aimerions éclaircir les hypothèses théoriques de fond auxquelles nous nous référerons.

La réflexion sur les problèmes de l'échange international a généralement été dominée par les catégories propres aux théories marginalistes. En général, dans l'analyse de problèmes concrets tel, par exemple, celui de la détérioration des termes de l'échange des pays sous-développés par rapport aux pays avancés, on s'est contenté d'utiliser des catégories propres à la théorie de l'équilibre partiel, sans aller beaucoup plus loin. Celle, notamment, concernant le peu d'élasticité, par rapport aux prix et aux revenus, de la demande en produits primaires dans lesquels les pays sous-développés se sont peu à peu spécialisés, et la présence d'éléments de monopole et de monopsonie sur les marchés internationaux.

Ces circonstances ont certainement leur importance ; cependant, si on veut dépasser la simple explication du développement d'un certain marché à un moment donné, on se doit d'énoncer en

même temps toutes les circonstances ayant leur importance dans la détermination des prix. Evidemment cela ne peut être fait qu'en ayant recours à une théorie qui tienne compte de toutes les interdépendances existant dans le système économique. Deux groupes de théories peuvent satisfaire à cette condition : les théories marginalistes sur l'équilibre général et les théories sur la valeur et la distribution fondées sur le surplus, et successivement formulées par Ricardo, Marx et Sraffa.

La théorie marginaliste de l'équilibre économique général, et plus particulièrement son application au commerce international, est selon nous inacceptable tant parce qu'elle manque de cohérence logique interne que parce qu'elle aboutit, notamment en ce qui concerne les rapports internationaux, à des prévisions générales qui sont en contradiction flagrante avec la réalité<sup>2</sup>.

Nous n'avons pas l'intention de nous lancer dans une critique précise et détaillée des théories marginalistes sur le commerce international, car une critique de ce genre concernant le cas classique d'un système clos a déjà été formulée<sup>3</sup>. Une telle critique peut aussi bien s'appliquer au cas d'un système international incluant différents systèmes nationaux ouverts. Nous nous contenterons simplement de tirer de ces critiques quelques conclusions particulièrement importantes pour les problèmes du commerce international.

---

2. Il suffit de citer ce passage de Ohlin qui résume l'essentiel du fameux théorème Heckscher-Ohlin : « L'effet du commerce interrégional est d'égaliser le prix des biens. En outre, il y aura même une égalisation des prix des facteurs productifs, ce qui signifie qu'ils seront mieux employés et qu'il y aura donc une réduction des désavantages découlant d'une distribution géographique défavorable des facteurs de production » (B. OHLIN, « Commercio interregionale e internazionale », in W. R. ALLEN (ed.), *International Trade Theory : Hume to Ohlin*, Random House, New York, 1965). Une défense habile du théorème Heckscher-Ohlin a été proposée par H. G. Johnson : « [...] ce théorème n'est pas une prévision, sur le comportement du monde réel, mais il faut le considérer plutôt comme une énumération, dérivant du processus d'abstraction théorique, de facteurs présents dans le monde réel qui empêchent de parvenir à cette égalité dans les rendements des facteurs qui pourrait attester de la réelle efficacité de l'économie mondiale : différences internationales dans la qualité des facteurs et dans les technologies de production, obstacles au commerce constitués par les barrières douanières et par le prix des transports, économies (et anti-économies) d'échelle, grandes différences entre les divers pays de la dotation en facteurs productifs » (« The Theory of International Trade », in P. SAMUELSON (ed.), *International Economic Relations. Proceedings of the Third Congress of the International Economic Association*, Mac Millan, London, Melbourne, etc., 1969, p. 57).

3. Cf., en premier lieu, PIERO SRAFFA, *Production de marchandises au moyen de marchandises*, Dunod, Paris, 1970 ; puis P. GAREGNANI, « Note su consumi, investimenti e domanda effettiva », *Economia internazionale*, 1964 et 1965 ; du même auteur, « Heterogeneous Capital, the Production Function and the Theory of Distribution », *Review of Economic Studies*, vol. XXXVII, 1970.

Rappelons que les théories marginalistes sur les prix internationaux comportent les points fondamentaux suivants :

- 1) rémunération des facteurs productifs selon les productivités marginales respectives et détermination des prix d'équilibre selon les quantités de facteurs utilisés et leur prix ;
- 2) tendance spontanée au plein-emploi des facteurs productifs ;
- 3) spécialisation internationale en fonction des coûts comparés et des changes (dont le niveau est déterminé par la nécessité d'équilibrer les balances des paiements de tous les pays).

Coûts comparés et changes déterminent la manière dont la demande internationale pour chacun des produits se répartit entre les différents pays, et ils établissent donc pour chacun des pays la demande en produits, et indirectement en facteurs productifs. Cet ensemble de conditions, conjointement à celles qui déterminent l'offre en facteurs dans les différents pays, devrait amener à une position d'équilibre dans le système des prix internationaux. Ou plutôt à un système de prix et de changes susceptibles d'équilibrer les balances des paiements. Un déficit dans la balance des paiements entraînerait une pression sur les changes, c'est-à-dire qu'il provoquerait une dévaluation et une détérioration des termes de l'échange. Cette détérioration tendrait à rééquilibrer la balance des paiements dans la mesure où elle provoquerait une augmentation de la valeur totale des exportations supérieure à l'augmentation de la valeur totale des importations (toutes deux évaluées en monnaie nationale) ; dans le cas contraire, l'effet serait déséquilibrant. La nature de cet effet dépend de l'élasticité combinée des exportations et des importations par rapport à leur prix. Il y a dans cette élasticité un niveau critique au-dessus duquel l'effet est équilibrant (il l'est d'autant plus que les élasticités sont plus grandes), et au-dessous duquel, inversement, la détérioration des termes de l'échange provoque une détérioration ultérieure de la balance des paiements. Etant donné que les élasticités des demandes d'exportations et d'importations ne sont pas constantes tout le long de la courbe des variations des prix, il est possible que l'élasticité oscille au-dessus et au-dessous du point critique, faisant alterner les moments où elle a des effets équilibrants avec ceux où elle a des effets déséquilibrants. Ce qui veut dire, dans la pratique, qu'il est possible qu'existent des niveaux d'équilibre différents dans les termes de l'échange (avec alternance de points d'équilibre stable et de points d'équilibre instable).

Cette possibilité, qu'on ne peut écarter même si on accepte les hypothèses des systèmes marginalistes, constitue une brèche dans ces systèmes. Celle-ci introduit du côté de la demande un élément important d'indétermination dans le système marginaliste, et elle

tend à signifier que la distribution et les prix relatifs peuvent varier en fonction de circonstances différentes de celles auxquelles renvoient normalement les constructions des économistes marginalistes. Les systèmes marginalistes ne peuvent se soustraire à cette difficulté qu'en supposant que l'élasticité combinée des exportations et des importations soit toujours en mesure de garantir l'existence d'une seule solution d'équilibre.

Cependant, même cette hypothèse ne peut plus être d'aucun secours si les hypothèses indiquées en 1) et en 2) s'avèrent insoutenables, si on démontre, ainsi que l'ont fait les auteurs cités, qu'il est impossible de définir les fonctions de la productivité marginale et qu'il est impossible de supposer qu'il y ait une tendance spontanée au plein-emploi des facteurs. Cela entraîne immédiatement, et ce indépendamment de l'élasticité des fonctions de demande, la possibilité de différents systèmes d'équilibre pour les termes de l'échange et pour les différentes formes de distribution.

Ces conclusions ont une certaine importance parce qu'elles introduisent de nouvelles variables dans la détermination de la distribution et des prix internationaux (variables sans lesquelles, entre autres, la théorie de l'échange inégal n'aurait plus aucun sens), et parce qu'elles ôtent aux prix d'un marché concurrentiel leur fonction d'indicateurs pour un système donné de pénuries relatives (découlant en dernière analyse d'un système donné de besoins, de connaissances techniques et de conditions d'offre de facteurs). Cela parce qu'aucune des données initiales du problème de la répartition des ressources rares entre utilisations alternées ne peut être définie avant de connaître les prix des biens et des facteurs qui devraient bien au contraire être la solution au problème.

Ces thèses marginalistes avaient des implications idéologiques évidentes, car elles conféraient un semblant de nécessité et de rationalité aux équilibres d'un hypothétique marché concurrentiel, en justifiant la fonction du marché et de l'entreprise : du premier dans la mesure où il peut fournir les données et les conditions nécessaires à des décisions rationnelles, de la seconde en tant que sujet de ces décisions <sup>4</sup>.

---

4. La fonction démystificatrice de cette critique n'est en rien diminuée par le fait que, indépendamment d'elle, la majeure partie des économistes ait déjà abouti à des conclusions sceptiques quant aux avantages d'une spécialisation internationale en fonction du système des coûts comparés relevant du marché. Et cela non seulement parce qu'on peut difficilement considérer les marchés internationaux comme des marchés concurrentiels, mais aussi surtout parce qu'on confère une importance de plus en plus grande à certaines conséquences dynamiques de la spécialisation internationale telle la possibilité ou non d'atteindre des économies externes ou des économies d'échelle et les différents effets institutionnels, socio-culturels et technologiques du développement

Les théories sur le surplus, en revanche, n'ont pas les implications idéologico-apologétiques des théories marginalistes, et elles n'impliquent pas l'existence d'une unique configuration d'équilibre pour toutes les grandeurs du système économique. Celles-ci se contentent de formuler les relations qui définissent l'interdépendance des différentes grandeurs (salaires, profits, prix relatifs) et elles considèrent que le système des prix et de la distribution ne peut se résoudre que lorsqu'on aura défini de manière exogène le comportement d'au moins un des éléments de la distribution<sup>5</sup>.

---

de certaines productions par rapport à d'autres. Facteurs dont le comportement du marché peut révéler la présence et l'importance mais seulement *a posteriori*, lorsque les choix productifs ont déjà été faits, souvent de manière irréversible.

5. Le nombre de ces variables définies de manière exogène, ou variables indépendantes, dépend dans le fond du nombre de quotes-parts distributives entre lesquelles se répartit le surplus. Lorsque les quotes-parts sont au nombre de deux, c'est-à-dire lorsqu'elles sont les deux termes fondamentaux d'un système capitaliste (salaires et profits), la variable indépendante sera unique, et l'autre sera un résidu. Lorsque le nombre des quotes-parts augmente, le nombre des variables exogènes *peut* augmenter dans ce sens que chaque quote-part nouvelle *peut* constituer une variable exogène. Dans les pages suivantes, nous exposerons deux cas limites : dans le premier, les salaires des différents pays ont chacun une évolution indépendante de celle des autres, et, dans ce cas, il y a autant de variables exogènes qu'il y a de salaires nationaux, le seul résidu étant le profit (nous supposons qu'il se répartit selon un taux identique dans tous les pays). Dans le second cas, au contraire, dans le système d'équations qui définissent les prix et la distribution dans une théorie sur le surplus, nous introduirons des conditions qui rendent déterminées de manière endogène toutes les inégalités entre salaires nationaux ; dans ce cas, le système aura une fois de plus une seule variable indépendante (que nous supposons être le salaire de subsistance d'un pays sous-développé) et un seul résidu, le profit. Il est donc évident que le nombre des variables exogènes dépend du degré de spécification du système — un système d'équations des prix et de la distribution de type classique aura de toute façon au moins une variable exogène et au moins (dans ce cas, c'est également le maximum) un élément considéré comme résidu. Il est aussi évident que la variable ou les variables exogènes sont le point logique où un système se greffe sur un autre système plus vaste dont dérivent les spécifications qui rendent le premier système déterminé. Donc, en passant d'un système plus restreint à un système plus vaste, les variables exogènes deviennent endogènes, et d'autres variables remplissent alors le rôle de variables exogènes. La particularité du système classique par rapport au système marginaliste est de trouver une greffe de plus que la théorie sur la valeur, dans la théorie sur le développement de la société. Alors que, dans le système marginaliste, la théorie sur la valeur introduisait dans un système qui définit les besoins les conditions techniques de la production et la propension à accumuler et à offrir sa propre force de travail, dans le système classique, la théorie sur la valeur renvoie aussi à l'ensemble des rapports de forces et aux antagonismes entre les classes. En fin de compte, c'est une condition suffisante pour que le « germe » de l'antagonisme de classe envahisse tout le corps de la théorie économique et des sciences sociales en général.

On n'entend pas par là que la théorie classique de la valeur soit l'unique fondement de toute théorie sur l'antagonisme de classes, mais qu'à elle seule elle suffirait déjà à éclairer chaque moment et chaque détermination des rapports sociaux du jour de l'antagonisme fondamental entre capital et travail.

Les caractéristiques fondamentales de l'interdépendance entre les variables sont les suivantes :

1) relation inverse entre taux des salaires et taux du profit (ou, dans un contexte d'inégalités nationales et sectorielles tant des salaires que des profits, relation inverse entre salaire moyen mondial et taux moyen mondial de profit) ;

2) limites de la variabilité des éléments de la distribution déterminées par les dimensions du surplus<sup>6</sup>.

Comme on le sait, pour les économistes classiques, la variable indépendante, déterminée de façon exogène, était constituée par les salaires dont le montant était défini par le niveau de subsistance, tandis que les profits ne constituaient qu'un simple résidu.

On pourrait penser qu'une théorie comme celle de l'échange inégal, qui tourne autour de la variabilité, dans le temps et dans l'espace, des salaires, est très éloignée des hypothèses des économistes classiques qui tenaient les salaires pour une donnée. En réalité, la position de ces derniers sur le problème du niveau des salaires était beaucoup moins rigide qu'on ne le croit : ils ne pensaient pas que l'hypothèse d'un salaire donné et fixe puisse s'étendre au-delà d'un certain arc spatial et temporel. A ce propos, la position de Marx est particulièrement explicite, ainsi que le montre ce fameux passage du *Capital* : « La force de travail renferme donc, au point de vue de la valeur, un élément moral et historique. Mais, pour un pays et une époque donnés, la mesure des moyens de subsistance est aussi donnée<sup>7</sup>. »

Quand Marx écrivait ces mots, ce qui lui importait de souligner, c'était l'importante rigidité et le grand pouvoir de détermination des salaires dans une situation donnée ; cependant, si on modifie l'angle de vue, c'est-à-dire si on prend comme point de référence un arc spatio-temporel différent, « différents pays et différentes périodes », la même proposition contient une affirmation énergique quant aux variabilités de la valeur de la force de travail. Cela est confirmé dans le chapitre XXII, « Différences nationales des salaires », dans le premier livre du *Capital* : « En comparant le taux du salaire chez différentes nations, il faut tout d'abord tenir compte des circonstances dont dépend, chez chacune d'elles, la valeur, soit absolue, soit relative, de la force de travail, telles que l'étendue des besoins ordinaires, les prix des subsistances, la gran-

---

6. Pour la détermination de la forme de cette relation et des limites qu'elle impose à la dimension du surplus, cf. P. SRAFFA, *op. cit.*

7. *Le Capital*, Editions sociales, Paris, 1969, liv. I, t. I, p. 174.

deur moyenne des familles ouvrières, les frais d'éducation du travailleur, le rôle que joue le travail des femmes et des enfants, enfin la productivité, la durée et l'intensité du travail<sup>8</sup>. »

## I. Le problème de la distribution au niveau international

La question centrale de toute la thématique sur l'échange inégal est issue de l'existence d'inégalités salariales entre différents pays. C'est à ce phénomène qu'il faut trouver, d'une manière ou d'une autre, une justification, en émettant des hypothèses qui en expliqueraient l'existence, les dimensions et la dynamique. Sans quoi, n'importe quel discours sur le rapport entre salaires et prix relatifs deviendrait un simple exercice formel. Les thèses d'Emmanuel concernant la formation des inégalités salariales nous semblent particulièrement non satisfaisantes. Il nous semble que ces thèses peuvent être simplement résumées en ces termes : les inégalités salariales ne sont que la résultante des dynamiques autonomes des différents salaires nationaux, dynamiques qu'il ramène simplement à des circonstances institutionnelles et socio-politiques. Ce qui signifie évidemment qu'il estime que la progression des salaires dans chaque pays est complètement indépendante de la progression des salaires dans tous les autres, dans la mesure où il est évident que les facteurs institutionnels considérés comme importants sont définis de manière indépendante de pays à pays, et les éventuelles interdépendances qui existent dans ce domaine entre les différents pays ne sont pas, en général, formulables en termes précis, c'est-à-dire en termes qui permettent de les insérer dans un système de relations économiques.

L'unique forme d'interdépendance qu'Emmanuel semble accepter entre les progressions salariales des différents pays est celle constituée par le transfert de valeur lié à l'inégalité de l'échange, transfert qu'il semble considérer comme la cause fondamentale du retard des pays sous-développés, et peut-être aussi de l'enrichissement des pays avancés. Nous estimons en revanche que certaines circonstances, essentiellement liées au degré de développement technologique des différents pays et des politiques économiques (et en particulier au choix des moyens permettant de réaliser l'équilibre

---

8. *Ibid.*, liv. I, t. II, p. 230.

de la balance des paiements), permettent de repérer des formes d'interdépendance entre les niveaux salariaux des différents pays, et que c'est surtout dans cette direction que la théorie de la distribution au niveau international peut progresser.

Nous aborderons le problème des interdépendances entre les niveaux salariaux des différents pays en prenant en considération deux cas :

A) inégalités technologiques entre pays qui n'ont pas et ne peuvent avoir une quelconque industrie en commun ;

B) inégalités technologiques entre pays qui ont une industrie en commun.

Ces deux cas seront considérés d'abord dans le cadre d'un contexte interrégional, où on a une monnaie unique et où on ne rencontre pas de problème d'équilibre des balances des paiements, puis, par la suite, dans un contexte international, avec des monnaies différentes et avec des possibilités de variations des changes en fonction des exigences d'équilibre des balances des paiements.

### A. Différences technologiques et inégalités salariales

Sans une profonde inégalité dans le degré de développement technologique des différents pays, les inégalités salariales ne pourraient même pas exister. En effet, si les conditions techniques de la production des différentes marchandises étaient reproductibles dans chaque pays, les investissements tendraient, dans des conditions de mobilité internationale de capitaux comme cela se passe actuellement, à se concentrer là où les salaires sont les plus bas<sup>9</sup>.

N'importe quelle explication des inégalités salariales doit donc inclure la recherche de forces telles que *toutes* les industries présentes dans un pays donné ou, mieux, toutes les industries qui produisent directement ou indirectement des marchandises exportables<sup>10</sup>, agissent dans des conditions différentes de celles réalisables dans les autres pays. Cette diversité viendra soit du fait que ce pays,

---

9. Nous faisons abstraction ici des autres facteurs, financiers ou de marché, qui, sans entraver complètement certaines productions ou sans modifier les conditions d'efficacité technique et de productivité des industries, peuvent imposer des limites extrêmement rigides aux dimensions que celles-ci peuvent prendre dans les différents pays, en empêchant ou en ralentissant le transfert dans les pays à bas salaires.

10. La production de nombreux services et aussi de certains biens non exportables ne peut s'accomplir que là où a lieu leur consommation ; elle ne fait donc pas concurrence aux producteurs étrangers.

pour un motif quelconque, jouit du monopole de la production des marchandises qu'il exporte, soit du fait qu'il utilise des méthodes techniques différentes de celles utilisables dans d'autres pays pour produire des marchandises semblables <sup>11</sup>.

Connaissant ces conditions, nous pouvons passer à la définition d'un premier cas type, celui de deux ou plusieurs pays qui *n'ont et ne peuvent avoir en commun* aucune industrie productrice de marchandises exportables. Dans ces conditions, s'il n'y a pas d'obstacle d'un autre genre aux variations des termes de l'échange internationaux, se forment dans les différents pays *des marchés autonomes de la force de travail*. Cette séparation des marchés favorise la formation d'inégalités entre les salaires nationaux, mais elle ne nous fournit aucun élément permettant d'établir quels pays tireront avantage d'une telle possibilité et quelle sera l'ampleur des inégalités. En d'autres termes, tous les niveaux salariaux nationaux seraient indéterminés.

La première question pourrait être résolue en prenant en considération des facteurs importants qui maintiennent à un niveau particulièrement bas les salaires des pays sous-développés, de telle manière que l'autonomie des marchés nationaux de la force de travail ne pourrait se manifester que par une augmentation des salaires des pays plus avancés. Ces facteurs sont dus à l'existence, dans les pays sous-développés, de secteurs productifs précapitalistes (ou aussi de secteurs capitalistes particulièrement arriérés) ayant un niveau de technologie et de productivité du travail extrêmement bas. Ces secteurs, grâce aux vastes réserves de chômage et de sous-emploi qu'ils contiennent, conditionnent fortement des zones importantes du marché de la force de travail. On aurait ainsi une nette dichotomie entre des marchés de la force de travail rigides, où le salaire est lié au niveau de revenu des secteurs précapitalistes, et des marchés de la force de travail où les salaires peuvent augmenter librement. On aurait peu de chose à dire, dans les conditions que nous avons envisagées, à propos de la dimension de l'inégalité salariale, de même qu'à propos des niveaux relatifs des salaires dans les différents pays non sous-développés.

Dans ces conditions, le mécanisme de l'échange inégal pourrait être décrit ainsi.

Les salaires des travailleurs d'une industrie peuvent augmenter dans la mesure où il y a une tendance générale à l'augmentation des

---

11. Dans les pages suivantes, nous supposons, ainsi qu'on a coutume de le faire lorsqu'on développe le sujet, que les coûts des transports sont nuls. Ces coûts, on le sait, lorsqu'ils sont suffisamment élevés peuvent faire obstacle au commerce international ou du moins peuvent en modifier les termes.

salaires dans toutes les industries du même pays : une telle condition n'est réalisable que dans les seuls pays avancés. Les capitalistes de cette industrie, comme de toutes les autres, devront accorder ces augmentations salariales ou bien abandonner leurs secteurs productifs, étant donné que ceux-ci ne peuvent être transférés à l'étranger ; cette circonstance même leur permettra cependant de répercuter sur les prix les augmentations salariales accordées (sauvant ainsi au moins une partie de leurs bénéfices) sans craindre pour autant la concurrence des producteurs étrangers. Les prix des produits des pays avancés connaîtraient donc, grâce à la dynamique des salaires, une poussée vers le haut qui ne pourrait se produire que très difficilement pour les produits des pays sous-développés<sup>12</sup>. D'où une évolution des termes de l'échange défavorable pour ces derniers. Ce serait au fond le cas (emmanuélien) idéal de détermination exogène de l'inégalité salariale.

Afin que puisse se déterminer une libre dynamique des salaires nationaux, il ne suffit cependant pas qu'il y ait absence de concurrence entre les producteurs des différents pays : il faut également qu'il n'existe aucune entrave à la variabilité des termes de l'échange qui découlent des mouvements indépendants des salaires. Une situation de ce genre est inconcevable dans le cadre du commerce entre Etats nationaux possédant leur propre monnaie dont la valeur, par rapport aux autres monnaies, dépend des variations de la balance des paiements. On ne peut rencontrer cette situation que dans un contexte d'échange interrégional, c'est-à-dire à l'intérieur d'une zone monétaire unique où ne se pose aucun problème de balance de paiements<sup>13</sup>. On peut donc en conclure que des marchés nationaux autonomes de la force de travail ne peuvent exister que dans le

---

12. Cela ne veut pas dire que les prix des produits des pays sous-développés ne peuvent recevoir une poussée systématique vers le haut, mais seulement que cette poussée pourra difficilement provenir des salaires. Elle nécessitera généralement une organisation monopoliste explicite (éventuellement au niveau international) ou encore une politique fiscale délibérée de la part des pays producteurs de certaines marchandises. Il semble que ce fut le cas de la coalition de tous les pays sous-développés, producteurs de pétrole, au cours de récentes négociations sur le pétrole brut.

13. L'Empire anglais a pu, sous certains aspects, représenter une aire multinationale de cet ordre. En effet, dans le cadre de cet empire, l'Angleterre avait un déficit chronique de sa balance des paiements et l'Inde un surplus chronique qui finançait les réserves anglaises. Des problèmes de balance des paiements ne se posaient à l'empire que vis-à-vis des pays extérieurs (cf. Marcello DE CECCO, *Economia e finanza internazionale, 1890-1914*, Laterza, Bari, 1971).

Le problème du rapport entre termes de l'échange et balance des paiements pourrait être négligé si l'on supposait que l'équilibre de la balance des paiements puisse *toujours et uniquement* être réalisé grâce à d'autres variables que le niveau des prix et des changes.

cadre d'une rigide séparation technologique entre les différents pays et d'un commerce interrégional.

Nous allons tenter de combler, en procédant par *approximations successives*, le sentiment d'indétermination laissé dans les pages précédentes à propos des dimensions des inégalités salariales.

Commençons par supposer que certaines des marchandises produites dans plusieurs pays puissent être produites aussi dans d'autres, en utilisant cependant des procédés technologiques différents, et donc qu'aucun pays ne soit complètement spécialisé dans des productions dont il détiendrait le monopole absolu. En général, il faudra que le pays qui a des salaires supérieurs dispose également de technologies de production supérieures<sup>14</sup> pour chacune des marchandises qu'il produit en concurrence, effective ou potentielle, avec des pays ayant des salaires plus bas.

Pour rendre les choses plus claires, admettons deux hypothèses. Dans le premier cas, en réduisant, pour plus de simplicité, notre système international à deux pays seulement, un pays jouira de technologies supérieures à l'autre pour toutes ses industries. Dans ce cas, le premier pays aura sans aucun doute des salaires supérieurs au second, mais la mesure d'une telle supériorité, la différence technologique n'étant pas égale d'une industrie à l'autre, dépendra de la manière dont les différentes industries se répartissent entre les deux pays.

Dans le second cas, chacun des deux pays jouira d'un avantage dans certaines productions. Dans ce cas, la forme de la division internationale du travail nous révélera non seulement les dimensions de l'inégalité salariale, mais aussi quel sera le pays favorisé. Même dans ce cas, la décision ne dépendra pas de l'importance absolue de l'avantage technologique dans des industries déterminées, mais du nombre des industries dans lesquelles chaque pays est favorisé, ainsi que et surtout du niveau de la demande pour leurs produits<sup>15</sup>.

La répartition des industries entre les différents pays, si les différentes conditions techniques sont données, dépend de la compo-

---

14. Nous supposerons que pour chaque industrie l'écart technologique est assez net et qu'un procédé donné est supérieur pour *n'importe quel niveau du taux de profit* et pour *n'importe quel système de prix relatifs des moyens de production*.

15. Dans certains secteurs productifs, les pays sous-développés jouissent d'un avantage énorme par rapport aux pays avancés. Mais le nombre de ces secteurs et le niveau de la demande pour leurs produits empêchent les pays sous-développés de tirer un quelconque bénéfice de cette supériorité, à moins qu'ils n'aient recours, comme on l'a dit, à des formes explicites d'organisation monopoliste ou d'imposition fiscale. Ainsi, tandis que le pays aux salaires supérieurs doit jouir d'un avantage technologique dans toutes ses industries, le pays aux bas salaires n'est pas forcément inférieur dans chacun des domaines où il se spécialise.

sition et du niveau de la demande internationale. Chaque pays aura tendance à se spécialiser avant tout dans les industries où il jouit d'un plus grand avantage ; si la demande en produits particulièrement avantageés absorbe une part suffisante de la force de travail du pays le plus évolué, le niveau de salaires sera plutôt élevé. Si en revanche le pays doit également se consacrer à la production de marchandises moins avantageés, il devra se contenter de niveaux de salaires de plus en plus bas.

Dans les deux cas envisagés, ce qui sera décisif, c'est la détermination de l'*industrie de frontière*, c'est-à-dire celle que le pays le plus évolué pourrait perdre ou acquérir en premier lieu, dans la mesure où il y aurait respectivement une augmentation ou une diminution de ses salaires par rapport à ceux du pays le plus en retard. L'importance et la direction de l'inégalité salariale dépendront exclusivement des conditions techniques en vigueur dans cette industrie, alors que les conditions techniques des autres industries n'auront pas d'importance. Ainsi un changement que l'on constaterait dans les industries de frontière, ou dans des industries proches susceptibles de devenir des industries de frontière, engendrerait un changement dans les inégalités salariales, alors qu'un changement analogue dans d'autres industries engendrerait probablement des variations au niveau général des salaires et des profits, mais n'aurait pas d'effets *directs* sur les inégalités salariales.

Supposons d'abord, pour faciliter l'exposé, que les industries de frontière soient communes aux deux pays et que la détermination de ces industries constitue une donnée exogène. Nous pourrions constater que, dans ce cas, l'inégalité salariale est déterminée tant dans sa direction que dans son importance. Prenons comme point de départ un exemple particulièrement simplifié et considérons la production de trois marchandises *exportables*, *A*, *B*, *C*, produites dans deux pays, Nord, N, et Sud, S<sup>16</sup>. Supposons que le pays N (le plus avancé) produise la marchandise *A* et la marchandise *C* et que le pays S produise la marchandise *B* et, lui aussi, la marchandise *C* en employant toutefois une technique différente et moins évoluée que celle de N. Supposons également que les trois marchandises forment un système complet et clos, à savoir que pour produire chacune d'entre elles soient employées, comme moyens de production, cette marchandise même et les deux autres. Empruntons à Sraffa (*Production de marchandises au moyen de marchandises*)

---

16. Les résultats obtenus pour deux pays et trois marchandises peuvent être généralisés au cas de  $n$  pays et de  $m$  marchandises. On aura alors non plus une seule, mais  $n - 1$  inégalités salariales déterminées de manière endogène.

les équations techniques de la production ; nous obtiendrons alors un système de ce type <sup>17</sup> :

$$\begin{aligned} (A_a p_a + B_a p_b + C_a p_c)(1+r) + L_a w_N &= p_a \\ (A_b p_a + B_b p_b + C_b p_c)(1+r) + L_b w_S &= p_b \\ (A_{cN} p_a + B_{cN} p_b + C_{cN} p_c)(1+r) + L_{cN} w_N &= p_c \\ (A_{cS} p_a + B_{cS} p_b + C_{cS} p_c)(1+r) + L_{cS} w_S &= p_c \end{aligned}$$

Il s'agit d'un système à quatre équations avec cinq inconnues, à savoir les deux prix relatifs  $p_a/p_b$  et  $p_c/p_b$ , le taux de profit  $r$  et les deux taux de salaire  $w_N$  et  $w_S$ . Ce système devient déterminé si on introduit une cinquième équation qui définisse de manière exogène n'importe lequel des trois éléments de la distribution (à savoir le taux de profit  $r$  ou un des deux taux salariaux  $w_N$  et  $w_S$ ). La particularité de ce système c'est que l'inégalité salariale  $w_N - w_S$  est déterminée par les conditions de départ du système, plus spécialement par le degré différent de développement technologique implicite dans les différences entre les techniques utilisées dans N et dans S pour produire la même marchandise C.

Cette inégalité est déterminée même si ses dimensions varient en fonction du niveau absolu des salaires  $w_N$  et  $w_S$  (et donc du taux de profit  $r$ ). En d'autres termes, on aura une inégalité salariale déterminée pour chaque niveau de  $r$  (ou de  $w_N$ , ou de  $w_S$ ). On peut supposer que S soit un pays sous-développé où le salaire est déterminé en fonction des conditions de subsistance. Dans ce cas,  $w_S$  serait la variable donnée de manière exogène qui complète le système,  $w_N$  resterait déterminé en fonction de l'inégalité technologique entre N et S et le profit serait un simple résidu. Nous nous rapprocherions ainsi, par une nouvelle voie indirecte, des thèses des économistes classiques pour lesquels les salaires étaient dictés par les conditions de subsistance et les profits étaient un résidu.

17.  $A_a, A_b, A_c, B_a, B_b, B_c, C_a, C_b, C_c$  sont les quantités de  $A, B, C$  utilisées comme moyens de production pour respectivement produire 1 unité de  $A, B$  et de  $C$  (les indices N et S, ajoutés aux coefficients techniques de la production de  $C$ , servent à faire la distinction entre la technique utilisée en N et celle en usage en S) ;  $p_a, p_b, p_c$  sont les prix ;  $L_a, L_b, L_c$  sont les quantités de travail utilisées pour produire, avec les différentes techniques, 1 unité de  $A, B$  et  $C$  ;  $w_N$  et  $w_S$  sont les salaires en N et en S ;  $r$  est le taux de profit identique dans les deux pays. On suppose que la production se déroule par cycles annuels et que les salaires sont payés à la fin de chaque cycle productif. Il est évident que dans ces équations prix et salaires sont déjà exprimés en termes d'une unité de mesure commune aux deux pays. En revanche, si nous voulions exprimer prix et salaires de chaque pays en monnaie nationale, nous devrions introduire également, outre les équations qui définissent les unités de mesure nationales des prix, une équation qui définisse un taux de change tel que le prix de la marchandise commune  $C$  soit identique dans les deux pays.

Cette réintroduction du concept de subsistance en tant que circonstance qui détermine les salaires (dans ce cas, en tant que base à partir de laquelle s'ouvre tout un éventail de salaires nationaux différents) aurait cependant une particularité. Le concept de subsistance comporte, comme on le sait, un élément historique et moral et il est donc, par définition, différent d'un pays à l'autre. Dans les hypothèses que nous avons soulevées, les salaires des pays les plus avancés tendraient toutefois à être liés au niveau de subsistance *des autres pays*, alors qu'ils n'auraient aucun rapport précis avec le niveau de subsistance définissable dans leur propre contexte socio-culturel.

Le cas que nous avons exposé n'est, dans le fond, qu'une formulation légèrement différente du cas exposé par W. A. Lewis<sup>18</sup>, où niveaux de salaires et termes de l'échange entre pays développés et pays sous-développés sont directement liés à la productivité du travail dans le secteur des biens de subsistance, secteur que représenterait l'industrie commune aux deux pays.

La productivité du travail constitue une approximation qui n'est pas entièrement satisfaisante pour une définition du degré différent de développement technologique. Il est vrai, en fait, que la productivité du travail dans N et dans S sera différente (seulement dans le cas où celle-ci est comparable, c'est-à-dire lorsqu'il y a production d'une même marchandise, dans le cas présent, la marchandise C), à savoir que

$$\pi_{cN} = \frac{I}{L_{cN}} \neq \frac{I}{L_{cS}} = \pi_{cS}.$$

Il est également tout à fait probable que cette productivité soit plus basse pour S, le pays le moins développé et qui a un niveau de salaires inférieur. Cependant, il ne nous semble pas possible d'affirmer que  $w_N > w_S$  implique toujours  $\pi_{cN} > \pi_{cS}$ , et encore moins qu'il existe une proportionnalité précise entre l'inégalité salariale et la différence dans la productivité du travail<sup>19</sup>.

18. « Economic Development with Unlimited Supplies of Labour », in A. N. AGARWALA, S. P. SINGH (eds.), *The Economics of Underdevelopment*, Oxford Univ. Press, New York, 1963, p. 441-443. Dans les pages précédentes, nous avons considéré la marchandise C, produite par l'industrie commune, comme une marchandise exportable. On ne sait avec certitude si Lewis lui aussi envisage cette hypothèse (à un moment donné il semblerait plutôt l'exclure), sans laquelle les termes de l'échange et l'inégalité salariale entre N et S s'avèreraient indéterminés.

19. Nous estimons que cette indétermination dans la relation entre  $w_N/w_S$  et  $\pi_{cN}/\pi_{cS}$  ne peut disparaître, même si on se réfère à un autre concept de productivité, c'est-à-dire si on pose comme dénominateur du rapport de production non seulement le travail appliqué directement à la production de C, mais aussi tout le travail incorporé (correspondant aux différentes techniques) dans une unité de C.

Il n'est, en effet, légitime de mettre en corrélation salaires nationaux et productivité du travail dans les industries communes que si l'on s'en tient au cadre des hypothèses avancées par Lewis, qui suppose, pour des raisons de simplicité de l'exposé, que les marchandises s'échangent dans chaque pays selon le travail incorporé : ce parce que le travail incorporé dans une unité de marchandise n'est rien d'autre que l'inverse de la productivité du travail<sup>20</sup>.

En introduisant comme donnée exogène des industries communes, nous pouvons donc obtenir un système d'inégalités salariales déterminé en fonction de conditions technologiques exprimées par les différentes méthodes utilisées dans les industries communes à plusieurs pays.

Toutefois, la diversité des conditions technologiques *ne* nous donne une détermination univoque des inégalités salariales *que* si nous pouvons démontrer que les différents pays ne peuvent avoir plus d'une industrie en commun et que si nous parvenons à trouver les circonstances qui permettent de définir quelles seront les industries en commun.

Si nous abandonnions l'hypothèse d'une seule industrie commune pour chaque couple de pays, notre système s'avérerait surdéterminé. Nous devrions alors abandonner certaines des hypothèses exogènes concernant les caractéristiques du système et la forme de la distribution<sup>21</sup>.

Cela voudrait dire que nous devrions abandonner l'hypothèse d'un système de prix d'équilibre ; en fait, on peut le définir comme un système de prix qui remplit, en accord avec les techniques données, certaines conditions structurales et exogènes de la distribution. Parmi ces conditions structurales, il y a les définitions des limites et des formes de la concurrence : concurrence nationale sur les marchés de la force de travail et donc nivellement des salaires à l'intérieur d'un même pays, concurrence internationale sur les

---

20. La formulation de Lewis comprend une simplification ultérieure dans ce sens que, à la différence de ce que nous avons fait ci-dessus, elle ne tient pas compte du fait que, pour produire chaque marchandise, on utilise également des moyens de production importés, et donc que le travail incorporé dans chacune consistera en une combinaison (dans différentes proportions, selon la marchandise) de travaux fournis dans différents pays, travaux qui, ainsi que le montre l'exemple même de Lewis, sont évalués de manière différente. Dans ce cas, les marchandises ne pourront pas s'échanger dans les proportions du travail incorporé, même pas à l'intérieur d'un même pays.

21. En réalité, les conditions seront encore plus rigides : non seulement chaque pays ne pourra avoir plus d'une industrie en commun avec un autre pays, mais il ne pourra avoir dans le même temps des industries en commun avec des pays qui ont déjà entre eux une industrie en commun, car même dans ce cas en effet le système des prix et de la distribution s'avérerait surdéterminé. La chaîne des industries en commun doit donc être une chaîne ouverte.

marchés des marchandises, et donc existence d'un système unique de prix pour les marchandises faisant l'objet du commerce international (abstraction faite des coûts de transport), enfin concurrence internationale des capitaux et donc existence d'un taux unique de profit ou bien d'un système de taux de profit internationaux, en fonction de circonstances exogènes tel que le degré de monopole.

Ce qui compte, ce n'est pas tant que ces conditions soient plus ou moins réalistes que le fait que l'existence de plus d'une industrie commune pour chaque couple de pays enfreindrait les conditions de toute forme de concurrence. On est donc en droit de penser qu'il incombera à la concurrence même de départager, au moins pour l'essentiel, les industries communes en excédent. Ce processus concurrentiel en lui-même n'est pas capable de déterminer quelles seront les industries en commun et encore moins, donc, quel sera le système des prix et quel sera le niveau moyen auquel tendront les salaires des différents pays. Cependant, étant donné que les circonstances qui décident des industries en commun, des niveaux de salaires et des termes de l'échange sont définissables, on peut penser que le mécanisme concurrentiel tendra à faire disparaître les industries communes et les niveaux salariaux qui ne sont pas conciliables avec ces circonstances<sup>22</sup>.

Cela ne veut pas dire, naturellement, que les prix effectivement en vigueur à un moment quelconque puissent être considérés comme des prix d'équilibre, ni qu'il soit réaliste de penser que les différents pays aient effectivement en commun tout au plus une seule industrie. Les processus économiques réels ne se déroulent pas dans le temps abstrait et réversible propre à un système général de prix d'équilibre, mais dans un temps historique où les différents rythmes de variation des variables économiques et le fait que celles-ci interagissent avec une série d'autres variables entraînent des configurations dont la théorie économique ne peut rendre compte que partiellement. La division internationale du travail particulièrement, à savoir le nombre et le type d'industries particulières à chaque pays, et le nombre et le type de celles qui sont communes à plusieurs pays, est fortement conditionnée, outre par les conditions et les possibilités du présent, par toute l'histoire passée. La répartition des

---

22. Un autre facteur tend à limiter le nombre des industries communes : la différenciation des produits. Cela est dû au fait que la « marque nationale » est souvent un élément important de différenciation (réelle ou fictive), et aussi au fait que plus cette différenciation est grande, plus il y a de possibilités que soit grande la variabilité relative des prix de produits similaires et que soit moins rigide la condition que toutes les marchandises d'un type donné aient le même prix dans chaque pays. Si nous considérons la « marque nationale » comme un facteur absolu de différenciation, le problème des industries communes serait évidemment moindre.

industries entre différents pays, et donc aussi le système des prix relatifs et la forme de la distribution au niveau international, portent l'empreinte durable de cette détermination historique.

Maintenant que nous avons justifié l'hypothèse d'une seule industrie en commun, il nous faut rechercher les circonstances qui décident quelles doivent être, parmi les nombreuses possibles, les industries de frontière ou communes.

*Tant que ce problème ne sera pas résolu, il sera possible de construire autant de systèmes d'équilibre des prix et de la distribution, du type de celui que nous avons exposé plus haut, qu'il y a de cas possibles d'industries en commun et de division internationale du travail.* Chacun de ces systèmes sera pleinement déterminé et nous donnera (une fois qu'on aura défini, de manière exogène, un coefficient de distribution) un système d'inégalités salariales et de prix relatifs, mais il ne nous fournira aucun élément pour repérer, parmi tous les systèmes possibles, celui qui aura tendance à s'accomplir effectivement <sup>23</sup>.

Pour ce faire, nous devons introduire les conditions qui définissent le niveau et la composition de la demande internationale. Cela n'est possible que si on introduit explicitement les limites imposées par les exigences d'équilibre des balances des paiements.

### B. Balances des paiements et inégalités salariales

En admettant que chaque pays ait sa propre monnaie, dont la valeur dépendrait de la position des balances des paiements, n'importe quelle inégalité salariale, telle qu'elle ressort si on compare aux changes en vigueur les différents salaires exprimés en monnaie nationale, ne pourra être maintenue que si les termes de l'échange qui en découlent peuvent garantir l'équilibre des balances des paiements <sup>24</sup>.

23. L'hypothèse de Lewis, à savoir que cette industrie est celle qui produit les biens de subsistance, n'est pas convaincante, non seulement parce que la production de ces biens représente un complexe d'industries plutôt qu'une seule industrie, fait inconciliable avec l'hypothèse d'une seule industrie commune, mais aussi parce que les biens de subsistance sont différents d'un pays à l'autre.

24. S'il existe des pays dont la monnaie est reconnue comme moyen de réserve et donc que ces pays ne soient pas obligés d'équilibrer leurs balances des paiements, le système des liens imposé par les comptes avec l'étranger se modifie, *mais ne disparaît pas nécessairement*. Ce du moins tant qu'existent des limites intrinsèques à la quantité de monnaie du pays déficitaire qui peut rester en circulation. En revanche, lorsque la quantité de monnaie acceptée par les autres pays est une variable essentiellement contrôlée par le pays déficitaire lui-même, le point d'équilibre prend un caractère politique et devient difficilement définissable.

Si à tout instant, grâce à un système concurrentiel, il existait une seule série de termes de l'échange susceptibles de garantir cet équilibre, toutes les grandeurs du système des prix et de la distribution seraient déterminées en fonction de cette condition d'équilibre<sup>25</sup>.

Toutefois le fonctionnement des balances des paiements dépend soit des termes de l'échange, soit du niveau du revenu<sup>26</sup> : c'est-à-dire qu'il existe un système de termes de l'échange d'équilibre pour chaque niveau du revenu, dans chacun des pays qui participent au commerce international<sup>27</sup>.

En général, et ce à égalité avec les autres conditions, le niveau du revenu d'un pays étant donné, les termes de l'échange et les niveaux salariaux compatibles avec l'équilibre de sa balance des paiements seront d'autant plus hauts que le niveau du revenu des autres pays sera haut. En revanche, étant donné le niveau du revenu des autres pays, ceux-ci seront d'autant plus hauts que le niveau du revenu dans le pays en question sera bas<sup>28</sup>.

25. Dans ce cas, on aurait une sorte de revanche des théories marginalistes. En réalité, comme nous l'avons vu, elles ne sont pas en mesure, même si l'on accepte leurs prémisses, de prouver l'existence d'un seul système possible de termes de l'échange.

26. Comme on le sait, il existe une relation macroéconomique entre le niveau du revenu et celui des importations, qu'on appelle propension aux importations.

27. L'importance des variations du change nécessaire pour annuler un déficit donné dans la balance des paiements sera plus grande si le pays déficitaire se trouve dans une situation proche du plein-emploi. Si les élasticités des demandes en exportations et en importations sont susceptibles de garantir un effet équilibrant des variations des termes de l'échange dans le pays déficitaire qui dévalue sa propre monnaie, on constatera un accroissement de la demande étrangère nette (exportations moins importations), ou encore de la demande globale qui, dans des conditions de plein-emploi, entraînera des poussées inflationnistes. Ces poussées rendront nécessaire une dévaluation ultérieure (ou du moins une dévaluation plus profonde que celle qui aurait été nécessaire dans des conditions de non-plein-emploi). Le processus d'inflation et de dévaluation ne s'arrêtera que si, et dans la mesure où se produira une érosion suffisante des revenus dont le montant est relativement fixe en monnaie nationale, c'est-à-dire des intérêts, des rentes et, en partie, des salaires. Dans ces conditions, le réaligement des niveaux relatifs des salaires s'accompagnera, à l'intérieur de chaque pays, de phénomènes de redistribution non négligeables.

28. Si on reprend le cas de nos deux pays S et N (S représentant ici le reste du monde), on pourrait faire la synthèse des relations indiquées plus haut, grâce à un système d'équations de cet ordre

$$\begin{aligned} M_N &= f_1(Y_N, E) \\ X_N &= f_2(Y_S, E) \\ M_N &= X_N, \end{aligned}$$

où  $M_N$  seraient les importations du pays N,  $X_N$  les exportations de ce même pays, égales au total des importations dans le reste du monde (exception faite des échanges internationaux à l'intérieur de ce groupe de pays),  $Y_N$  et  $Y_S$  étant les niveaux de revenu en N et en S,  $E$  étant le taux de change.

Etant donné  $Y_S$  le système (et donc la valeur d'équilibre du change,

Mais si, de plus, le niveau du revenu et la forme de la distribution renvoient à des circonstances exogènes, on devra en dire tout autant de la composition de la demande pour n'importe quel niveau du revenu. L'élasticité des fonctions de la demande pour marchandises importées et exportées (dont dépendent les effets équilibrants ou déséquilibrants des variations des termes de l'échange sur les balances des paiements) ne peut être considérée comme une donnée que par rapport à une certaine forme de la distribution et à un certain niveau du revenu <sup>29</sup>.

*Cela signifie, dans la pratique, qu'un pays, en variant ses propres objectifs et ses instruments de politique économique, peut, à l'intérieur de certaines limites, choisir les termes de l'échange et le niveau de salaires qu'il désire.*

Nous pouvons brièvement rappeler les moyens politiques dont un pays dispose pour déterminer ses propres termes de l'échange avec l'étranger et le niveau relatif de ses salaires :

1) politique économique générale, grâce à la détermination du niveau du revenu ;

2) politique des investissements, soit parce qu'elle crée les conditions technologiques qui, nous l'avons vu, sont le fondement des inégalités salariales, soit parce qu'elle influence directement la composition et le niveau de la demande globale ;

3) politique monétaire, soit par ses conséquences sur le niveau du revenu et sur les investissements, soit par ses effets sur les mouvements internationaux de capitaux et sur la balance des paiements ;

4) politique fiscale, soit en tant qu'instrument pour la déter-

---

pour une série donnée de niveaux salariaux, en monnaie nationale dans les différents pays) demeure indéterminé tant que  $Y_N$  n'est pas également donné. En d'autres termes, on aura autant de niveaux d'équilibre de  $E$  qu'il y a de couples de valeur possibles pour  $Y_N$  et  $Y_S$ .

Les relations énoncées ici concernent essentiellement une période brève, dans la mesure où elles considèrent les niveaux du revenu comme des données. Même si on voulait passer à une formulation du comportement, pour une période longue, des valeurs d'équilibre des changes, les relations seraient pour le moins compliquées par l'introduction, outre du revenu, de la productivité du travail (ou d'une fonction du progrès technique), de la composition de la demande, de l'évolution des salaires monétaires et d'autres variables encore. Il est cependant intéressant de souligner que, même dans ce cas, on aurait autant de valeurs d'équilibre des changes qu'il y a de combinaisons possibles des valeurs de ces variables.

29. On n'entend pas par là diminuer, mais au contraire, souligner l'importance qu'ont les conditions de la demande dans la détermination des termes de l'échange et des inégalités salariales. Il ne faut cependant pas oublier que même la définition de ces conditions renvoie, en dernière analyse, à un ensemble de facteurs de nature institutionnelle et politique.

mination du niveau du revenu, soit en tant qu'instrument pour une action directe sur les termes de l'échange<sup>30</sup> ;

5) politique commerciale (protectionnisme, encouragement des exportations, libre-échange) ;

6) politique pure et simple qui permet non seulement d'avoir une influence sur les choix des autres pays dans chacun des domaines indiqués plus haut, mais aussi, par exemple, de faire accepter un déficit permanent de sa propre balance des paiements ou d'imposer à d'autres un règlement rapide de ses propres comptes avec l'étranger.

### C. Conclusions relatives aux points A et B

Nous pouvons résumer ainsi les conditions essentielles dans la détermination des inégalités salariales que nous avons progressivement distinguées dans les pages qui précèdent :

1) différenciation technologique généralisée à toutes les industries appartenant à des pays ayant des niveaux salariaux différents ;

2) caractère décisif des conditions technologiques pour les « industries de frontière » ; si ces industries sont communes, les inégalités salariales devront respecter les limites imposées par l'unicité du prix de la même marchandise, où qu'elle soit produite ;

3) répartition des industries entre les différents pays en fonction de la composition et du niveau de la demande internationale et des conditions technologiques qui y sont en vigueur pour les différentes industries ;

4) existence de plusieurs systèmes d'équilibre des termes de l'échange en fonction des niveaux du revenu dans les différents pays ;

---

30. Qu'on pense aux effets d'une taxation sur les marchandises exportées. Si ces marchandises sont monopolisées par le pays qui impose la taxe, le poids de celle-ci retombera sur les acheteurs étrangers. L'augmentation du prix qui en découlera aura des effets positifs sur la balance des paiements si l'élasticité de la demande pour cette marchandise par rapport au prix est inférieure à l'unité (négatifs dans le cas contraire). Si l'effet est favorable, on pourra constater un changement positif de tous les autres termes de l'échange et des niveaux relatifs des salaires, effet qui n'aurait pu se manifester spontanément sans une intervention fiscale délibérée. En revanche, l'effet d'une imposition sur la marchandise produite par l'industrie commune sera toujours négatif, car le prix de cette marchandise dépend du fait que cette même marchandise est également produite dans d'autres pays ; dans ce cas, l'impôt aura une incidence sur les salaires (et aussi sur les profits) et, à travers eux, à part égale avec toute autre circonstance, sur tous les autres termes de l'échange qu'il détériore. La présence d'éléments de rente dans le prix des marchandises exportées devrait avoir des effets semblables à ceux de l'impôt.

5) existence possible dans certains pays d'un lien entre salaire et niveau du revenu des producteurs du secteur de subsistance. Dans le cas où ce lien serait rigide (et, à la rigueur, il pourrait ne l'être que dans un seul pays), chacune des gammes possibles d'inégalités salariales serait indexée sur ce type de salaire-base, alors que les profits au niveau mondial seraient un résidu.

Les changements technologiques et les choix en politique économique plus particulièrement seraient les variables indépendantes importantes, d'un point de vue dynamique, dans la détermination des inégalités salariales. Les changements technologiques détermineraient soit la distribution des industries entre les différents pays, soit les conditions de la production dans les industries de frontière ; les choix politiques concourraient à la détermination du niveau, de la composition et de la répartition de la demande internationale.

Cet ensemble de conditions permet de déterminer les inégalités salariales et les termes de l'échange non pas isolément, mais *conjointement* à la composition et au volume du commerce international. Un tel résultat est tout spécialement important du point de vue de la problématique de l'échange inégal, dans la mesure où l'importance du transfert international de valeur, et donc la portée de l'inégalité de l'échange, dépend du volume et de la composition du commerce international au moins autant qu'elle dépend des termes de l'échange.

#### D. Inégalités dans les taux de profits. Leur faible corrélation avec les inégalités salariales

Dans les pages qui précèdent, nous avons considéré les salaires nationaux comme la variable la plus remarquable dans la distribution au niveau international. Cela signifie qu'on suppose que les salaires nationaux ont leur propre dynamique et leurs propres tendances à la diversification qui, elles, en revanche, ne trouvent pas de correspondant direct dans les taux de profit des différents pays.

Alors que nous reconnaissons qu'il existe une corrélation générale (c'est-à-dire moyenne, au niveau mondial) entre salaires et profits, nous estimons que cette corrélation n'existe pas *toujours* entre les salaires d'un certain pays et les taux de profit des industries situées dans ce pays. En d'autres termes, nous estimons que, tandis que les salaires se diversifient selon des lignes de direction nationales, les profits doivent se diversifier essentiellement selon des lignes différentes (propres aux industries ou aux entreprises), indépendamment de la façon dont ces industries et ces entreprises se répartissent

entre les différents pays<sup>31</sup>. Nous pensons également qu'il n'existe aucune corrélation précise entre la manière dont varient les niveaux relatifs des salaires et celle dont varient les niveaux relatifs des taux de profit.

Avant tout, cette hypothèse a une justification empirique au moins partielle<sup>32</sup>. Si faibles et incertaines que puissent être les données comparées sur les taux de profit nationaux, aucune source n'atteste d'une diversification aussi profonde que celle des salaires et surtout d'une diversification qui soit systématiquement en corrélation avec celle des salaires. Cela permet d'exclure la possibilité soit que les circonstances qui font baisser les salaires dans un pays aient tendance à faire baisser également les profits, soit que les bas salaires de certains pays se traduisent « toujours et systématiquement » en profits plus élevés pour ces mêmes pays<sup>33</sup>. Cette justification empirique de notre hypothèse devient plus plausible si on pense que, alors que pour les travailleurs l'aire de la concurrence est représentée par le marché national de la force de travail, pour les capitalistes cette aire est représentée par le marché mondial, surtout dans la situation actuelle, où on constate la vaste présence d'investissements internationaux (l'exemple le plus important étant celui des sociétés multinationales). Les limites de la concurrence entre capitalistes ne coïncident pas en général avec les frontières nationales, mais plutôt avec les barrières dressées lors de l'entrée de nouveaux concurrents dans les nouvelles industries, à savoir les coûts et les éléments d'incertitude conjugués qu'un concurrent potentiel doit affronter pour pénétrer sur un certain marché. Dans les décisions d'investissement, les coûts d'entrée dans les divers secteurs sont confrontés aux taux de profit pouvant être obtenus dans ces

---

31. « La plupart des modèles d'investissement direct dans une "industrie mondiale" semble prévoir l'existence d'une tendance marquée des investissements directs à aligner les taux de profit sur les taux de risque dans une industrie donnée pour tous les pays qui y participent. » (R. E. CAVES, « International Corporations : the Industrial Economics of Foreign Investment », *Economica*, vol. XXXVIII, 1971.)

32. Nous verrons plus loin pourquoi nous estimons que cette justification empirique n'est que partielle.

33. La meilleure approche que nous connaissons d'une comparaison entre les taux de profit nationaux des pays avancés et ceux des pays sous-développés sont les élaborations de J. H. Dunning sur les taux de profit moyens consécutifs aux investissements étrangers anglais dans les différents pays (cf. « The Costs and Benefits of Foreign Direct Investment — the UK Experience », in J. H. DUNNING, *Studies in International Investment*, G. Allen and Unwin, London, 1970). Il s'avère que les taux de profit en ordre croissant sont répartis pour la plupart au hasard entre pays à bas salaires et pays à hauts salaires. Il nous semble que l'intérêt de ces données provient de ce qu'il existe une certaine homogénéité entre les cas considérés et aussi du nombre important de pays qu'elles concernent, leur limite provenant de l'étroitesse de l'échantillon que constituent les investissements étrangers anglais par rapport à l'ensemble des capitaux investis dans chaque pays.

secteurs, de sorte que l'investissement aura tendance à aller là où on prévoit un taux maximum de profit net des coûts d'entrée. Il y aura donc naturellement tendance à se créer un système de taux de profit (coûts d'entrée inclus) différenciés selon les coûts d'entrée, à travers un processus où toutes les variables (taux de profit et coûts d'entrée) sont comparées à l'échelle internationale. Cela dans la mesure où les concurrents potentiels pour une industrie située dans un pays donné sont représentés par des investisseurs de plusieurs pays et non du seul pays où l'industrie se trouve, et dans la mesure où les possibilités d'investissement (avec les taux de profit relatifs) pour les investisseurs internationaux sont représentées par les industries de tous les pays ouverts à l'investissement étranger.

Le fait que les inégalités salariales et les inégalités dans les taux de profit soient réparties entre les différents pays sans aucune corrélation systématique nous permet déjà de penser que les circonstances qui modifient les inégalités salariales n'ont pas des effets prévisibles de manière univoque sur les taux de profit. Cela apparaît peut-être encore plus évident si nous considérons explicitement quel type d'effet peut avoir sur les taux de profit le changement des circonstances auquel nous avons ramené les inégalités salariales. Prenons le cas d'un changement technologique dans une industrie exportatrice : ce changement pourra s'accompagner d'un relèvement des barrières lors de l'entrée de l'industrie concernée (toutefois, le cas inverse est également tout à fait possible). Dans ce cas, on aura un relèvement relatif du taux de profit de cette industrie, tandis qu'en ce qui concerne le niveau relatif des salaires du pays n'importe quel effet éventuel se répercutera sur *tous* les travailleurs du pays<sup>34</sup>.

Tout ce qui précède nous autorise, semble-t-il, à considérer, au moins dans l'hypothèse d'un système d'équilibre des prix internationaux, la dynamique comparée des salaires dans les différents pays comme un problème en soi, relativement indépendant de la dynamique des profits. Cela ne veut pas dire que l'on méconnaît le fait qu'on constate simultanément à la dynamique des salaires nationaux (et en partie par suite des mêmes causes) une dynamique du taux de profit en général, ou bien des différents taux de profit sectoriels. Cette dynamique des profits a naturellement des conséquences, tant sur le système des prix que sur le système des inégalités salariales, car elle les modifie.

Cependant, alors que nous estimons qu'il est possible de mettre en corrélation certaines variables (des changements technologiques précis, des procédés précis pour équilibrer les balances des paiements

---

34. Nous avons fait allusion plus haut au fait que les améliorations techniques n'impliquent pas forcément un relèvement du niveau relatif des salaires, et aux circonstances dans lesquelles un tel effet peut avoir lieu.

et la division internationale du travail qui en découle) et la progression des inégalités salariales, de sorte que l'on puisse, dès le début, savoir quel type d'effet aura sur les secondes une variation des premières, nous ne pensons pas qu'on puisse en dire autant en ce qui concerne les profits.

Cette apparente séparation entre la théorie des salaires et celle des profits, à savoir le fait que les différenciations entre les salaires et les différenciations entre les profits semblent suivre des lois propres et indépendantes les unes des autres, rend d'autant plus nécessaire le renvoi à la théorie du surplus et à la relation inverse entre profit moyen et salaire moyen qui demeure, au fond, l'unique charnière qui lie toute la théorie de la distribution.

## II. La relation salaires-prix

Il convient, après avoir exposé nos hypothèses sur la formation des inégalités salariales, d'expliquer les répercussions que ces inégalités ont sur les prix d'équilibre.

Emmanuel a consacré beaucoup de pages à ce problème, tant dans le corps du texte que dans les annexes, sans pour autant parvenir à un exposé complet d'une solution satisfaisante.

On ne comprend pas pourquoi, ayant à affronter un cas spécifique du rapport entre distribution et prix, il a voulu reparcourir toute la thématique sur le rapport entre valeurs-travail et prix de production, qui a été développée par Ricardo, à travers Marx, puis par de nombreux économistes marxistes et non marxistes ; en d'autres termes, pourquoi il a utilisé, pour définir un système de prix, des catégories comme celle de la plus-value, qui appartient au système des valeurs-travail, et pourquoi il a défini l'inégalité de l'échange comme une forme de redistribution de plus-value en se référant à la formulation non satisfaisante donnée par Marx de la transformation des valeurs en prix de production.

Ce qui est encore plus surprenant, c'est qu'il ait écrit par la suite un essai sur le problème de la transformation<sup>35</sup> qui conclut à l'impossibilité d'établir une continuité logique entre valeurs et prix, conclusion qui a des conséquences destructrices pour sa propre argumentation, car elle signifie, en fait, qu'il n'y a aucune continuité logique entre sa formulation de la relation entre salaires et prix et le système des prix d'équilibre qu'au contraire il voudrait construire.

---

35. Cf. « Alcuni punti aspramente controversi », publié en annexe à *L'Echange inégal*.

En définitive, après avoir utilisé de très nombreuses pages pour creuser un trou théorique, Emmanuel en utilise encore une dizaine pour combler ce trou, contraignant le lecteur à un pénible *tour de force* qui le laisse en fin de compte exactement au point d'où il était parti, avec de surcroît une grande confusion des idées.

Emmanuel a illustré par quelques tableaux <sup>36</sup> la relation salaires-prix relatifs. Les tableaux présentés peuvent, nous semble-t-il, être interprétés de deux manières :

1) comme une application de la transformation des valeurs en prix dans les termes où elle a été effectuée par Marx, à savoir en tant que redistribution entre différentes marchandises de masses de valeur et de plus-value données (en termes de travail incorporé) — solution inacceptable car, comme Emmanuel lui-même l'a soutenu dans l'appendice, l'identité entre valeurs et prix ne peut être postulée simultanément pour plus qu'un agrégat (si la masse des valeurs est égale à la masse des prix, la masse des plus-values ne peut être égale à la masse des profits et inversement) ;

2) en supposant que les « inputs en produits de travail passé sont déjà transformés 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 <sup>37</sup> ».

Dans ce cas, si les prix de production des biens capitaux indiqués dans les schémas sont indépendants des prix des marchandises considérées, le taux de profit moyen devra lui aussi être considéré comme une donnée indépendante du niveau des salaires payés aux producteurs de ces marchandises <sup>38</sup>. La relation salaires-prix pourrait ainsi être considérée comme un cas particulièrement simplifié et de faible importance ; elle aurait alors tendance à prendre la forme d'un simple transfert sur le prix de la variation du salaire. En effet, si nous comparons les tableaux de la page 108, « Taux de plus-value égaux » (cas I), et ceux de la page 110, « Taux de plus-value inégaux » (cas II), nous constatons que les variations des prix de production pour toutes les marchandises sont identiques aux variations de salaires, à savoir

$$L_{A_{II}} - L_{A_I} = 230 - 190 = v_{A_{II}} - v_{A_I} = 100 - 60$$

et

$$L_{B_{II}} - L_{B_I} = 110 - 150 = v_{B_{II}} - v_{B_I} = 20 - 60.$$

36. Cf. *L'Echange inégal*, 2<sup>e</sup> éd. fr., 1972, p. 102 à 111.

37. *Ibid.*, p. 105, n. 32.

38. En d'autres termes, il s'agira des marchandises qui ne sont pas de base. Cf. à ce sujet, P. SRAFFA, *op. cit.*

Dans l'appendice, Emmanuel propose une démonstration de la proposition fondamentale de la théorie de l'échange inégal (relations entre salaires sectoriels, ou nationaux, et prix relatifs), en partant d'un schéma de prix de production analogue au fond à celui de Sraffa. La démonstration de ce point crucial n'est cependant faite que par déduction : « [...] il résulte directement de ces équations, sans qu'il soit nécessaire d'en présenter une autre série, que toute augmentation de salaires, si elle est générale, provoquera la réduction de  $r$  [taux de profit] et réduira d'autant le prix relatif de  $A$  (composition organique supérieure) et augmentera le prix relatif de  $B$  (composition organique inférieure) ; si elle est locale, elle augmentera le prix du secteur (région ou pays) où on la constatera. Ce dernier cas est celui de *l'échange inégal*<sup>39</sup> ».

Alors que la première proposition sur les effets d'une variation du salaire n'a pas de valeur générale<sup>40</sup>, la deuxième proposition, qui est d'après nous correcte, nécessite une démonstration explicite. C'est ce que nous chercherons à faire par la suite, en empruntant des lignes qui finalement sont identiques à celles proposées, mais qu'Emmanuel n'a pas suivies dans cet appendice, en raisonnant uniquement en termes de prix de production<sup>41</sup>.

Le cas que nous exposerons sera spécialement simplifié, ainsi qu'il convient pour une simple illustration à titre d'exemple. Nous supposerons que les salaires nationaux varient librement les uns par rapport aux autres tandis que le taux de profit demeure inchangé<sup>42</sup>. Une telle hypothèse trouverait bien difficilement des précédents dans la réalité ; mais, d'un strict point de vue logique, elle n'est concevable qu'en cas d'absence d'industries communes, de libre variabilité des salaires nationaux (et donc de commerce inter-régional) et d'un nombre de variables exogènes dans la distribution égal au nombre des salaires nationaux<sup>43</sup>.

39. « Alcuni punti aspramente controversi », chap. cité, p. 462-463.

40. On connaît ce problème en tant que « retour des techniques ». Cf., à ce sujet, *ibid.*, III<sup>e</sup> partie, « Changement des méthodes de production », et P. GAREGNANI, *Note...*, art. cité, 1<sup>re</sup> partie, où on donne également un exemple numérique.

41. Le fait qu'apparaissent des quantités datées de travail ne doit pas nous induire en erreur. Ces quantités de travail sont en fait multipliées par les taux du salaire et par les taux (à intérêts composés) de profit, qui sont des composantes du prix de production et non de la valeur.

42. Nous aurions pu, au lieu d'un unique taux de profit, utiliser tranquillement un système de taux de profit différents, pourvu que chacun d'entre eux demeure constant lors des variations des inégalités salariales.

43. Dans les pages qui suivent, nous supposerons qu'il y a deux niveaux salariaux  $w_0$  et  $w_m$ , nous supposerons cependant que les deux variables indépendantes sont  $w_0$  et le taux de profit  $r$ , tandis que  $w_m$  sera la grandeur résiduelle. Cette hypothèse ne demande aucune justification dans la mesure où elle n'est qu'un simple moyen d'exposition.

Considérons la production d'une quelconque marchandise  $A$ . Exprimons son prix comme une somme de termes de valeur, chacun d'entre eux étant représenté par les quantités de travail utilisées directement ou indirectement au cours des différentes phases de la production d'une unité de cette marchandise (datées selon la distance entre l'époque où elles ont été exécutées et le moment où la marchandise est réalisée et prête à la vente), multipliées par le salaire unitaire versé pour ces quantités de travail et par le profit échu (à intérêts composés) sur ces quantités de salaires pour toute la période durant laquelle la quantité de travail qui y correspond est demeurée investie<sup>44</sup>. Nous aurons alors

(1)

$$p_a = L_{a0}w + L_{a1}w(1 + r) + L_{a2}w(1 + r)^2 + \dots + L_{an}w(1 + r)^n.$$

Il faut remarquer que les symboles utilisés dans cette formule et dans celles qui suivent sont différents de ceux utilisés par Emmanuel ; en particulier  $p_a$  est le prix de  $A$  ;  $L_{a0}$ ,  $L_{a1}$ ,  $L_{a2}$  ...  $L_{an}$  sont les quantités de travail employées 0, 1, 2 ...  $n$  années avant la vente de la marchandise ;  $w$  est le salaire unitaire (dont on suppose que le paiement est différé jusqu'à la fin de chaque cycle productif annuel) ;  $r$  est le taux de profit. Nous nous proposons de démontrer que, si le salaire versé aux travailleurs employés au cours du dernier stade de la production de  $A$  augmente, alors que les salaires des travailleurs employés aux stades précédents diminuent de manière à compenser l'augmentation des premiers et à maintenir inchangé le taux de profit  $r$ , identique à tous les stades de la production (ou plutôt pour chacune des industries qui produisent les moyens de production de  $A$ ), le prix  $p_a$  de  $A$  augmente en relation avec celui de chacun de ses moyens de production ; ce à condition que les méthodes techniques de production ne soient pas modifiées selon la variabilité des niveaux relatifs des salaires, c'est-à-dire que la somme des quantités de travail nécessaires pour produire 1 unité de  $A$  et leur distribution aux différents stades de la production, à savoir chacune des grandeurs  $L_{a0}$ ,  $L_{a1}$ ,  $L_{a2}$  ...  $L_{an}$  demeure inchangée. On remarquera que l'équation (1) constitue un système clos et complet, car elle est la résultante des équations de la production de tous les moyens de production utilisés directement ou indirectement pour produire  $A$ . Cela signifie que les prix de ces moyens de production peuvent être tirés de la même équation et que le taux de profit qui apparaît

44. Cette formule du prix d'une marchandise est empruntée à P. SRAFFA, *op. cit.* p. 44-51.

dans celle-ci dépend uniquement du salaire (ou des salaires) qui apparaît dans l'équation même.

Nous supposons que  $A$  figure, directement ou indirectement, parmi les moyens de production propres et parmi les moyens de chacun des moyens de production propres<sup>45</sup>. Dans ce cas, les prix des moyens de production et le taux général de profit dépendent également du salaire payé pour la production directe de  $A$  (à la différence de ce qui arrivait dans les tableaux proposés par Emmanuel). Ainsi nous pourrions prendre en considération les effets des variations de salaires dans le cas le plus général où elles auraient une influence sur les prix de tous les produits.

En considérant une production qui se manifeste par cycles annuels, nous pouvons regrouper les composantes du prix de  $A$  exprimées par l'équation (1) de la manière suivante : salaire  $w_0$  versé aux travailleurs  $L_{a0}$  directement employés pour la produire, valeur  $M$  des moyens de production consommés, profits fructifiés durant l'année sur la valeur de ces moyens de production, ou :

$$(1') \quad p_a = L_{a0}w_0 + M(1 + r).$$

La valeur des moyens de production peut être tirée de  $p_a$  grâce à la formule suivante :

$$(2) \quad M = \frac{p_a - L_{a0}w_0}{1 + r} = L_{a1}w_m + L_{a2}w_m(1 + r) + \dots + \\ + L_{ak}w_0(1 + r)^{k-1} + \dots + L_{an}w_m(1 + r)^{n-1}.$$

Nous avons distingué dans cette nouvelle équation les salaires  $w_0$  versés aux travailleurs qui produisent directement  $A$  des salaires  $w_m$  versés aux travailleurs qui produisent les moyens de production de  $A$  (à l'exception de  $A$  lui-même), parce que nous supposons que  $w_0$  peut être différent de  $w_m$  ; quant au terme  $L_{ak}$ , il correspond au réemploi de  $A$  comme propre moyen de production à  $k$  stades avant la production finale de  $A$  lui-même (il est évident que,  $A$  figurant également comme moyen de production de ses propres moyens de production, les termes  $L_{ak}$  seront plus d'un).

Imaginons maintenant deux situations hypothétiques I et II. Dans la situation I, on a un niveau unique des salaires (ou  $w_0^I/w_m^I = 1$ ) et un taux uniforme de profit  $r$  ; dans la situation II, en revanche, on a une augmentation du niveau des salaires versés aux producteurs de  $A$  et une diminution de ceux versés à tous

45. Que c'est, selon la définition de Sraffa, un produit de base.

les autres travailleurs (on aura alors  $w_0^{\text{II}}/w_m^{\text{II}} > 1$ ), alors que le même taux de profit uniforme  $r$  continuera à se maintenir <sup>46</sup>.

Partant de ces hypothèses, nous pouvons définir la valeur des moyens de production en ces termes :

$$(2') \quad \begin{aligned} M^{\text{I}} &= w_m^{\text{I}} [L_{a1} + L_{a2}(1+r) + \dots + L_{an}(1+r)^{n-1}] + \\ &\quad + w_0^{\text{I}} [L_{ak}(1+r)^{k-1}] \\ M^{\text{II}} &= w_m^{\text{II}} [L_{a1} + L_{a2}(1+r) + \dots + L_{an}(1+r)^{n-1}] + \\ &\quad + w_0^{\text{II}} [L_{ak}(1+r)^{k-1}], \end{aligned}$$

qui peuvent également être écrites

$$(2'') \quad \begin{aligned} M^{\text{I}} &= w_m^{\text{I}} T + w_0^{\text{I}} T' \\ M^{\text{II}} &= w_m^{\text{II}} T + w_0^{\text{II}} T'. \end{aligned}$$

Nous pouvons démontrer en premier lieu que le prix de  $A$  par rapport à celui de l'ensemble de ses moyens de production sera plus grand dans la situation II que dans la situation I, à savoir que  $p_a^{\text{II}}/M^{\text{II}} > p_a^{\text{I}}/M^{\text{I}}$ . En effet, d'après (1') et (2')

$$\begin{aligned} p_a^{\text{II}}/M^{\text{II}} &= \frac{L_{a0}w_0^{\text{II}} + (w_m^{\text{II}}T + w_0^{\text{II}}T')(1+r)}{w_m^{\text{II}}T + w_0^{\text{II}}T'} = \\ &= 1 + r + \frac{L_{a0}w_0^{\text{II}}}{w_m^{\text{II}}T + w_0^{\text{II}}T'} \\ p_a^{\text{I}}/M^{\text{I}} &= 1 + r + \frac{L_{a0}}{T + T'}. \end{aligned}$$

Il est évident que, puisque  $w_0^{\text{II}} > w_m^{\text{II}}$ , on aura

$$\frac{L_{a0}w_0^{\text{II}}}{w_m^{\text{II}}T + w_0^{\text{II}}T'} > \frac{L_{a0}}{T + T'}$$

et que par conséquent  $p_a^{\text{II}}/M^{\text{II}} > p_a^{\text{I}}/M^{\text{I}}$ .

46. Augmentation et diminution concernent les salaires réels. Les salaires monétaires pourront avoir n'importe quelle variation (du moment que les proportions entre les différents salaires de secteurs demeurent inchangées). Une fois données les techniques de production, le taux de profit et les proportions entre les salaires, les salaires réels sont entièrement déterminés. Il incombera aux variations du niveau général des prix de rendre compatibles n'importe quel niveau des salaires monétaires  $w_0^{\text{I}}, w_m^{\text{I}}, w_0^{\text{II}}, w_m^{\text{II}}$  avec les salaires réels correspondant aux deux situations.

Nous verrons aussi comment, dans les hypothèses envisagées ci-dessus, le salaire  $w_0^{\text{II}}$  augmentera en termes réels quelle que soit la marchandise utilisée pour l'évaluer et que parallèlement le salaire  $w_m^{\text{II}}$  diminuera en termes de n'importe quelle marchandise.

Le même procédé, répété pour n'importe quelle autre marchandise dont les producteurs finaux touchent les salaires  $w_m^{\text{II}}$ , et où, entre autres moyens de production, figure  $A$  (et, d'après les hypothèses que nous avons faites,  $A$  figure, directement ou indirectement, parmi les moyens de production de toutes les marchandises), ce même procédé montre comment le prix de cette autre marchandise doit diminuer par rapport au prix global de ses moyens de production. Cela vaudra également pour cette marchandise, dont le prix, selon les nouveaux niveaux de salaires, est augmenté par rapport au prix de toutes les autres marchandises, sauf  $A$ . Etant donné que parmi les moyens de production de cette marchandise, que nous appellerons  $B$ , figurent, outre  $A$ , uniquement des marchandises dont le prix a diminué par rapport à elle, il va de soi que la diminution du prix de  $B$  par rapport à l'ensemble de ses moyens de production ne peut se constater que dans la mesure où le prix de  $B$  a diminué par rapport à  $A$ . Il est donc évident que les prix de toutes les marchandises diminueront par rapport à  $A$  si les salaires réels des producteurs de  $A$  augmentent et si les salaires réels des autres travailleurs diminuent, de manière à permettre un niveau inchangé du taux moyen de profit.

Il nous semble donc que la relation fonctionnelle entre salaires relatifs et prix relatifs peut être considérée comme valable, et que les hypothèses restrictives faites au cours de cette démonstration sont des abstractions justifiées, dans la mesure où elles isolent l'effet des inégalités salariales par rapport aux effets des changements techniques et des variations du taux moyen de profit.

Ce qui précède nous permet également de conclure qu'en termes réels le salaire  $w_0^{\text{II}}$  s'avérera augmenté par rapport au salaire  $w_0^{\text{I}}$ , quelle que soit la marchandise utilisée pour les mesurer (même si l'importance de l'augmentation dépend de l'unité de mesure choisie). Etant donné qu'en passant de la situation I à la II la marchandise  $A$  augmente de prix par rapport à toutes les autres, si le salaire  $w_0$  augmente par rapport à  $A$ , il doit également augmenter par rapport à toutes les autres marchandises. Il suffira alors de démontrer que  $w_0^{\text{II}}/p_a^{\text{II}} > w_0^{\text{I}}/p_a^{\text{I}}$ . Cela découle immédiatement des équations (1') et (2''),

$$\begin{aligned} \frac{w_0^{\text{II}}}{p_a^{\text{II}}} &= \frac{1}{L_{a0} + T'(1+r)} + \frac{w_0^{\text{II}}}{w_m^{\text{II}}T(1+r)} > \\ &> \frac{1}{L_{a0} + T'(1+r)} + \frac{w_0^{\text{I}}}{w_m^{\text{I}}T(1+r)} = \frac{w_0^{\text{I}}}{p_a^{\text{I}}} \end{aligned}$$

puisque  $w_0^{\text{II}}/w_m^{\text{II}} > 1$  et  $w_0^{\text{I}}/w_m^{\text{I}} = 1$ . Le contraire vaudra pour le salaire  $w_m^{\text{II}}$  par rapport au salaire  $w_m^{\text{I}}$ . En tenant compte de ces

résultats, on peut mieux comprendre le mécanisme de l'échange inégal grâce à un exemple de ce genre.

On suppose un système de production complet dans lequel serait en vigueur un taux uniforme de profits, bien précis, un niveau donné de salaires monétaires et, par conséquent, un système donné de prix relatifs et un niveau donné des prix. Supposons que dans une partie du système (dans une industrie ou dans un pays), et uniquement dans cette partie, on constate une augmentation des salaires monétaires et que les capitalistes de tous les secteurs réagissent en vue de maintenir inchangé le taux uniforme de profit. Les premiers à réagir seront les capitalistes du secteur touché par l'augmentation salariale. Ils augmenteront les prix de leurs marchandises. Dans la mesure où les marchandises produites par ce secteur entrent directement ou indirectement comme moyens de production dans tous les autres secteurs, les autres capitalistes verront à leur tour leurs rapports entre prix et coûts s'altérer et ils réagiront en augmentant les prix de manière à rétablir des marges de profit convenables.

Après une série d'ajustements, on obtiendra les résultats suivants :

- 1) tous les prix sont augmentés ;
- 2) ont diminué les salaires réels des travailleurs dont les salaires monétaires n'ont pas bougé, alors que ceux des travailleurs qui ont été augmentés sont montés, mais moins que les salaires monétaires ;
- 3) tous les prix relatifs sont modifiés ; en particulier les marchandises produites par le secteur touché par l'augmentation des salaires sont devenues plus chères en termes de toutes les autres.

### III. Antagonismes de classes et limites de l'analyse précédente

Dans les pages précédentes, nous avons finalement abouti à des conclusions analogues à celles d'Emmanuel quant au rôle joué par les circonstances politiques et institutionnelles dans la détermination des inégalités salariales et des termes de l'échange. Cependant, le fait d'avoir mis en lumière un système d'interdépendances plutôt qu'un lien causal univoque allant des salaires aux prix et, de là, au niveau du revenu nous conduit à des conclusions différentes de celles d'Emmanuel. En premier lieu, nous estimons que le salaire *n'est pas* une variable indépendante. On peut parler de

variable indépendante uniquement à propos des salaires des pays sous-développés (dans la mesure où il est vrai qu'ils sont liés au niveau de vie du secteur de subsistance). Pour peu que tous les salaires soient déterminés par des relations d'interdépendance, l'éventuelle indexation rigide des salaires des pays sous-développés constituera un obstacle à l'augmentation des salaires dans tous les autres pays et non pas une possibilité d'augmentations plus importantes. L'interdépendance des salaires implique une très grande coïncidence des intérêts communs aux travailleurs de tous les pays : à la longue, les salaires des travailleurs des pays avancés ne pourront augmenter que dans la mesure où les salaires des pays sous-développés les suivront <sup>47</sup>.

En fait, une telle interdépendance n'est pas rigide, et certains choix politiques peuvent la modifier (mais jamais la supprimer), ce qui ne veut pas dire qu'ils doivent toujours la modifier de manière à favoriser les travailleurs des pays avancés et à désavantager ceux des pays sous-développés. A vrai dire, on pourrait difficilement soutenir que le but des politiques économiques des pays avancés soit toujours d'accorder le maximum d'augmentation salariale possible par rapport aux autres pays.

On pourrait obtenir un résultat de ce genre si les pays avancés cherchaient, par leurs politiques économiques, à améliorer systématiquement les termes de l'échange, au moins envers les pays sous-développés. Cependant, le fait que souvent on poursuit envers les autres pays développés un objectif opposé nous fait douter de l'existence d'une recherche systématique de ce résultat envers les pays sous-développés aussi.

Si le salaire n'est pas une variable indépendante, les salaires élevés de certains pays ne peuvent pas être considérés comme la cause des bas salaires des autres pays. Il est donc impossible de parler d'un antagonisme de classe entre travailleurs des deux groupes de pays <sup>48</sup>. Il nous semble encore plus difficile de parler d'exploitation des uns par les autres. On pourrait légitimement parler d'exploitation seulement si on pouvait démontrer que, si les salaires les plus élevés de certains pays étaient généralisés aux travailleurs du monde entier, les profits (ou, mieux, la somme de toutes les quotes-parts autres que les salaires) représenteraient *un résidu négatif*.

---

47. Et une augmentation salariale autonome dans les pays avancés finirait par créer des conditions favorables à des augmentations semblables, même dans les pays sous-développés.

48. La cause des bas salaires est en fait le sous-développement et les choix de politique économique qui tendent à le reproduire. L'antagonisme existera donc plutôt entre les travailleurs des pays sous-développés (et à la limite entre tous les travailleurs) et les groupes internes et internationaux, responsables du sous-développement.

C'est uniquement dans ce cas qu'on pourrait parler d'appropriation de la plus-value par les travailleurs de certains pays, dans la mesure où, même en cas d'absence de profits, de tels salaires ne pourraient leur être versés qu'aux dépens des autres travailleurs. Cependant, il ne nous semble pas que quelqu'un parmi ceux qui ont parlé d'exploitation (ou de participation à l'exploitation) ait eu l'intention de soutenir plus précisément cette thèse et encore moins qu'il ait cherché à en faire la démonstration. En revanche, les cas de conflits d'intérêts entre différentes couches de travailleurs seront bien plus probables à l'intérieur d'un même pays, surtout dans le cas de pays sous-développés.

Emmanuel a introduit le concept de « composition organique du travail <sup>49</sup> » différente en tant que facteur ultérieur de différenciation des niveaux salariaux moyens nationaux. Cette différenciation par qualifications agit simultanément aux différenciations qui suivent des lignes de direction nationales, ce qui détermine, essentiellement dans les pays sous-développés, une possibilité de conflits d'intérêts entre travailleurs salariés d'un même pays. En effet, les données statistiques ont révélé une ampleur bien plus vaste de l'éventail des salaires dans les pays sous-développés que dans les pays avancés <sup>50</sup>. Dans les pays avancés, l'augmentation salariale, qui a probablement démarré dans les secteurs les plus modernes, là où on trouve une plus forte concentration de la force de travail qualifiée, tend à se généraliser, atteignant aussi les couches salariales inférieures, imprimant à tout l'éventail salarial une dynamique ascendante. Dans les pays sous-développés, en revanche, certaines catégories de salariés, bureaucrates, techniciens et ouvriers spécialisés (souvent d'origine étrangère ou ethniquement différents des autres catégories de la force de travail) ont réussi à obtenir des salaires voisins, parfois même supérieurs, à ceux de leurs pairs des métropoles, alors que les causes qui ont provoqué l'inégalité des salaires ont pesé essentiellement ou uniquement sur les autres couches du prolétariat.

On constate dans ce cas que non seulement l'inégalité des salaires est très différente selon les qualifications considérées, mais aussi qu'il est possible que les salaires élevés de ces aristocraties ouvrières pèsent sur les salaires de leurs compatriotes de manière

---

49. « 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. » (*L'Echange inégal*, op. cit., p. 174-175.)

50. Cf. H. A. TURNER, *Wage Trends, Wage Policies and Collective Bargaining : The Problems of Underdeveloped Countries*, Cambridge Univ. Press, Cambridge, 1965.

beaucoup plus directe que ne le font les salaires versés dans les métropoles, même si — cela pouvant se produire à l'intérieur non seulement d'une même entreprise, mais, qui plus est, d'un même pays — ils n'ont pas d'influence évidente sur les termes de l'échange<sup>51</sup>. Il nous semble que, dans le fond, le phénomène des aristocraties ouvrières, non seulement en termes de revenu, mais aussi en termes socio-culturels, ethniques et politiques, est beaucoup plus évident et macroscopique dans les pays sous-développés que dans les pays avancés, où les privilèges de certaines catégories de travailleurs dépendants ont été vivement contestés et peut-être même réduits par l'action des autres secteurs de la classe ouvrière.

En somme il apparaît, d'une part, que les conflits d'intérêts entre travailleurs de pays différents ne doivent pas être dissociés d'éléments de convergence d'intérêts qui ne sont pas secondaires, d'autre part, qu'ils ne sont pas plus graves que les conflits d'intérêts entre travailleurs appartenant à un même pays et enfin qu'ils ne sont représentatifs que dans la mesure où les classes ouvrières des pays avancés conditionnent directement les variables qui entraînent l'inégalité des salaires (changement technologique et politiques économiques), et qu'elles exercent ce conditionnement de façon à encourager une augmentation relative de leurs propres salaires. Hormis ce cas, l'inégalité salariale ne sera que le simple reflet d'autres circonstances, un produit du développement inégal bien plus qu'une de ses causes.

Autre point à éclaircir : la problématique de l'échange inégal mène les critiques eux-mêmes à privilégier, par inadvertance, les rapports de classes et les conflits d'intérêts internationaux (d'une part, une relation générale entre salaires et profits au niveau international, d'autre part l'interdépendance des salaires dans les différents pays), tandis qu'elle semble mettre au second plan l'antagonisme entre travail salarié et capital au sein de chacun des pays. Même si on fait abstraction du fait que le rapport entre salaires et profits est seulement un aspect des conflits d'intérêts entre les deux classes, il nous semble que la sous-évaluation de cet antagonisme économique immédiat est la simple conséquence d'hypothèses pour le moins abstraites sur lesquelles nous avons fondé nos schémas

---

51. En estimant que les salaires nationaux peuvent varier librement les uns par rapport aux autres, Emmanuel pense probablement que les hauts salaires de ces catégories jouent un rôle favorable pour les pays sous-développés en y relevant le salaire moyen et en améliorant les termes de l'échange. Nous pensons au contraire que des circonstances technologiques, liées aux balances des paiements, déterminent le niveau moyen des salaires pour différents secteurs dans différents pays, et que les hauts salaires des aristocraties ouvrières locales sont le fruit d'une redistribution de type colonial d'une masse de salaires donnée.

et nos raisonnements, hypothèses qui n'ont pratiquement rien à voir avec la réalité.

Au cours de notre analyse, nous avons utilisé un schéma d'équilibre économique général, en mettant de côté toutes les circonstances inconciliables avec ce schéma. Notre façon de procéder dans les pages précédentes a pu créer quelque équivoque dans la mesure où, partant d'une détermination non absolue de notre système, nous avons introduit progressivement des approximations tendant à la réalité (balances des paiements, différentes alternatives de politique économique), tout en maintenant un cadre d'hypothèses complètement irréaliste. Cela aurait donné l'impression qu'à la fin on en était arrivé à un système assez proche du système réel, alors que l'approche de la réalité n'était que partielle et qu'on continuait à procéder dans le cadre particulièrement abstrait d'un schéma des prix d'équilibre essentiellement statique<sup>52</sup>.

Si on abandonne une des hypothèses propres à un système d'équilibre, à savoir celle d'un degré très poussé de spécialisation (non plus d'une industrie commune à chaque couple de pays), et si on admet que des pays différents aient différentes industries en commun et qu'ils jouissent d'un degré de développement technologique pas très différent (de sorte que les techniques utilisées dans les industries communes soient presque semblables), *la relation inverse entre salaires et profits nationaux apparaît au premier plan*. Toute variation des salaires dans un pays qui n'aurait pas lieu immédiatement dans tous les pays qui ont des industries en commun avec celui-ci aura des effets limités ou même nuls sur les prix, mais elle aura une conséquence directe sur les profits. Ce fait, il faut le noter, n'est pas en contradiction avec le manque de corrélation *générale* entre les niveaux des profits et des salaires nationaux que nous avons souligné dans les pages précédentes. En effet, la corrélation inverse entre niveaux relatifs des salaires et niveaux relatifs des profits ne s'avérerait exacte que pour les seuls groupes de pays semblables, alors qu'à l'échelle mondiale, en progressant le long d'une échelle descendante des salaires nationaux, on devrait avoir pour les profits moyens nationaux une alternance de taux, tour à tour supérieurs et inférieurs à la moyenne mondiale (abstrac-

---

52. Il serait extrêmement dangereux, à partir des résultats d'une analyse aussi abstraite, de baser des jugements complexes et concrets comme ceux concernant les rapports entre les classes dans les différents pays; il serait tout aussi erroné de croire que le degré élevé d'abstraction rend insignifiants les résultats auxquels nous sommes parvenus dans les pages précédentes. Aux rapports que nous avons découverts correspondent toujours cependant des tendances actives durant la longue période, même si leur action vient s'ajouter à celle de bien d'autres forces, dont quelques-unes ont un poids bien plus important.

tion faite des différences dues au degré différent de monopole des industries dans les différents pays <sup>53</sup>).

Il serait donc arbitraire d'interpréter les résultats qui ressortissent à une considération des aspects internationaux de la distribution comme une atténuation ne fût-ce que des seuls aspects économiques des antagonismes de classes à l'intérieur d'un pays.

Il serait bien plus judicieux de conclure qu'ils mettent en évidence une nouvelle sphère d'antagonismes, celle entre pays, qui côtoie et recoupe les formes les plus pures et les plus traditionnelles de l'antagonisme de classes. Sujets immédiats de ces antagonismes : les gouvernements nationaux, comme le prouve le rôle décisif des politiques économiques dans la détermination des salaires et des termes de l'échange. On ne peut certainement pas considérer les gouvernements et les Etats comme des sujets autonomes dont la propre base se situerait dans une sphère d'intérêts généraux ou même seulement dans un quelconque dénominateur commun aux intérêts de toutes les classes, stable et précisément définissable.

Cependant, il ne nous semble pas non plus que l'on puisse simplement ramener la fonction des gouvernements aux seuls aspects fondamentaux et permanents de l'antagonisme de classes (propriété et contrôle des moyens de production, distribution du surplus, etc.), mais qu'il faille plutôt la relier au changement continu du contenu spécifique des antagonismes de classes et du contexte dans lequel ils se manifestent.

Ce caractère médiat des choix des gouvernements vis-à-vis des choix des sujets de classe immédiats est à l'origine des nouvelles formes de conflits d'intérêts, comme celles entre les Etats nationaux que nous avons découvertes.

Pour conclure, nous pouvons dire que la dynamique salariale ne peut être considérée comme la simple résultante d'une poussée autonome de la classe ouvrière (même s'il semble évident que, sans

---

53. Le Japon, par exemple, qui a en commun avec les Etats-Unis différentes industries qui utilisent des techniques semblables à celles des industries américaines, et qui a des salaires beaucoup plus bas, aura un taux moyen de profit sensiblement plus haut. On ne peut pas en dire autant de l'Inde, qui a des salaires bien plus bas que le Japon, mais qui n'a que peu d'industries communes avec les Etats-Unis et qui, surtout, n'a pas un développement technologique analogue. Le niveau des profits en Inde ne dépendra en rien du rapport qu'il y a entre les salaires indiens et les salaires des Etats-Unis, ou même du Japon, mais de celui qui existe entre les salaires indiens et ceux des pays qui ont des industries et des technologies équivalentes. C'est seulement quand on connaît la place que l'Inde occupe dans le groupe des pays qui lui sont analogues qu'on peut savoir quelque chose des taux de profit en Inde. Les taux de profit indiens pourraient très bien être les taux de profit d'un pays aux salaires relativement élevés, plus proches de ceux des Etats-Unis que de ceux du Japon.

cette poussée, on n'aurait probablement aucune dynamique salariale), mais qu'elle dépend aussi de conditions dont l'existence est due en grande partie à des choix politiques dont les sujets sont les Etats. La réaffirmation évidente et nécessaire du caractère de classe des Etats (expression médiate des intérêts des classes dominantes) ne nous dit malheureusement pas grand-chose sur la nature, les motifs et la dynamique de ces choix dont la compréhension demande des analyses spécifiques et historiquement circonstanciées.

## ANNEXE

### Bas salaires et rythme de développement

Comme on le sait déjà, les exemples historiques concernant le rôle joué par les bas salaires en faveur du développement ne manquent pas. Ce rôle est évident dans le cas classique (cf. l'Angleterre durant la révolution industrielle) d'un pays qui serait relativement autosuffisant, pour lequel, donc, le transfert de valeur à l'étranger consécutif aux bas salaires serait moindre et dans lequel la relation entre salaires et profits nationaux serait plus directe et plus significative. On peut constater la même chose dans le cas d'un pays extrêmement ouvert au commerce international, dont le Japon est un exemple typique<sup>54</sup>. Comme on l'a dit, chaque fois qu'un pays dont les salaires sont relativement bas arrive à approcher pour un certain nombre d'industries des conditions d'efficacité proches de celles des pays ayant des salaires plus élevés, on a un avantage concurrentiel pour les producteurs du premier pays. Cet avantage se traduit soit par un taux de profit plus élevé, soit par la possibilité de vendre à des prix inférieurs à ceux des concurrents, ce qui permet de conquérir les marchés.

---

54. Dans le cas du Japon, « il est justifié de penser que l'expansion continue des exportations, due à la détérioration des termes de l'échange, a pu augmenter, à travers son effet multiplicateur, la production et l'emploi, contribuant ainsi à provoquer un rythme exceptionnel de croissance de l'économie nationale... Derrière cette rapide croissance de l'exportation des produits textiles, nous voyons l'action combinée d'une technologie avancée et d'un travail bon marché. Les salaires par unité produite dans la filature du coton par exemple étaient parmi les plus bas du monde, alors que les différences interindustrielles des salaires, entre les industries légère et lourde, étaient extrêmement importantes par rapport aux autres pays. Cela constitue une des causes principales de la priorité d'un avantage comparé pour l'industrie textile ». (Miyoei SHINOHARA, in D. C. COWAN (ed.), *Economic Development of China and Japan. Studies in History and Political Economy*, G. Allen and Unwin, London, 1964, p. 244 et 247.)

Des phénomènes de ce genre sont un des aspects du processus dynamique d'adaptation de la division internationale du travail au changement des inégalités technologiques entre différents pays.

Ces processus d'adaptation peuvent se dérouler sur des périodes de temps très longues, étant donné la lente mortalité des industries vieillies dans les pays à hauts salaires, industries qui peuvent également s'adapter à des taux de profit (et aussi à des salaires) nettement inférieurs à ceux des autres industries du même pays.

Les avantages des bas salaires ont cependant toujours un caractère transitoire, de sorte que le pays qui en jouit ne parvient pas à faire un bond qualitatif dans son développement. En fin de compte, il s'avère qu'il n'a pu conquérir vraiment que le marché des « produits pauvres », parce qu'il s'est trop fortement spécialisé dans la production pour l'exportation, et ce jusqu'au stade où l'effet des bas salaires commence à ne se faire sentir que sur les prix et non pas sur les taux de profit dont les pays importateurs de ces produits bénéficient entièrement. On peut difficilement soutenir que le bas salaire peut remplir pour les pays sous-développés une fonction stable d'appui pour l'accumulation (comme c'est arrivé par le passé pour des cas désormais classiques de développement capitaliste, de l'Angleterre au Japon). Ce qui ne veut pas dire pour autant que le contraire est exact, à savoir qu'un relèvement des salaires dans les pays sous-développés (dans la mesure où il serait possible) puisse favoriser le développement, comme semble le sous-entendre Emmanuel<sup>55</sup>.

Il semblerait plutôt que l'issue doive être cherchée dans d'autres directions, dans le sens d'une action directe et simultanée contre toutes les formes de retard et de dépendance, d'une action tournée vers la transformation radicale des rapports de production et vers la promotion directe et systématique du développement des forces productives dans un ensemble intégré de secteurs décisifs.

---

55. Le cas des pays qui, comme les Etats-Unis, l'Australie ou le Canada, ont commencé à se développer en profitant au départ de niveaux de salaires relativement hauts ne semble ni probant ni répétable. Pour les Etats-Unis, on peut difficilement soutenir que les exportations aient eu un rôle déterminant, et on peut difficilement imaginer quelle position auraient pu avoir les Etats-Unis en tant qu'exportateurs de produits agricoles si le niveau particulièrement bas de la rente n'avait compensé ou plus que compensé les hauts salaires. Quant au Canada et à l'Australie, cette dernière circonstance a probablement joué un rôle important dans la détermination d'un développement fortement orienté vers les exportations. Notre connaissance insuffisante du développement économique de ces pays nous empêche de développer plus avant ces considérations ; nous pouvons cependant affirmer que l'appui de leur exemple ne fera pas défaut à la thèse selon laquelle les hauts salaires peuvent avoir ou avoir eu une fonction positive dans une phase initiale de développement capitaliste.

Cela implique évidemment la nécessité d'imposer immédiatement une transformation du rôle des pays sous-développés dans la division internationale du travail, et une inversion des tendances que cette dernière a manifestées et qu'elle continue à manifester.

Décembre 1971

# Réponse à Eugenio Somaini

Il y a dans l'exposé très important de cet auteur deux choses : une critique de ma thèse, d'une part, un théorème de formation de la valeur internationale qui lui est propre, d'autre part. Ces deux choses sont, naturellement, pour les besoins de sa démonstration, entremêlées le long du texte. Je me propose de les séparer ici, afin de clarifier le débat.

## I. Critique de " l'échange inégal "

### Les termes de l'échange et le développement

La réfutation proposée par Somaini commence par un grave malentendu : il m'attribue une conception que non seulement je n'ai jamais formulée mais que j'ai explicitement écartée, à savoir que le transfert de valeur véhiculé par l'inégalité de l'échange constitue la cause principale du sous-développement. Dès les premières lignes de son introduction <sup>1</sup>, il écrit : « En fait Emmanuel semble vouloir suggérer qu'en définitive l'échange inégal (et le transfert de valeur qui l'accompagne) est le nœud central du sous-développement. La conséquence économique majeure du retard serait les bas salaires qui, à travers le transfert de valeur qui s'effectue dans l'échange avec les pays les plus riches dont les salaires sont élevés, tendrait à reproduire le retard selon un mouvement circulaire. »

On aurait pu croire à une inadvertance. Mais Somaini y revient à plusieurs reprises et en termes presque identiques. Ainsi, lorsqu'il traite du « problème de la distribution <sup>2</sup> », il écrit : « L'unique

---

1. Cf. *supra*, p. 14.

2. Cf. *supra*, p. 20.

forme d'interdépendance qu'Emmanuel semble accepter entre les progressions salariales des différents pays est celle constituée par le transfert de valeur lié à l'inégalité de l'échange, transfert qu'il semble considérer comme la cause fondamentale du retard des pays sous-développés... »

De même dans l'annexe<sup>3</sup>, en parlant de la liaison entre les bas salaires et le développement de certains pays, il ne se réfère encore une fois, pour réfuter ma thèse, qu'au transfert de valeur que lesdits salaires peuvent engendrer ou ne pas engendrer (cas de l'Angleterre), comme si j'avais jamais dit que les bas salaires empêchent le développement ou que les hauts salaires le favorisent à cause du transfert de valeur dans l'un ou l'autre sens qu'ils provoquent.

Non, bien sûr ! L'amélioration des termes de l'échange ne peut en aucune façon déclencher ou promouvoir *per se* le développement, pour cette raison bien simple que le gain correspondant, provenant d'une augmentation des salaires, est, par cela même, absorbé par la consommation improductive des travailleurs. Le développement, c'est une affaire d'accumulation, de formation de capital et d'investissement. Dans le mode de production capitaliste, et sauf à considérer l'épargne des salariés qui n'est que secondaire, l'accumulation est une affaire de profit, non de salaire. Or, le taux de profit baisse par suite de l'augmentation des salaires, il n'augmente pas. Donc, si vous parvenez par l'échange inégal à faire payer par l'étranger votre augmentation des salaires, vous pourrez augmenter votre revenu national, améliorer votre niveau de vie ; vous n'en aurez pas pour autant le développement, puisque, de par sa nature, cette amélioration n'engendre aucune reproduction élargie.

C'est à peu près dans ces termes que j'aurais réfuté Emmanuel, si Emmanuel avait dit que les variations des termes de l'échange déterminent des variations de développement. Mais Emmanuel n'a jamais dit cela.

### Taux du salaire et développement

Il existe effectivement une liaison entre les variations des salaires et celles du développement, mais cette liaison ne passe pas par les termes de l'échange et le transfert de valeur qui en résulte. Elle se fonde directement sur les incitations à investir, sur les mouvements des capitaux et sur le choix subséquent des spécialisations et des techniques. En somme, ce n'est pas l'échange inégal qui est un facteur de développement, mais l'augmentation des salaires elle-

---

3. Cf. *supra*, p. 50-52.

même, sans la médiation des termes de l'échange, lesquels ne sont qu'un autre effet, parallèle et indépendant — du moins dans la chaîne étiologique directe —, des variations des salaires.

Cela n'est qu'implicite dans la section III du troisième chapitre de mon ouvrage, et, si les choses en étaient restées là, on pourrait peut-être dire que je ne me suis pas exprimé assez clairement et que la méprise de Somaini est compréhensible. Mais, dans le « *Complemento alla risposta a Charles Bettelheim* », et notamment aux pages 424 et suivantes du même ouvrage<sup>4</sup>, j'expose la même position d'une manière explicite et beaucoup plus détaillée. Par exemple : « Suffit-il d'améliorer les termes de l'échange au moyen d'une augmentation des salaires pour que le développement s'ensuive ?

Naturellement, non ! 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.* »

Et dans les huit ou neuf pages qui suivent j'étudie les mécanismes de cette influence directe des salaires sur le développement et qui peuvent se résumer comme suit :

a) Les opportunités d'investissement étant fonction croissante des dimensions du marché, elles-mêmes proportionnelles au niveau des salaires, la balance du mouvement des capitaux est défavorable pour les pays à bas salaires. Ces pays offrent des débouchés pour quelques industries de consommation courante seulement : alimentation, textile, confection, etc. Il n'y a pas de marché pour des industries de biens de consommation plus sophistiqués, pas plus qu'il n'y en a un pour des industries de biens d'équipement, le nombre

4. Ed. fr., p. 409 et s. Souligné dans le texte original.

d'industries légères implantées n'étant pas suffisant pour créer un marché de ce type à partir de leurs propres besoins.

b) La dépréciation du facteur travail et, particulièrement, des basses qualifications induit un choix des investissements socialement désavantageux en rendant plus attrayantes pour l'entrepreneur les branches et les techniques à basse composition organique du capital (faible intensité capitaliste) et à basse composition organique du travail (proportion moindre de techniciens par rapport au total des effectifs). « 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<sup>5</sup>. »

Les deux mécanismes sont de toute évidence dotés d'un effet cumulatif. Dans le premier, l'exigüité du marché détourne les capitaux étrangers du pays à bas salaires et incite même les capitaux nationaux à s'expatrier. Cette raréfaction des capitaux amenuise à son tour la marge de négociation d'une augmentation future des salaires. Dans le second, les muscles de l'homme coûtant moins cher que l'outil et que la matière grise, on emploie beaucoup plus de bras que d'outils ou de cerveaux. Mais sans outils et cerveaux la productivité des bras est faible et cela dévalorise les bras encore davantage. Dans cette analyse, les termes de l'échange ne jouent aucun rôle.

### Mouvements des capitaux

Somaini néglige systématiquement les flux financiers. Il parle en termes de balance de paiements, mais, visiblement, il raisonne en termes de balance commerciale. Il rèle sans doute le mouvement des capitaux dans le *ceteris paribus*<sup>6</sup>. Il néglige le fait que la même cause, à savoir une augmentation « excessive » des salaires qui renchérit les exportations et peut amener une balance commerciale déficitaire, conditionne un élargissement du marché susceptible de provoquer un afflux de capitaux qui « paient » ce déficit. Il en résulte un équilibre de la balance des paiements, et le risque de dévaluation qui pourrait annuler l'augmentation des salaires est évité par les mêmes causes qui le provoquent.

Je me permettrai de donner un exemple imaginaire que je rendrai délibérément caricatural afin de mieux clarifier ma pensée.

Supposons qu'une calamité quelconque, par exemple une bombe atomique, s'abat simultanément sur les Etats-Unis et sur le Brésil

5. *Ibid.*, p. 411.

6. Cf. *supra*, chap. I, note 13.

et que cette catastrophe a cette propriété singulière de démolir toute l'infrastructure technique et culturelle des deux pays et de n'épargner qu'une population de simples manœuvres, du niveau du certificat de l'école primaire, munis de quelques outils rudimentaires, exactement les mêmes de chaque côté, et avec un stock de subsistances les plus ordinaires d'une qualité identique et de quantité égale par tête de survivant de part et d'autre. Supposons aussi que ce stock de subsistances peut durer deux ans au niveau de vie brésilien et deux mois seulement au niveau de vie américain. Je suis persuadé que dans quelques dizaines d'années le Brésil sera de nouveau le Brésil et les Etats-Unis de nouveau les Etats-Unis. Voici comment je vois évoluer une telle situation.

Le lendemain du cataclysme, le travail reprend dans les deux pays, mais, en l'absence de toute usine, de toute machine et de tout technicien, c'est un travail rural et artisanal de la plus basse productivité, la même des deux côtés. Dans chacun des deux pays on repart sur la base du salaire nominal de la veille, et c'est sur cette base et sur celle des traditions et des habitudes que toute diminution de circonstance est calculée. Donc, un écart énorme subsiste malgré tout entre les deux taux de salaire. Comme la productivité est aux Etats-Unis aussi basse qu'au Brésil, les prix des stocks existants de biens de consommation commencent à monter très fort aux Etats-Unis, beaucoup moins fort ou pas du tout au Brésil. La spirale inflationniste, salaires-prix, se met en marche aux Etats-Unis. Même diminuée, la consommation courante y est de loin supérieure à la production courante, d'autant plus qu'il faut un certain temps pour que cette nouvelle production soit rendue disponible. Pendant ce temps, les stocks supposés des subsistances s'épuisent rapidement et les profits des détenteurs de ces stocks montent en flèche. L'activité économique, plus ou moins spéculative et factice, bat son plein. C'est un « seller's market », avec les tensions et les déséquilibres de la pénurie, c'est-à-dire le climat idéal pour l'investissement capitaliste.

Alors, avant que les stocks ne s'épuisent complètement, des bateaux et peut-être même des avions chargés de toute sorte de choses partent des quatre coins de la terre et cinglent à toute vitesse vers cet Eldorado inespéré où tout se vend, où, aubaine suprême, les gens consomment sans produire, où le *vouloir* d'achat dépasse l'offre des marchandises. Déficit de la balance commerciale, dira Somaini ; comment va-t-on payer ces importations ? Eh bien ! par une importation parallèle de capitaux. Car, au même moment, tous les capitalistes du monde portent leurs regards vers ce marché potentiel (sinon actuel) immense qui leur tombe du ciel, marché constitué par d'aussi grands consommateurs de voitures, d'appareils ménagers,

de téléviseurs, que sont réputés être les Américains. Leur demande, si elle n'est pas solvable pour l'instant, est *crédible* pour l'avenir. On ne sait pas comment ni pourquoi, mais on voit mal ces gens retomber un jour à l'état du primitif. Tous les précédents historiques l'excluent. Si cette crédibilité semble irrationnelle en soi, elle devient rationnelle objectivement dès lors qu'elle est partagée par un grand nombre d'investisseurs, puisque leurs propres investissements suffiront pour rendre cette demande solvable, pour doter ce vouloir d'achat du pouvoir d'achat qui lui manque pour l'instant. (Il n'est même pas nécessaire que cette crédibilité soit réellement partagée par les investisseurs. Il suffit que chaque investisseur pris séparément croie qu'elle est partagée par les autres et craigne de rater le train.)

Alors, les lettres de change tirées sur les importateurs américains contre ces chargements de marchandises trouvent rapidement preneur aux Bourses de Paris, Milan, Tokyo. Ce sont les Agnelli, les Schneider, les Rothschild, les Baron-Empain qui vont les ramasser pour acquérir avec ces avoirs les terrains industriels rasés de Detroit, Philadelphie, New York et pour reconstruire les hauts fourneaux, les raffineries, l'industrie automobile. Les plus avisés des entrepreneurs ne sont pas longs à faire leurs comptes. A un tel niveau de salaires et aux prix qui en découlent et qui sont pratiqués sur le marché, il y a beaucoup à gagner en se mécanisant à outrance et au plus vite, si possible plus vite que les autres. Il ne leur est pas difficile de le démontrer mathématiquement, à la satisfaction de n'importe quel banquier international à l'affût de placements rentables et « sains ». Et les banquiers internationaux financent volontiers la mécanisation massive des entreprises à mesure que l'une suit l'exemple de l'autre. Des techniciens et ingénieurs en tous genres suivent dès lors les convois pour faire la soudure en attendant que les nouvelles universités qui sont installées puissent former leurs premiers nouveaux diplômés. C'est ainsi que les Etats-Unis redeviennent très vite les Etats-Unis.

Pendant ce temps, les Brésiliens ménagent sagement leurs stocks avec leurs salaires de famine. Ils les font durer plus que de coutume, probablement jusqu'à la première récolte des nouvelles plantations qu'ils créent afin d'exporter *un peu* de café pour obtenir *un peu* de devises et importer *un peu* de nouvelles marchandises. Ni tension ni déséquilibre. Les marchandises demeurent longtemps sur les rayons et les vendeurs dans les boutiques attendent après le client comme, de mémoire d'homme, ils ont coutume de le faire dans les pays pauvres. C'est l'équilibre parfait du sous-développement. Si parfait que les investisseurs internationaux ne voient aucune raison de le troubler. Sur la base des salaires et des prix existants, les financiers écartent résolument des projets éventuels de mécanisa-

tion, si tant est qu'il se trouve quelque entrepreneur assez téméraire pour les leur proposer. Ils estiment qu'il n'existe pas de projet « bancable » dans ce pays et s'en détournent. Pourtant, si ! Les investisseurs et les financiers internationaux vont certainement refaire les plantations de café en vue de l'ouverture prochaine du grand marché des Etats-Unis où, malheureusement, le café ne pousse pas. Mais, pour le reste, ils laissent le Brésil redevenir le Brésil<sup>7</sup>.

Ce qui précède est peut-être un conte de fées, mais c'est le mien, et, si l'on veut me réfuter, c'est sur lui qu'il faut le faire. Or, dans ce conte, il n'est pas question de termes de l'échange.

(Cela ne signifie pas que les termes de l'échange ne sont pas le sujet principal de mon ouvrage. Ils le sont. Mais ils le sont dans la mesure justement où le principal sujet de mon ouvrage n'est pas la genèse du sous-développement mais l'exploitation des pays sous-développés par les pays développés, une fois que le monde s'est trouvé divisé en ces deux catégories de pays. C'est dans une section à part et dans l'appendice mentionnés ci-dessus que je traite des origines et des causes de cette division du monde et de sa reproduction, et là on retrouve la différence des salaires et des revenus, mais alors sans passer par les termes de l'échange. J'explique aussi dans cet appendice que l'écart initial des revenus qui a déclenché ce processus cumulatif est dû à l'accumulation primitive sur le plan international, tout comme à l'intérieur de la nation la division initiale de la société en prolétaires et capitalistes avec sa reproduction cumulative est due à l'accumulation primitive sur le plan national.)

Mais ce n'est pas un conte de fées. C'est, comme je viens de le dire, une caricature. Elle déforme les traits extérieurs mais laisse intacte la physionomie centrale de l'événement historique. Car c'est bien ainsi que s'est fait pour l'essentiel le développement prodigieux des Etats-Unis, surtout en ce qui concerne le XVIII<sup>e</sup> et le XIX<sup>e</sup> siècle. Les Etats-Unis ne se sont pas développés *malgré* mais *à cause* de leurs salaires initiaux *anormalement* élevés et de la mauvaise qualité de leur première main-d'œuvre.

Il est donc vain de s'interroger, comme le fait Somaini à la note 55, sur la question de savoir si, en l'absence de rente foncière, les termes de l'échange des céréales exportées par les Etats-Unis

---

7. Le choix du Brésil dans mon exemple peut surprendre alors qu'à la suite d'une industrialisation intensive réalisée ces dernières années on parle déjà du « miracle brésilien » et que, selon certains, ce pays est déjà en passe de s'engager dans la phase du développement. Il n'y a là aucune intention ou arrière-pensée particulières. Le « Brésil » représente ici un pays sous-développé quelconque dont les dimensions soient comparables à celles des Etats-Unis. A la place du Brésil, on peut mettre l'Inde, l'Indonésie, etc.

étaient favorables ou défavorables. La question n'est pas pertinente. Personne n'a jamais dit, et moi encore moins que quiconque, que c'est le gain sur leurs termes de l'échange qui a permis aux États-Unis de se développer. L'absence de la rente a pu compenser, ne pas compenser ou surcompenser la différence des salaires ; cela m'importe si peu que je ne m'en suis jamais préoccupé.

C'est bien à cause des hauts salaires que les États-Unis se sont développés, mais pas à travers les termes de l'échange : à travers l'afflux des hommes et des capitaux et surtout à travers l'américanisation de ces derniers, autre effet convergent des opportunités que créait continuellement l'élargissement du marché par les hauts salaires. Ils se sont développés aussi à travers l'orientation de ces investissements vers les « labor-saving processes », troisième effet de la même cause, c'est-à-dire de la cherté et de la mauvaise qualité de la main-d'œuvre.

Tout cela ne signifie évidemment pas que la voie américaine (capitaliste) est le modèle à suivre par tout pays sous-développé et en tout temps. Dans les mêmes textes — ceux que j'ai mentionnés ci-dessus —, j'ai expliqué que cette voie n'est pas souhaitable et que, même si elle était souhaitable, elle ne serait généralement pas possible aujourd'hui pour les pays sous-développés actuels, et que, même si elle était possible ici ou là, dans des cas très particuliers, elle serait, tout compte fait, moins efficace, même du point de vue étroit de la stricte croissance économique, que la voie opposée, celle de l'intégration et du développement autocentré planifié, celle du socialisme.

### Les causes des variations des salaires

Attribuer la disparité des salaires à des circonstances institutionnelles ou socio-politiques n'est pas suffisant, dit Somaini<sup>8</sup>, il faut l'expliquer.

Je pourrais répondre que Marx n'a pas expliqué davantage l'« élément moral et historique » ou le « degré de civilisation atteint », ou les « traditions et habitudes accumulées ». Je pourrais répondre aussi que j'étais libre de choisir les limites de mon étude et me fixer, par exemple, comme but de rechercher ce qui se passe à partir d'une certaine disparité *donnée* des salaires, telle qu'on la constate dans le monde d'aujourd'hui, sans chercher à savoir comment cette disparité a pu être créée historiquement. Mais il se trouve que j'ai bel et bien tenté de l'expliquer et que je lui ai même consacré

8. Cf. *supra*, p. 20.

de très longs développements à plusieurs endroits de mon ouvrage, plus un chapitre spécial d'une cinquantaine de pages<sup>9</sup>. Il se peut que cette explication ne soit pas satisfaisante. Mais j'estime que, si l'on veut critiquer mes thèses, il faut au moins s'y référer. On ne peut l'ignorer purement et simplement.

Au lieu de cela, Somaini juge bon de passer directement à ses propres arguments, ou plutôt à *son* propre argument, car je n'en vois qu'un seul, les autres n'étant que des développements plus détaillés de cette proposition : « Sans une profonde inégalité dans le degré de développement technologique des différents pays, les inégalités salariales ne pourraient même pas exister. En effet, si les conditions techniques de la production des différentes marchandises étaient reproductibles dans chaque pays, les investissements tendraient, dans des conditions de mobilité internationale de capitaux comme cela se passe actuellement, à se concentrer là où les salaires sont les plus bas<sup>10</sup>. »

En clair, cela revient à dire : si la productivité du travail dans la fabrication des voitures était au Congo-Kinshasa aussi élevée qu'à Detroit, les constructeurs d'automobiles iraient s'installer au Congo-Kinshasa et par leur concurrence feraient monter les enchères et finiraient par provoquer une égalisation des salaires entre Kinshasa et Detroit.

Somaini s'imagine sans doute qu'il est loisible à un industriel d'aller à Kinshasa et d'offrir aux ouvriers locaux un salaire aussi élevé qu'il est nécessaire pour s'assurer le nombre de bras voulus. Je l'informe donc que, si son industriel le faisait, il se retrouverait tout simplement en prison. En effet, il existe dans le code pénal de la plupart des ex-colonies africaines un article qui, à ma connaissance, n'a pas été aboli depuis les indépendances, et qui érige formellement en délit, passible de correctionnelle, ce qu'on appelle le débauchage de travailleurs, c'est-à-dire justement l'acte de surenchérir pour enlever un salarié à son employeur. (C'est de cela qu'il s'agit puisque, si, et tant que, il y a des chômeurs, notre industriel n'aura pas besoin de faire monter les salaires.) Il existe dans ces pays des salaires *légaux*, lesquels, à l'encontre de ce qui se passe dans les pays développés, constituent à la fois le minimum et le maximum<sup>11</sup>.

9. Cf. p. 80-83, 96-102, 111-118 et 142-188 de l'édition française.

10. Cf. *supra*, p. 21.

11. Je suis convaincu que, même dans les pays où de pareilles lois n'existent pas, de telles pratiques, pour être théoriquement concevables, sont pratiquement exclues. Il est *pratiquement* exclu d'offrir n'importe quel salaire à Kinshasa, même à des chômeurs pour lesquels il n'y a évidemment pas de délit de débauchage.

Voilà donc un cas typique de ce fâcheux facteur institutionnel sous forme d'un article de loi de quelques lignes ou sous forme de certaines mœurs qui font que les « marchés de la force de travail où les salaires peuvent augmenter librement <sup>12</sup> », ne sont qu'une pure vue de l'esprit. Car, jamais, dans l'histoire, il n'a existé quelque chose qu'on pourrait décrire comme un « marché », si imparfait soit-il, de la force de travail. Il y a toujours eu des normes. La distribution du revenu reflète d'abord et avant tout le rapport de forces entre les classes antagonistes de la société.

Somains est en droit de penser que l'implantation au Congo-Kinshasa de l'industrie automobile et d'autres industries, attirées par les bas salaires, changerait justement, petit à petit, ces mœurs, ces lois, ces normes et ce rapport de forces. Cela ne s'est pas produit avec, par exemple, le textile. Par suite de son implantation dans le tiers monde, ce ne sont pas les salaires qui ont augmenté, c'est son prix qui a baissé. Cela ne s'est pas produit non plus avec les industries autres que le textile qui ont suivi. De 1950 à 1965 la production de l'industrie de transformation des pays sous-développés non communistes a progressé au taux annuel (à intérêts composés) d'environ 7,5 %, alors que pendant la même période la production du même genre de l'ensemble des pays développés non communistes n'a progressé que de 5,4 % <sup>13</sup>. Et ce n'est même pas l'industrie manufacturière légère qui a tenu la première place dans cette progression. C'est l'industrie manufacturière lourde. Dans cette même période de quinze ans, celle-ci est passée, toujours pour l'ensemble des pays sous-développés non communistes, de l'indice 100 à l'indice 386, alors que l'industrie manufacturière légère passait de l'indice 100 à l'indice 232 <sup>14</sup>. Malgré ces performances remarquables, rarement égalées dans l'histoire des pays développés actuels, l'écart des salaires entre pays sous-développés et pays développés non seulement n'a pas diminué, mais il s'est accru.

Il est possible que dans un monde hypothétique où il suffirait de pousser sur un bouton pour implanter n'importe où n'importe quoi, où les frais et *la durée* du transport seraient nuls, où il n'existerait ni douane ni restrictions de change d'aucune sorte, où — ce

---

12. Cf. *supra*, p. 22.

13. Encore faut-il dire que ce pourcentage de 5,4 % est quelque peu faussé par l'incorporation de pays tels que l'Italie, le Japon, l'Espagne, aux taux de croissance particulièrement élevés mais qui n'étaient, au mieux, en 1950, que des pays semi-développés.

14. Calculé d'après « La Croissance de l'industrie mondiale, 1938-1961. Analyse et Tableaux internationaux », (Nations unies, 1965), *Bulletin mensuel de statistique des Nations unies*, août 1967; Paul BAIROCH, *Diagnostic de l'évolution économique du tiers monde, 1900-1968*, 4<sup>e</sup> édition, Paris, 1970.

qui est peut-être le plus important — la commercialisation ne ferait aucun problème, de sorte qu'on pourrait produire à Bornéo ce qui est destiné à n'être consommé qu'à New York — ce qui n'a jusqu'à présent été possible que pour les produits standardisés — il est possible, dis-je, que dans un tel monde les barrières institutionnelles des salaires finiraient par céder et qu'alors les écarts qui en subsisteraient refléteraient ceux de la « technologie ». Mais ces choses existent, et rien ne nous autorise à dire que, nonobstant ces facteurs, ce sont les écarts « technologiques » qui déterminent les écarts actuels des salaires.

### Les productivités comparées

Si j'ai mis par deux fois ci-dessus le mot technologique entre guillemets, c'est que dans la proposition de Somaini il y a une ambiguïté très gênante. Il commence avec « une inégalité dans le degré de développement technologique » et il termine avec « les conditions techniques de la production<sup>15</sup> ». Aussi, de deux choses l'une : ou bien par conditions techniques il entend exclusivement celles qui dépendent du niveau technologique, c'est-à-dire des instruments du travail et de la formation des hommes, à l'exclusion des facteurs naturels, ou il entend les conditions matérielles de la production en général, donc les facteurs géoclimatiques inclusivement. Dans le premier cas, il n'est pas vrai du tout que la possibilité de reproduction dans chaque pays des conditions techniques de la production, dans le sens étroit du terme, amènerait *per se* une égalisation quelconque des revenus des producteurs des « diverses marchandises », quand bien même les autres facteurs que nous avons énumérés ci-dessus seraient inexistants. Si les salaires en Italie étaient plus bas qu'au Moyen-Orient, les capitaux ne viendraient pas nécessairement extraire du pétrole en Italie bien qu'ils disposent des mêmes moyens « technologiques » des deux côtés. Dans le second, le « degré de développement technologique » est un facteur parmi plusieurs autres et n'est, à lui seul, ni une condition nécessaire ni une condition suffisante des « inégalités salariales », et encore moins leur mesure. Avoir sur son territoire une source de pétrole qui jaillit toute seule sur la surface comme l'eau de la fontaine ne diffère en rien, du point de vue de l'avantage économique, de la situation où l'on dispose d'un puissant derrick qui permet d'aller le chercher à mille mètres de profondeur.

Tout ce qu'on peut dire, dans le cadre du raisonnement de

---

15. Cf. *supra*, p. 21.

Somaini, est que, si *tous* les facteurs, aussi bien naturels qu'artificiels, sauf un, la force de travail brut (non qualifié), étaient parfaitement mobiles de pays à pays, donc si l'on pouvait transplanter le climat, les forêts, les chutes d'eau, les gisements du sous-sol aussi facilement et aussi bien que les machines et les ingénieurs d'un pays à l'autre, si, en outre, le facteur immobile, la force de travail simple, qui, elle, n'a pas besoin d'être mobile, puisqu'elle existe partout et est de la même qualité, était une marchandise comme une autre dont le prix pouvait varier librement de zéro à l'infini, le prix de ce dernier facteur serait égalisé de par le monde malgré son immobilité, et il n'y aurait plus d'échange inégal.

Comment Somaini peut-il ne pas s'apercevoir qu'il s'agit là d'une simple tautologie ? Si toutes les marchandises étaient reproductibles partout dans le monde et dans les mêmes conditions physiques, il n'y aurait plus ni spécialisation, ni division internationale du travail, ni échanges. Et dire alors que sans échanges il ne peut y avoir d'échange inégal est un simple pléonasme. Il ne s'ensuit nullement que, si ces conditions fantastiques n'existent pas et s'il y a effectivement échange, celui-ci doit nécessairement être inégal, encore moins qu'il doit l'être dans un sens bien déterminé.

Somaini se réserve de nous dire quel est, en l'absence de ces conditions, le facteur déterminant et dans quel sens il agit. Il le fera plus loin en exposant sa propre théorie du salaire, et nous examinerons cette théorie après en avoir fini avec ses critiques, selon le plan que nous nous sommes fixé. Il découle déjà de ce qui précède qu'il aurait pu le faire sans cette tautologie ni cette ambiguïté entre les conditions « technologiques » et les conditions physiques en général de la production.

Cependant, Somaini a besoin de ce préambule pour isoler ce qu'il appelle le « cas (emmanuelien) idéal de détermination exogène de l'inégalité salariale <sup>16</sup> ». Ce serait le cas où entre les pays considérés il n'existe aucune possibilité de transplantation de branches productives. Alors, dit Somaini, si, dans certains de ces pays, il existe des secteurs précapitalistes « ou aussi [des] secteurs capitalistes particulièrement arriérés <sup>17</sup> », avec une très basse productivité et des réserves de main-d'œuvre inemployée ou sous-employée, les salaires dans ces pays sont liés au bas niveau de revenu de ces secteurs.

D'abord, et avant tout, ce cas n'est ni « exogène » ni « emmanuelien ». Il n'est pas exogène puisque les salaires des secteurs arriérés sont déterminés par la basse « productivité » de ces secteurs et les salaires des autres secteurs, par l'excédent de l'offre du travail

16. Cf. *supra*, p. 23.

17. Cf. *supra*, p. 22.

sur sa demande. Il n'est pas « emmanuélien » parce qu'Emmanuel ne reconnaît aucune liaison directe entre les salaires de certaines branches et la productivité de ces mêmes branches et nie l'existence d'un marché du travail où les salaires d'équilibre pourraient être déterminés par l'offre et la demande.

### Le théorème de Lewis

Ce que Somaini décrit dans le passage en question correspond plutôt à un cas « pseudo-léwisien ». Léwisien parce que, tout comme A. Lewis, Somaini commence par se référer à un secteur précapitaliste, donc excluant par définition le salariat ; pseudo parce qu'il y inclut « aussi [des] secteurs capitalistes particulièrement arriérés », dont les bas salaires empêchent les autres de monter.

Dans le modèle de Lewis, ce qui empêche les salaires industriels de monter ce ne sont pas les salaires agricoles, c'est le rendement en *nature* que l'homme peut tirer de la terre *pour sa propre subsistance*. Le travailleur, dans ce modèle, a le choix : cultiver la terre et vivre de son produit ou s'engager comme salarié dans les industries d'exportation. La possibilité de cet arbitrage conditionne une liaison entre les deux revenus.

Mais ce n'est pas son caractère anti-emmanuélien et pseudo-léwisien qui rend le cas décrit par Somaini aberrant. Il l'est en soi. Selon la terminologie reçue, ce qui distingue le mode de production capitaliste des modes marchands précapitalistes c'est le fait que la force de travail elle-même devient marchandise et a un prix. Somaini introduit dans son modèle indifféremment « secteurs productifs précapitalistes ou aussi secteurs capitalistes particulièrement arriérés ». Comme il ne nous donne aucune définition, nous devons en conclure qu'il s'en tient à la terminologie reçue. Donc, il lui est indifférent qu'il y ait ou qu'il n'y ait pas de salariat dans ces secteurs. Or, dans la suite de son exposé, quand il parle de détermination exogène des salaires, il explique qu'il s'agit d'une détermination de salaires par d'autres salaires, c'est-à-dire de la détermination du taux général des salaires par certains salaires sectoriels prédéterminés.

En fait, la question pertinente n'est pas de savoir si les secteurs incriminés sont capitalistes ou non, mais s'ils *commercialisent ou non* leur produit. Un secteur non capitaliste *peut* ou non commercialiser ses excédents, mais un secteur capitaliste, si « arriéré » soit-il, *doit* commercialiser au moins une partie de son produit, ne serait-ce que pour payer sa main-d'œuvre salariée.

Dès l'instant où une partie du produit d'une branche est commercialisée, aucun revenu distribué par cette branche ne peut dépen-

dre de la productivité sans passer par le biais des prix. Selon mon point de vue, ce dilemme est indifférent, puisque je n'ai jamais fait dépendre aucun revenu de la productivité. Mais Somaini établit cette dépendance explicitement. Alors, et c'est le moins qu'on puisse dire, il se trompe de concept. Il croit parler de productivité et parle en termes de rentabilité.

Beaucoup plus rigoureux, Lewis pose sa condition fondamentale dès les premiers mots et avec une parfaite clarté : « Supposons que deux pays — A et B — produisent de la nourriture mais *ne la commercialisent pas...* » Il crée ainsi un modèle caricatural qui n'a aucun rapport avec la réalité, d'autant plus que la non-commercialisation est, dans ce modèle, une condition *sine qua non* non seulement pour le pays sous-développé, mais aussi pour le pays développé. Mais c'est un modèle théoriquement cohérent, ce qui n'est pas le cas pour celui de Somaini qu'il présente, par-dessus le marché, comme « un premier cas type [...] des marchés autonomes de la force de travail<sup>18</sup> ».

Si le salaire dans le secteur d'exportation dépend du revenu, salarié ou non, du secteur précapitaliste ou capitaliste arriéré, et si ce dernier revenu dépend de la rentabilité de ce secteur, donc des prix, il n'y a aucune détermination *exogène* du salaire, puisque nous ne pouvons pas le connaître *avant* les prix. Somaini se trompe donc sur l'identité de son propre modèle, de son « premier cas type », quand il déclare qu'il s'agit d'une détermination *exogène* du salaire. Dans les conditions posées par Somaini, cette détermination est parfaitement *endogène*. Mais est-ce qu'au moins en tant que telle cette détermination conditionne vraiment la différenciation des salaires dans le sens voulu par Somaini ? Nullement.

Somaini pose explicitement que les produits du secteur arriéré ne peuvent pas être concurrencés par des importations puisqu'il s'agit de « deux ou plusieurs pays qui n'ont et ne peuvent avoir en commun aucune industrie productrice de marchandises *exportables*<sup>19</sup> ». Alors rien n'empêche les prix intérieurs de ce secteur de varier, comme il se doit, en raison inverse de sa productivité. Le bas niveau éventuel de cette dernière ne constitue plus un obstacle au relèvement des revenus — salariés ou non — de ce secteur, puisque ce bas niveau est strictement compensé par les prix.

On peut se demander d'ailleurs avec quoi on mesure le bas niveau de productivité de ce secteur puisque, selon les conditions posées, ses produits ne sont en concurrence, donc ne se comparent, avec rien.

18. Cf. *supra*, p. 22.

19. *Ibid.* Souligné par moi, A. E.

Il en résulte que, à moins d'introduire dans le modèle un *autre* facteur, un facteur institutionnel, par exemple dans le genre du petit décret dont nous avons parlé ci-dessus, c'est-à-dire juste le genre d'impureté que Somaini refuse systématiquement de laisser entrer dans les nobles schémas de la science, on ne voit aucun facteur exogène qui pourrait influencer les salaires ou les revenus en général du secteur traditionnel. Dans ce cas, ce sont au contraire les salaires du secteur d'exportation qui deviennent l'épicentre de la détermination puisque ce sont les seuls à être soumis à la confrontation extérieure des productivités et des demandes réciproques, dans la ligne néo-classique la plus orthodoxe, à la réfutation de laquelle je ne reviendrai pas ici puisque j'y ai consacré de longs développements dans mon ouvrage et puisque Somaini ne l'invoque pas <sup>20</sup>.



Il reste les « vastes réserves de chômage et de sous-emploi <sup>21</sup> » existant, selon Somaini, dans les secteurs traditionnels.

Je me suis toujours laissé dire que le secteur traditionnel ne commence à avoir un excédent de bras qu'à partir du moment où la productivité du travail a augmenté suffisamment pour que le produit du travail de l'agriculteur permette de nourrir un plus grand nombre d'individus que les membres de sa famille, et que cet excédent varie en fonction croissante de cette augmentation ; que, nonobstant ce préalable, l'homme traditionnel se refuse si obstinément à se vendre sur le marché moderne du travail que le capitalisme a dû employer tous les moyens possibles et imaginables pour l'y amener, depuis les plus bénins et les plus indirects, comme l'impôt de capitation en espèces, assorti de la pacotille de traite dans les colonies, ou l'impôt foncier lourd au Japon, jusqu'aux plus violents

---

20. Je ne comprends pas pourquoi Somaini tente à plusieurs reprises d'accrocher coûte que coûte sa théorie à celle de A. Lewis, alors qu'il n'y a rien de commun entre les deux. Ainsi il écrit : « Le cas que nous avons exposé n'est, dans le fond, qu'une formulation légèrement différente du cas exposé par W. A. Lewis, où niveau de salaires et termes de l'échange entre pays développés et pays sous-développés sont directement liés à la productivité du travail dans le secteur des biens de subsistance, secteur qui représenterait l'industrie commune aux deux pays » (*supra*, p. 27). Cela est absolument inconsistant. Dans le théorème de Somaini l'industrie commune ne devient déterminante que dans la mesure où ses produits, étant exportables (bien que non exportés), peuvent à tout moment entrer en concurrence avec ceux de la même industrie de l'autre pays. Dans celui de Lewis, les produits du secteur d'autosubsistance sont par définition non seulement non exportables, mais même non commercialisables à l'intérieur.

21. Cf. *supra*, p. 22.

et les plus directs tant dans les colonies<sup>22</sup> que dans les pays développés actuels, dont l'exemple le plus sanguinaire nous est offert par l'Angleterre du XVIII<sup>e</sup> siècle. Toute l'histoire de l'industrialisation a été une histoire d'arrachage de bras à une agriculture récalcitrante, allant inévitablement de pair avec une augmentation continue de la productivité du travail de ceux qui demeuraient dans le secteur. On me dit maintenant que les hommes du secteur traditionnel se précipitent en masse devant les guichets d'embauche des entreprises d'exportation, empêchant ainsi l'élévation des salaires nonobstant les marges offertes par la haute productivité de ces dernières. Je regrette, mais, en l'absence de tout commencement de démonstration, je suis obligé de tenir une affirmation aussi forte pour une spéculation gratuite.

### L'emploi des schémas de Marx

Somaini me reproche d'avoir eu recours à « la formulation non satisfaisante donnée par Marx de la transformation des valeurs en prix de production<sup>23</sup> » et d'y avoir consacré « de très nombreuses pages », alors que j'admets moi-même l'existence d'une rupture logique dans le principe même de cette transformation et que je m'emploie à la montrer dans l'appendice.

Je dois dire tout de suite que c'est la seule critique de Somaini qui me semble sinon entièrement fondée, du moins pertinente. Cependant, Somaini ne tient pas compte du fait — ou peut-être ne le sait-il pas — que l'appendice auquel il se réfère a été écrit trois ans après la rédaction du texte principal et deux ans après sa publication dans la première édition de mon ouvrage.

Au moment où j'écrivais le texte principal je n'avais pas encore approfondi cette question et — je le reconnais volontiers — je ne voyais dans l'erreur de Marx que, surtout, l'écart quantitatif. Je me suis donc borné à le signaler en me référant à ce qu'il était convenu d'appeler l'objection de Bortkiewicz.

C'est en répondant à ceux qui me reprochaient de ne pas avoir respecté la subordination logique des prix de production aux valeurs que j'ai, par la suite, étudié la question de plus près et que j'ai rédigé l'article de *L'Homme et la Société* dont l'appendice de l'édition italienne reprend certains points.

---

22. Jusqu'à un passé tout récent on ne pouvait, en Afrique noire, avoir des travailleurs dans les plantations et dans les mines, voire dans les usines de transformation, que par le recrutement pur et simple ou par la chasse administrative et judiciaire aux oisifs et aux irréguliers de toute sorte.

23. Cf. *supra*, p. 37.

Pour ce qui concerne les objections concrètes de Somaini, il y en a deux qui sont naturellement fondées :

a) si l'on suppose que les sommes du capital constant sont indépendantes des prix des outputs du système, le profit moyen n'est pas affecté par une variation sectorielle des salaires ; le seul effet d'une telle variation est une variation intrasectorielle équivalente des prix <sup>24</sup> ;

b) l'affirmation de Marx que je reprends dans l'appendice en question, à savoir qu'une augmentation générale des salaires entraîne une augmentation des prix des branches à composition organique inférieure à la moyenne, une diminution des prix des branches à composition organique supérieure à la moyenne et pas de variation des prix des branches à composition organique égale à la moyenne, n'est pas vraie dans sa généralité. Elle est vraie si toutes les branches produisant les ingrédients du capital constant se trouvent elles-mêmes du même côté de la moyenne sociale, ou si les biens de production utilisés dans la branche considérée ont eux-mêmes la composition organique moyenne du secteur qui les produit. Sinon, il existe des combinaisons où la composition organique de la branche considérée passe elle-même de l'autre côté de la moyenne sociale par suite de la variation des salaires, et, par conséquent, le signe de variation de son prix, par suite de la même variation des salaires, n'est plus celui qui était déductible *a priori*. C'est une chose dont je ne m'étais pas aperçu au début mais que j'avais par la suite moi-même déjà signalée dans la nouvelle édition française <sup>25</sup>.

Toutefois, ce biais n'est pas l'effet spécifique de l'erreur fondamentale des schémas, à savoir de la non-transformation simultanée des inputs. Il est l'effet de la simplification qui consiste à agréger toutes les branches en deux ou trois secteurs, dont l'un représente exclusivement les biens de capital, de sorte qu'il ne reste en jeu

24. Cf. *supra*, p. 38.

Cela ne signifie pas que Somaini a raison aussi quand il invoque les schémas des pages 108 et 110 de l'édition française. Là il s'agit d'une simple coïncidence. Il suffit de **changer les chiffres** pour que le taux de profit se modifie également. Ainsi par exemple :

Pays	K	c	v	m	V	Taux de profit	Profit	Prix de production
A	240	50	100	20	170	25 %	60	210
B	120	50	50	70	170	25 %	30	130

$$L_{A11} - L_{A1} = 210 - 190 \neq v_{A11} - v_{A1} = 100 - 60$$

$$L_{B11} - L_{B1} = 130 - 150 \neq v_{B11} - v_{B1} = 50 - 60.$$

C'est d'ailleurs en cela que consiste l'erreur des schémas de Marx : ils vérifient la liaison entre les salaires, les prix et les profits, alors qu'ils sont construits comme si toutes les branches étaient « non basic » et qu'aucun output d'une branche ne constituait un input d'une autre branche.

25. P. 367, note 22.

qu'une seule composition organique pour tous les biens capitaux et une seule pour tous les biens de consommation ouvrière. Il en résulte que, si les compositions organiques des secteurs varient par suite d'une variation générale des salaires, elles varient dans le même sens et dans la même proportion, et aucun secteur ne peut passer d'un côté à l'autre de la moyenne sociale. On adopterait la même simplification dans un système type Sraffa à deux ou trois équations qu'on tomberait dans le même biais.

Mais est-ce que ces deux inadéquations mathématiques, plus l'antinomie conceptuelle, rendent les schémas marxien impropres à l'usage que j'en ai fait et mettent en contradiction le texte principal avec l'appendice ? Je ne le pense pas<sup>26</sup>.

Il en serait ainsi si j'avais utilisé les schémas pour démontrer quelque chose. Or, les schémas ne démontrent rien et j'ai pris soin de le déclarer formellement dans le texte<sup>27</sup>. Les schémas ne servent qu'à illustrer un raisonnement qui me semblait évident et ne nécessitant pas de démonstration mathématique, à savoir une certaine correspondance des variations respectives des salaires, du taux de profit et des prix.

En effet, j'avais deux choses à faire en écrivant *L'Echange inégal* :

1) montrer que, *si* l'on prend le salaire pour une variable exogène et *si* l'on admet que les profits sont sujets à péréquation, toute variation régionale du salaire entraîne une variation en raison directe des prix relatifs de la région considérée et une variation en raison inverse du taux de profit général ;

2) justifier le réalisme de ces deux hypothèses.

Il me paraît clair comme à tout lecteur que ce n'est pas la première mais la deuxième de ces tâches qui constitue la partie essentielle de mon ouvrage. Or, les schémas ne servent qu'à la première, et, à l'encontre de ce que dit Somaini, je ne consacre à cette tâche qu'une douzaine de pages environ<sup>28</sup>.

Il ne me semble pas qu'il faille recourir à des formules mathématiques savantes pour démontrer que, *si* le salaire est exogène, sa majoration dans une branche doit grever, ne serait-ce que partiellement, le prix relatif de cette branche, puisque cette majoration s'ajoute en totalité au coût de production de cette branche alors que

26. C'est pourquoi d'ailleurs j'ai repris ces schémas dans la nouvelle édition française, tout en y ajoutant un appendice contenant une critique du théorème marxien de la « transformation ».

27. P. 111-112, éd. fr.

28. *Id.*, p. 76-79, 102-111.

la diminution consécutive éventuelle du taux de profit se répartit sur les coûts de production de toutes les branches.

Ce qui fait problème, c'est la question de savoir si oui ou non le salaire *est* exogène, en d'autres termes, si ce sont les prix — eux-mêmes déterminés par la demande — qui déterminent le revenu, ou si c'est la distribution du revenu qui détermine les prix. Aucun modèle, pas plus celui de Marx que celui de Sraffa, ne peut résoudre ce problème, puisque dans tout modèle c'est nous qui choisissons les données et les inconnues ; il faut le résoudre en dehors des modèles et de la raison pure, par des considérations empiriques et historiques.

Une fois que le choix de la variable indépendante est fait, l'incidence de ses variations sur les variations des autres variables, notamment le fait que toute variation du salaire d'une branche entraîne nécessairement une variation inverse du taux de profit général et une variation du même signe du prix de la branche considérée, me semble relever d'un raisonnement élémentaire, assez court pour ne pas avoir besoin de cette sténographie de la logique que sont les mathématiques analytiques et assez clair pour être illustré avec les schémas de « transformation » de Marx, si boiteux soient-ils sur le plan de la conceptualisation <sup>29</sup>.

### Les variations des prix et des profits en fonction d'une variation sectorielle, supposée exogène, des salaires

Somaini ne conteste pas le bien-fondé de ces déterminations, mais il estime qu'elles ne sont pas aussi évidentes que je le pense et que, par conséquent, il faut les démontrer par quelque chose de plus que le simple raisonnement en langage courant ou que les schémas de Marx.

La mode dans les sciences humaines n'est plus, malheureusement, à l'économie des moyens, et Somaini se croit obligé de démontrer la même chose mathématiquement <sup>30</sup>. Mais il manque son but ; il démontre une chose qu'on ne lui a pas demandée.

29. Du reste, il existe bien une solution unique du problème des prix relatifs à partir des données d'un schéma en valeurs. Il suffit d'accepter le principe de la variation du taux de plus-value pendant le processus de la transformation. C'est, essentiellement, la solution de Natalie Moszkowska. Évidemment, cela revient à répudier le postulat même de la transformation qui est la détermination ultime des prix par les valeurs, mais, si nous le faisons, il ne reste plus entre le schéma de Marx et celui de Moszkowska qu'une divergence quantitative qui n'affecte en rien le sens de la variation des variables endogènes par celle de la variable exogène.

30. Cf. *supra*, p. 39-43.

Ce qu'il fallait démontrer, c'est — je le répète — qu'une variation des salaires localisée dans une des branches de notre système entraîne une variation en raison directe des prix relatifs de cette branche et *une variation en raison inverse du taux général de profit*. Somaini démontre qu'une variation du salaire localisée dans une branche plus une variation inverse des salaires dans les autres branches, telle qu'elle maintienne *l'invariabilité du taux de profit*, provoquent une variation en raison directe du prix relatif de cette branche.

Comme personne n'a posé la condition de l'invariabilité du taux de profit ni celle, plus extravagante encore, d'une variation inverse des salaires dans les autres branches, propre à maintenir cette invariabilité du taux de profit, je ne saisis pas du tout l'utilité de ces quatre pages de mathématiques de Somaini.

Il est possible que je me sois trompé, que ce qui me semble intuitivement évident et suffisamment illustré par les schémas de Marx ne le soit pas réellement, qu'une démonstration dont la rigueur est garantie par la forme mathématique soit nécessaire. Dans ce cas, ce n'est pas de la démonstration de Somaini que nous avons besoin mais de quelque chose dans le genre de ce qui suit :

### *Théorème*

Etant donné un système de  $n$  prix ( $p$ ),  $n$  salaires ( $w$ ) et un taux de profit unique ( $r$ ), satisfaisant à :

$$(1) \quad p = (1 + r) \cdot Ap + Lw$$

$A$  symbolisant la matrice carrée input-output ( $A_a, A_b \dots A_k, B_a, B_b \dots B_k \dots K_a, K_b \dots K_k, A, B \dots K$ ) dont les lignes représentent un processus de production donné (technique ou branche) et les colonnes un input matériel donné,  $L$  symbolisant la matrice diagonale des inputs en travail vivant ( $l_a, l_b, \dots l_k$ ), où les prix et salaires sont  $\geq 0$  et normalisés en prenant le prix de la marchandise  $k$  comme unité ( $p_k = 1$ ), et où l'on adopte la simplification marxienne et sraffaïenne, à savoir vitesse de rotation égale à l'unité pour tous les éléments du capital engagé,

toute variation autonome  $\delta w_i$  du  $i^{\text{ème}}$  salaire entraîne une variation du prix correspondant  $p_i$  et de  $r$  telle que :

$$(2) \quad \delta p_i \delta w_i > 0$$

$$(3) \quad \delta r \delta w_i < 0$$

## Démonstration

En notant

$$(4) \quad B = (I - (1 + r)A)^{-1}$$

( $I$  : matrice-unité composée de 1 dans la diagonale et de 0 partout ailleurs),

les prix sont donnés par :

$$(5) \quad p = B L w$$

A la variation  $\delta w = \begin{matrix} 0 \\ \vdots \\ \delta w_i \\ \vdots \\ 0 \end{matrix}$  correspond  $\delta p$  et  $\delta r$  satisfaisant

$$(6) \quad \delta p = \frac{dB}{dr} L w \cdot \delta r + B L dw$$

$dB/dr$  s'obtient en différentiant  $B(I - (1 + r)A) = I$

$$-BA + \frac{dB}{dr} (I - (1 + r)A) = 0$$

$$\frac{dB}{dr} = B A B$$

(6) donne alors :

$$(7) \quad \delta p = B A p \cdot \delta r + b^i \cdot l_i \delta w_i$$

( $b^i$  étant la  $i^{\text{ème}}$  colonne de  $B$  et  $l_i$  la quantité de  $L$  entrant dans la ligne-branche  $i$ ).

Le changement  $\delta r$  doit être tel que le prix de la marchandise  $k$  soit invariant ( $\delta p_k = 0$ ), soit, en notant  $b_k$  la  $k^{\text{ème}}$  ligne de  $B$ ,

$$(8) \quad \delta p_k = b_k A p \cdot \delta r + b_{ki} l_i \delta w_i = 0$$

alors que  $\delta p_i$  est donné par :

$$(9) \quad \delta p_i = b_i A p \cdot \delta r + b_{ii} l_i \delta w_i$$

On suppose que la marchandise  $i$  entre directement ou indirectement dans la fabrication de  $k$  (c'est-à-dire que  $b_{ki} > 0$ ), et qu'aucune marchandise n'est produite à partir de travail seul ( $A p > 0$ ). (8) montre alors bien que les variations  $\delta w_i$  et  $\delta r$  sont de signe opposé, c'est-à-dire (3).

En éliminant  $\delta w_i$  entre (8) et (9) on obtient :

$$(10) \quad \delta p_i = (b_i - \frac{b_{ii}}{b_{ki}} b_k) A p \cdot \delta r$$

Nous allons montrer que  $u' = b_i - \frac{b_{ii}}{b_{ki}} b_k$  est  $\leq 0$ , ce qui entraîne  $\delta p_i \delta r < 0$  et termine la démonstration.

Par définition de  $B$ , une ligne quelconque  $b_j$  de  $B$  vérifie  $b_j(I - (1 + r)A) = e'_j$  (vecteur où tous les éléments sont nuls sauf le  $j^{\text{ème}}$  égal à l'unité).

Considérons maintenant la matrice  $A^*$  identique à  $A$  sauf pour sa  $i^{\text{ème}}$  colonne qui est nulle ( $a^{*i} = 0$ ). Il est facile de voir que :

$$(11) \quad u'(I - (1 + r)A^*) = - \frac{b_{ii}}{b_{ki}} e'_k$$

Le taux de profit  $r$  réalisable pour  $A$  l'est *a fortiori* pour  $A^*$  et par conséquent  $(I - (1 + r)A^*)$  a une inverse non négative que nous appellerons  $B^*$ .

(11) donne alors :

$$(12) \quad u' = - \frac{b_{ii}}{b_{ki}} e'_k B^*$$

$$(13) \quad u' = - \frac{b_{ii}}{b_{ki}} b^*_k$$

où  $b^*_k$  est la  $k^{\text{ième}}$  ligne de  $B^*$  et est  $\geq 0$ . On a donc bien  $u' \leq 0$ .  
(13) et (10) donnent finalement :

$$(14) \quad \delta p_i = - \frac{b_{ii}}{b_{ki}} b^*_k A p \cdot \delta r$$

C. Q. F. D. <sup>31</sup>.



En raisonnant en langage commun, comme le fait Somaini à ce même propos, nous pouvons dire : la branche (ou pays) dans laquelle une augmentation des salaires a eu lieu tâchera de la répercuter sur ses prix de vente de manière à conserver son taux de profit

31. La démonstration ci-dessus nous a été obligeamment prêtée par Antoine Delarue, chargé de mission au commissariat général au Plan. Elle remplace celle de notre propre cru qui figure dans le texte original de l'édition italienne de cet ouvrage et qui est malhabile, lourde et non rigoureuse.

antérieur. Comme les salaires ne sont qu'une des composantes de son coût, une augmentation de son prix de vente, moins que proportionnelle à l'augmentation du taux de ses salaires, suffira pour obtenir ce résultat.

Tous les prix, y compris celui de la force de travail (salaire), étant exprimés en quantités physiques de la marchandise-numéraire (système de monnaies convertibles) et les variations des salaires monétaires étant supposées autonomes <exogènes>, si l'output en question est un bien de consommation *exclusivement*, aucune modification des prix des autres pays et du taux de profit général ne s'ensuivra. Les seules conséquences de la hausse du salaire monétaire dans un pays, et de la hausse consécutive du prix de ce pays, seront la hausse du revenu réel des ouvriers dans ce même pays, avec, comme contrepartie, la baisse du revenu réel des ouvriers de tous les *autres* pays et/ou de celui des capitalistes du monde entier (y compris ceux du premier pays), suivant qu'il s'agit d'un bien de consommation ouvrière, capitaliste ou indifférenciée.

Par contre, si l'output en question est moyen de production (exclusivement ou conjointement), le processus suivant d'interaction sera déclenché.

Les pays (branches) qui utilisent ce produit comme input réagiront à sa hausse comme l'a fait le premier à la hausse de ses salaires — ils élèveront leur prix de vente pour maintenir leur taux de profit — l'incidence sur le prix de l'output étant chaque fois et pour les mêmes raisons que ci-dessus proportionnellement moindre que l'enchérissement de l'input correspondant (les salaires étant supposés invariables dans les autres pays-branches).

Ainsi les prix de toutes les marchandises sauf une — nous verrons tout de suite laquelle — monteront parallèlement mais inégalement —, juste assez pour maintenir le taux de profit invariable —, celle de la branche qui a subi l'augmentation des salaires conservant son avance sur les autres sans quoi l'invariance du taux de profit ne peut être assurée.

Il y a cependant une marchandise qui ne varie pas, pour la simple raison qu'elle n'a pas de prix, puisqu'elle sert d'étalon aux prix et dont l'invariance donne d'ailleurs un sens à cette hausse générale des prix. C'est la marchandise-numéraire, (K). En effet, chaque fois que la chaîne des inputs-outputs traverse cette branche — disons, les mines d'or — le processus des répercussions est rompu puisque cette branche produit directement de la monnaie, ne vend rien et par conséquent ne peut rien répercuter. Cela permet aux réajustements par la péréquation des coûts d'avoir une fin.

Néanmoins, à l'issue de ce premier cycle de réajustements, l'équilibre général n'est toujours pas atteint. Les « autres » bran-

ches ont conservé le taux de profit du *statu quo ante*, alors que les mines d'or ont dû essuyer la totalité de la perte puisque les prix exprimés en or de tous leurs inputs (sauf les salaires) ont augmenté pour une production physique d'or inchangée.

Cette situation est instable et déclenche un deuxième cycle de réajustements, ressortissant à la péréquation des profits. Les capitaux quittent les mines d'or et affluent vers toutes les autres branches et ce d'une manière *a priori* égale, puisque ces autres branches ont conservé entre elles l'égalité du taux de profit. Les prix se modifient à nouveau mais cette fois-ci non pas par la péréquation des coûts mais par suite de la confrontation des quantités relatives produites — ainsi modifiées par l'afflux des capitaux — avec une structure de la demande qu'aucun nouveau facteur n'est venu modifier.

L'équilibre définitif ne peut être atteint que si le niveau général des prix exprimés en or baisse suffisamment (ou, ce qui revient au même, la valeur de l'or monte suffisamment), pour permettre aux mines d'or de réaliser le même taux de profit que tout le monde. Ce changement de niveau provoquera une baisse du taux général de profit, puisque les prix antérieurs étaient tout juste suffisants pour assurer aux « autres » branches le taux de profit antérieur.

Mais si le taux de profit baisse, aucune branche, parmi celles où les salaires restent, en termes quelconques, inchangés, ne peut, dans les mêmes termes, avoir un output qui augmente proportionnellement plus que *tout un chacun* de ses inputs. Il doit y avoir *au moins un* input qui ait augmenté plus fort que l'output. Prenons une branche  $i$  :

$$(A_i p_a + B_i p_b + C_i p_c + \dots + I_i p_i + J_i p_j + K_i) \\ (1 + r) + l_i w_i = I_i p_i$$

Il est clair que,  $r$  ayant diminué et  $l_i w_i$  et  $K_i$  étant restés inchangés,  $p_i$  ne peut augmenter à un taux supérieur à celui de  $p_a, p_b, p_c, \dots$ . *Au moins un* de ces prix doit avoir augmenté à un taux supérieur à celui de  $p_i$ , et, s'il y en a plusieurs dans le même cas, il y en aura nécessairement un qui aura devancé tous les autres. Soit ce prix  $p_j$  de l'input  $J_i$ . Mais l'input  $J_i$  de la branche I est l'output de la branche J. Il existe donc une branche,

$$(A_j p_a + B_j p_b + C_j p_c + \dots + I_j p_i + J_j p_j + K_j) \\ (1 + r) + l_j w_j = J_j p_j$$

dans laquelle ce renchérissement de l'output à un taux plus élevé que tous les inputs (matériels) *est* possible et effectif. Or, il est visible que, compte tenu de l'invariance de  $K_j$  et de la diminution de  $r$ , le prix  $p_j$  ne peut augmenter *plus* que  $p_a, p_b, p_c, \dots$  *que si*  $w_j$  s'accroît. En d'autres termes, l'existence d'une branche dont le prix avance plus que les autres étant nécessaire et cet effet n'étant pos-

sible que dans la branche frappée par l'augmentation des salaires, il s'ensuit que cet effet est nécessaire dans cette même branche. Alors, le prix de cette branche s'élevant plus fort que n'importe quel autre prix en termes absolus (marchandise-numéraire), il s'ensuit que ce prix s'élève en termes relatifs par rapport à n'importe lequel des autres. D'où amélioration nécessaire des termes de l'échange du pays produisant et exportant cet article.

Mais la séparation temporelle des deux péréquations — celle des coûts et celle des profits — n'est que logique ; dans la pratique, elles sont simultanées et imbriquées l'une dans l'autre. Tout changement de niveau provoque une remise en question des prix relatifs et, partant, une remise en marche de la réaction en chaîne des coûts, laquelle remodifie à son tour le coût de production des mines d'or et remet en mouvement les capitaux de ou vers cette branche. Toutefois cette simultanéité ne modifie en rien les coordonnées de la résultante des deux mouvements, telle qu'elle ressort de l'analyse ci-dessus.

On peut donc conclure qu'à la suite d'une majoration autonome des salaires dans une branche déterminée le prix du produit de cette branche montera, tant en termes relatifs — par rapport aux autres branches — qu'en termes de quantité physique de la marchandise-numéraire. Tous les autres prix baisseront en termes relatifs par rapport à celui de la branche dont les salaires ont été majorés, et certains de ces prix pourront baisser même en termes de quantité physique de la marchandise-numéraire, cette dernière baisse étant, dans ce cas, le seul moyen pour assurer la péréquation des profits tout en conservant leur écart relatif par rapport à la branche qui a déclenché le mouvement.

Enfin le taux de profit général baissera.

L'inverse se produira en cas de diminution des salaires dans une seule branche.



### Exploitation

Au paragraphe consacré aux « antagonismes de classes », Somaini fait une déclaration surprenante : « On pourrait légitimement parler d'exploitation seulement si on pouvait démontrer que, si les salaires les plus élevés de certains pays étaient généralisés aux travailleurs du monde entier, les profits (ou, mieux, la somme de toutes les quotes-parts autres que les salaires) représenteraient *un résidu négatif*. C'est uniquement dans ce cas qu'on pourrait parler d'appropriation de la plus-value par les travailleurs de certains

pays, dans la mesure où, même en cas d'absence de profits, de tels salaires ne pourraient leur être versés qu'aux dépens des autres travailleurs. Cependant, il ne nous semble pas que quelqu'un parmi ceux qui ont parlé d'exploitation (ou de participation à l'exploitation) ait eu l'intention de soutenir plus précisément cette thèse et encore moins qu'il ait cherché à en faire la démonstration<sup>32</sup>. »

Non, en effet, personne n'a tenté cette démonstration et, pour ce qui me concerne, jamais l'idée ne m'était venue que j'aurais, avec si peu de chose, pu convaincre Somaini et tous ceux qui pensent comme lui. Il existe des questions pour lesquelles on ne se donne pas la peine de prendre un crayon et du papier. On a toujours en tête quelques approximations grossièrement arrondies de quelques grands agrégats. Avec cela on fait un rapide calcul mental. Si le résultat est tel qu'aucune erreur possible dans les approximations ne peut l'avoir renversé, on n'insiste pas. Ce calcul mental le voici : le produit intérieur brut total des pays développés non communistes est sensiblement inférieur à 2 000 milliards de dollars, celui des pays sous-développés non communistes, sensiblement inférieur à 400 milliards. En prenant une bonne marge, défavorable à notre thèse, arrondissons le total des deux à 2 500 milliards. Cela nous donne un revenu national aux prix des facteurs, soit la somme des revenus du travail d'une part, des revenus divers d'autres sources (plus-value) d'autre part, de beaucoup moins que 2 000 milliards, que nous pouvons arrondir — toujours dans le même sens défavorable — à 2 000. La population du monde non communiste s'élève à environ 2 500 millions \*. Le pourcentage des actifs varie de 35 à 41 %. En prenant, au lieu de la moyenne, la limite inférieure, donc 35 %, nous avons dans le monde capitaliste 875 millions de travailleurs, qu'ils soient salariés véritables ou travailleurs indépendants ayant droit à un salaire. Si la plus-value était zéro, donc s'ils se partageaient la totalité de la somme des rémunérations des facteurs de 2 000 milliards, il leur reviendrait  $2\ 000 : 0,875 = 2\ 285$  dollars par an à chacun, soit environ 190 dollars par mois, environ un dollar de l'heure, comme salaire *moyen* toutes catégories. Or, le salaire du manœuvre non qualifié aux Etats-Unis est 3-4 dollars de l'heure et le salaire interprofessionnel *moyen* considérablement plus haut, sans compter les charges sociales incombant à l'employeur qu'on doit ajouter au salaire brut, puisqu'elles sont incluses dans le revenu national. Cela signifie que, même si on a fait une erreur de 300 % dans ses approximations, on est encore loin du compte. Alors, on abandonne.

---

32. Cf. *supra*, p. 44-45.

\* Ce texte ayant été écrit en 1971, les chiffres sont ceux de 1969.

Somaini désire-t-il encore une démonstration ? Soit. Je lui en offrirai une, uniquement concernant les pays de l'O. C. D. E., pour lesquels nous disposons de statistiques précises, et je vais lui démontrer que, *même à l'échelle des pays développés*, les salaires ne pourraient pas s'aligner sur le taux américain sans que la plus-value ne devienne négative. J'espère alors qu'il sera satisfait.

En 1969, le revenu total des salariés des Etats-Unis s'élevait à ..... 566 558 millions de dollars  
 Moins les salaires des forces armées 20 229 » » »  
 Revenu salarial de l'emploi civil .. 546 329 » » »

Le nombre total des salariés civils ayant été à la même date de 70,274 millions, le revenu annuel moyen par salarié, en 1969 aux Etats-Unis, a été de \$ 7 775 (546 329 : 70,274 = 7 775).

Le nombre total des actifs civils pour les 22 pays de l'O.C.D.E., soit pour l'ensemble moins la Turquie, a été en la même année de ..... 282 millions

dont

Salariés ..... 218,9 »  
 Employeurs et personnes travaillant à leur compte, ce que les statistiques des Nations unies appellent les « indépendents traders » ..... 63,1 »

En admettant que les « employeurs et personnes travaillant à leur compte » n'ont droit qu'au même salaire moyen, malgré leur qualification moyenne supérieure — toutes les professions libérales, avocats, médecins, artistes, etc., sont comprises dans cette catégorie —, nous aurons donc, en cas d'égalisation des revenus salariaux au sein du seul groupe des pays développés, à rémunérer 282 millions d'actifs à \$ 7 775, soit .... 2 192 550 millions de dollars

Or, le total des revenus nationaux aux prix des facteurs de ces mêmes pays a été en 1969 de ..... 1 487 200 » » »

Nous aurons donc une plus-value (total des revenus non salariaux) *négative* de ..... 705 350 » » »

(Il est clair que cette plus-value négative aurait été encore plus élevée si nous n'avions pas écarté la Turquie de notre calcul. Nous l'avons cependant fait parce qu'incontestablement la Turquie n'est pas un pays développé.)

Si, maintenant, nous voulions inclure dans ce calcul les pays sous-développés non communistes en extrapolant certaines données qui nous manquent, nous aurions tout d'abord à verser dans le pool une population totale additionnelle de 1 680 millions. Le pourcentage moyen des actifs dans les pays développés est de 40,8 %. En arrondissant à 40 %, nous avons un supplément de 672 millions d'hommes et de femmes à rémunérer au taux américain moyen de 7 775 dollars, donc une masse salariale de 5 224 milliards à ajouter aux 2 192 des pays développés, soit un total de 7 416 milliards de dollars pour l'ensemble du monde non communiste.

Or, le revenu national aux prix des facteurs des pays sous-développés non communistes était en 1966 de 248 milliards de dollars. Selon les estimations de Paul Bairoch, de 1966 à 1968, il a augmenté d'environ 5 % par an. En comptant largement 6 % par an jusqu'à 1969, nous avons pour 1969 (à intérêts composés) 295 milliards de dollars lesquels, ajoutés aux 1 487 des pays développés, nous donnent un revenu national aux prix des facteurs pour l'ensemble du monde

non communiste de ..... 1 782 milliards de dollars

Comme la masse salariale au taux  
nord-américain serait alors de ..... 7 416 » » »

Il y aurait une plus-value *négative* de 5 634 » » »

c'est-à-dire *onze ou douze fois* la somme totale de la plus-value actuellement réalisée dans l'ensemble des 22 pays de l'O. C. D. E. et *environ dix fois* celle de l'ensemble du monde non communiste. Les chiffres sont tellement écrasants qu'aucun biais statistique ne peut avoir faussé le résultat.

### Interdépendance des variations des salaires nationaux

« Si le salaire n'est pas une variable indépendante, dit Somaini, les salaires élevés de certains pays ne peuvent pas être considérés comme la cause des bas salaires des autres pays<sup>33</sup>. »

Ai-je jamais dit ou laissé entendre que les hauts salaires de certains pays sont la cause des bas salaires d'autres pays ? Si je l'ai dit quelque part, c'est que j'ai dû rêver et si je l'ai laissé entendre, c'est que je me suis très mal exprimé.

Il s'agit naturellement de salaires monétaires, puisque c'est en monnaie que s'exprime cette « variable », et il s'agit aussi de cause immédiate puisqu'une variable ne peut être ou ne pas être « indé-

33. Cf. *supra*, p. 45.

pendante » que dans un système d'interdépendance *simultanée*.

Mais, indépendamment de ma propre thèse, cette phrase de Somaini est absurde en soi. Si les différents salaires nationaux *n'étaient pas* des variables indépendantes, rien n'empêcherait logiquement et *a priori* qu'un salaire influence un autre salaire. Par contre, si les salaires *étaient* des variables indépendantes, comme je le prétends, il serait exclu *par définition* que les uns *dépendent* des autres, et j'aurais été coupable d'une grave contradiction en l'affirmant.

Alors, si Somaini croit que telle est ma position, c'est exactement l'inverse qu'il aurait dû dire pour me réfuter. En supprimant le premier « ne », sa proposition deviendrait pertinente en soi. Evidemment, elle n'en porterait pas moins à faux pour ce qui me concerne puisque telle *n'est pas* ma position.

Ma position, la voici.

L'enjeu du rapport de forces entre salariés et employeurs, donc du facteur politique (exogène), n'est pas un assortiment spécifié de biens, mais une certaine quantité d'un seul bien, la marchandise-numéraire. C'est cela la variable indépendante, et elle l'est sans aucune contradiction. Il est clair, en effet, que les salaires monétaires des pays sous-développés ne dépendent nullement dans l'immédiat des variations des salaires monétaires dans les pays développés.

Alors, une question surgit : comment, dans ces conditions, peut-on dire qu'en obtenant des augmentations de leur salaire monétaire les ouvriers des pays développés exploitent *les* ou participent à l'exploitation *des* ouvriers des pays sous-développés ? Voici comment.

Supposons, pour reprendre l'exemple de la page 459 de l'édition italienne en le modifiant, un système à deux branches ou deux pays, A et B, les deux produits étant à la fois biens capitaux et biens de consommation, et B étant la marchandise-numéraire. Le pays A dispose d'un stock initial, qui constitue par conséquent aussi son capital engagé, de  $70 A + 35 B$ , et le pays B d'un stock de  $20 A + 45 B$ . Le pays A dispose en outre de 200 heures de travail homogène et le pays B de 300. Le salaire est uniforme et s'élève à  $1/40 B$  de l'heure. Avec ces moyens, le pays A produit 32 A, en consommant productivement (matières premières, matériaux intermédiaires, usure des équipements, etc.)  $6 A + 1 B$ , et le pays B produit 21 B, en consommant productivement 16 A. Le taux de profit général est représenté par  $r$  et le prix de A par  $p_a$ , B étant égal à l'unité. Nous avons deux inconnues,  $r$  et  $p_a$  et les deux équations suivantes :

$$\begin{aligned} 6 p_a + 1 + 5 + (70 p_a + 35)r &= 32 p_a \\ 16 p_a + 7,5 + (20 p_a + 45)r &= 21 \end{aligned}$$

Solution :  $p_a = 0,5$

$r = 0,1$

Supposons maintenant que le salaire monétaire est doublé en A, passant de  $1/40 B$  à  $1/20 B$  de l'heure, alors qu'il demeure inchangé en B. Les équations deviennent :

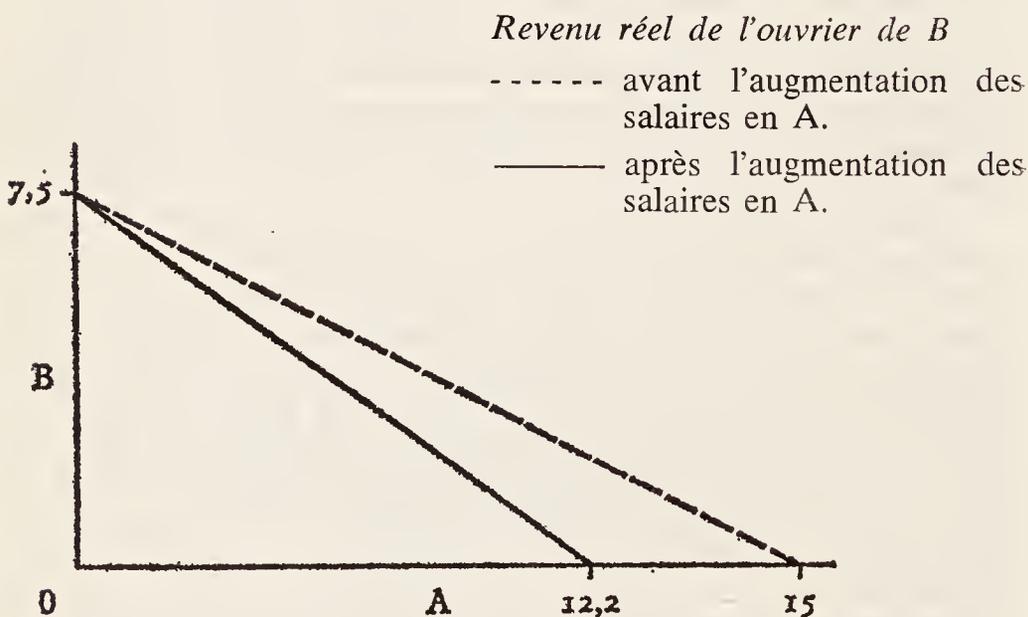
$$6 p_a + 1 + 10 + (70 p_a + 35)r = 32 p_a$$

$$16 p_a + 7,5 + (20 p_a + 45)r = 21$$

Solution :  $p_a = 0,614$

$r = 0,0641$

Le prix du bien A a augmenté, le taux général de profit a baissé, comme il se doit. Il résulte de cette modification que le panier de biens (revenu réel) de l'ouvrier de B sera maintenant constitué d'une des combinaisons possibles entre  $(7,5 B + \emptyset A)$  et  $(\emptyset B + 12,2 A)$ , selon les élasticités de la demande, tandis qu'avant l'augmentation des salaires en A la fourchette allait de  $(7,5 B + \emptyset A)$  à  $(\emptyset B + 15 A)$ . La dégradation de la situation des travailleurs de B peut être exprimée par le diagramme suivant :



Conclusion : hormis le cas où B est le seul bien de consommation des ouvriers de B, leur situation a empiré en dépit de la stabilité (indépendance) de leur salaire monétaire et quel que soit le taux des élasticités de leur demande. (Si B est leur seul bien de consom-

tion, cela signifie qu'ils touchent un salaire en nature, et c'est alors une simple tautologie que de dire qu'un salaire en nature prédéterminé est indépendant de toute variable économique du système, que ce soit les prix ou les salaires des autres.)

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 marxistes. Car, les salaires étant exprimés en termes absolus (heures de travail), aussi bien *après* qu'*avant* la transformation, la relativité du pouvoir d'achat de l'ouvrier y est occultée. C'est pourquoi, dans certains passages de mon ouvrage, j'ai dû la montrer en dehors de ces schémas. Il s'agit là d'une autre insuffisance des schémas de Marx. Elle découle directement de l'invariance du taux de plus-value à travers la transformation, invariance impossible, comme le démontre la critique des schémas. Cette invariance dessert ma thèse parce qu'elle crée un salaire ultra-réel, exprimé en heures de travail, et fait que le revenu réel de l'ouvrier d'une branche est indépendant des variations du salaire monétaire dans les autres branches. Cette insuffisance fait que les schémas contredisent sur ce point ma propre thèse de l'existence d'intérêts antagoniques entre les classes ouvrières des différentes nations et j'aurais dû la redresser. C'est ce que j'ai déjà fait dans la deuxième édition française.

Mais supposons que dans tel ou tel 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 des 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.

### Le cas d'un salaire monétaire ultra-nominal

Dans l'analyse qui précède, l'hypothèse de base est une monnaie métallique ou convertible, telle qu'elle a existé généralement dans le monde capitaliste jusqu'à nos jours. Mais que se passera-t-il dans un système de monnaies inconvertibles comme celui qui est en passe de s'installer depuis la déconnexion du marché libre de l'or à Londres en mars 1968 et surtout depuis l'embargo sur l'or décrété par les Etats-Unis en août 1971 ?

Dans un tel système, tous les prix monétaires, y compris celui de la force de travail, deviennent des prix absolument nominaux, sans aucune liaison avec une quelconque marchandise du système. Il s'ensuit que la monnaie, devenant une simple dénomination, fournit elle-même une échelle de réduction et engendre par conséquent des prix absolus pour toutes les marchandises. Dans ce cas, nous avons déjà, avec les prix, deux inconnues dans le modèle ci-dessus,  $p_a$  et  $p_b$ , ce qui signifie que  $r$  devient disponible pour être utilisé comme variable indépendante. Il doit l'être, car sans cela notre système deviendrait indéterminé. Cela implique que, dans une situation de monnaie absolument inconvertible et de prix et salaires nominaux, les capitalistes peuvent, sur un salaire monétaire donné quelconque, ajouter n'importe quel taux de profit et le répercuter sur les prix. Néanmoins, cela n'est possible que jusqu'à une certaine limite. Cette limite correspond au point où les salaires nominaux (ici 5 et 7,5) deviennent infiniment petits par rapport aux prix des marchandises ( $p_a$ ,  $p_b$ ).

Dans l'exemple numérique ci-dessus, cette limite est située entre 19,2 % et 19,3 %. A 19,2 %,  $p_a = 57,637$  et  $p_b = 92,658$ . A ce moment-là, avec une masse salariale de 12,5 les ouvriers ne reçoivent plus qu'une petite fraction de l'unité de l'une ou de l'autre marchandise. A 19,3 %,  $p_a$  devient négatif, ce qui montre qu'il s'agit là d'un taux de profit impossible, c'est-à-dire dépassant le point où tout le revenu afflue aux capitalistes.

Ce qui précède fournit, à mon sens, la clé de l'explication de la situation actuelle d'inconvertibilité généralisée, sans précédent dans l'histoire du capitalisme. C'est une situation qui se caractérise par une inflation de type nouveau, qu'on pourrait appeler d'équilibre, parce qu'elle est indépendante du cycle de la conjoncture et parce que, jusqu'à un certain degré, elle possède même une force équilibrante du système. Dans cette situation, les entrepreneurs peuvent tranquillement comptabiliser, jour après jour, les augmentations des salaires et y ajouter, tout aussi automatiquement et d'une manière en quelque sorte institutionnelle, leur marge bénéficiaire préétablie, comme s'il ne s'agissait pas de distribution du revenu et en dépit

de toutes les théories pures des économistes. Il s'agit cependant là d'un sujet que je ne peux développer davantage dans le cadre de cet exposé.

### Le développement et les classes sociales

« A vrai dire, on pourrait difficilement soutenir que le but des politiques économiques des pays avancés soit toujours d'accorder le maximum d'augmentation salariale possible par rapport aux autres pays<sup>34</sup>. »

Je ne suis pas certain que cette proposition de Somaini concerne en quoi que ce soit ma propre position. Dans la mesure où elle la concerne, je m'empresse de reformuler ce qui est déjà dit dans maints développements de mon ouvrage.

Quand on recherche les « buts » des « pays avancés », il faut d'abord distinguer les capitalistes en tant que personnes physiques ou morales prises séparément des capitalistes en tant que classes et Etats.

Pris individuellement, les capitalistes ne s'intéressent tout simplement pas aux termes de l'échange, sauf dans la mesure où il s'agit d'une diminution du prix des subsistances pouvant conduire à une diminution ou à un blocage des salaires. Mais augmenter les salaires pour obtenir une amélioration des termes de l'échange pour, ensuite, regagner une partie seulement de cette augmentation ou modérer une augmentation future des salaires, ce serait non pas une aberration, mais une simple histoire de fous, dont aucun capitaliste, si peu développé intellectuellement qu'il puisse être, n'est capable.

Quant au développement économique de leur pays qui pourrait résulter d'une augmentation des salaires, les capitalistes non seulement n'ont rien à gagner, mais ont tout à perdre dans l'aventure. J'invite Somaini à penser un instant les phénomènes de développement et de sous-développement en termes humains, c'est-à-dire à se poser la question : qui, dans un pays développé, est développé et qui, dans un pays sous-développé, est sous-développé ? Qui a une espérance de vie de 65 ans à la naissance au lieu de 35, qui est alphabétisé à 100 % au lieu de 15 ou de 10 %, qui dispose d'un médecin pour 700 habitants au lieu d'un pour trente mille, qui mange de la viande de boucherie tous les jours au lieu d'une fois par an ou pas du tout, qui peut mettre son enfant dans une crèche ou dans une école maternelle au lieu de le laisser courir pieds nus dans la crasse ? etc. Alors il verra une chose qui lui a peut-être

---

34. Cf. *supra*, p. 45.

échappé jusqu'à présent : la seule partie prenante dans l'affaire du développement économique et social c'est la classe ouvrière. C'est elle et uniquement elle qui se développe ou qui reste sous-développée ; la bourgeoisie est développée, où qu'elle se trouve.

Transportez-vous dans une capitale inconnue d'un pays inconnu. Si vous n'allez pas visiter sa banlieue ouvrière vous ne pourrez pas dire si vous êtes en pays développé ou sous-développé. Ou plutôt si ! vous pourrez peut-être le dire, même en restant dans la zone bourgeoise. Car, si c'est un pays sous-développé, cette zone est beaucoup plus cossue et parfois beaucoup plus propre, ses grandes promenades beaucoup plus agréables, ses quartiers résidentiels beaucoup plus beaux que tous les endroits analogues que nous connaissons dans nos pays développés. Car ils ne sont pas seulement fréquentés par les quelques-uns, ils sont aussi débarrassés des « autres », et cette situation sociale a, qu'on le veuille ou non, une grande importance pour ce qu'on appelle aujourd'hui la « qualité » de la vie. S'il existe encore de nos jours des coins dans le monde où il fait bon vivre, c'est en milieu bourgeois dans les pays sous-développés, et s'il existe encore sur notre planète des êtres heureux et désaliénés, ce ne peuvent être que les riches dans les pays pauvres. Et vous voulez qu'ils augmentent les salaires afin de se développer ? Non ! Les augmentations des salaires sont arrachées aux capitalistes et les capitalistes se « développent » malgré eux et à leur corps défendant.

Les capitalistes sont trois fois perdants dans l'affaire du développement. D'abord, dans le court terme, par l'impossibilité de répercuter immédiatement sur les prix les augmentations des salaires et par la diminution consécutive de leur taux de profit particulier en dessous de la moyenne générale, en attendant que la hausse des salaires se généralise dans les autres pays fabriquant les mêmes articles et que la péréquation des profits agisse à l'échelle mondiale ; ensuite par la baisse de ce taux mondial lui-même ; enfin par la dégradation de leur bien-être différentiel — le seul qui compte selon Marx — dans l'égalitarisme inéluctable des pays avancés.

Quant à la position des classes capitalistes dans leur ensemble, disons des *pays* capitalistes, face au problème des termes de l'échange, je l'ai déjà abordée dans mon ouvrage. En gros, cette position est la suivante.

La constante séculaire du capitalisme étant le sous-emploi et la déflation, son impératif est, en règle générale, de vendre le plus possible et par conséquent de « undersell » ses concurrents et non pas de vendre le plus cher possible. Ce besoin de débouchés est tel que très souvent il accepte de vendre non seulement pour peu, mais pour rien du tout, pour des créances douteuses ou carrément irrécouvrables, pour des dollars inconvertibles aujourd'hui, pour des

marks-clearing (les pays balkaniques), avant la dernière guerre. Ce n'est que dans des périodes très exceptionnelles, comme celle que nous vivons, où pour la première fois de son histoire le capitalisme a traversé un quart de siècle sans crise et dans un plein ou quasi-plein-emploi, qu'on se souvient des termes de l'échange et qu'on en parle, ces termes de l'échange découverts par les classiques, dans un contexte de plein-emploi aussi, sinon dans celui de la réalité du moins dans celui de leurs hypothèses.

### L'Angleterre et le Japon

Somaini invoque comme exemple du rôle favorable au développement joué par les bas salaires les cas anglais et japonais.

Cet argument avait déjà été formulé par d'autres contradicteurs et avait été discuté dans mon ouvrage et dans plusieurs articles. Dans ces écrits j'avais fait remarquer :

a) Dans le cas anglais, d'une part, un autre revenu fixe, ayant aussi le statut de la variable indépendante, à savoir une rente foncière très élevée, empêchait la plus-value extraite des ouvriers anglais de se déverser à l'extérieur ; d'autre part, le niveau de vie du citoyen anglais moyen était relativement élevé, malgré les bas revenus des ouvriers, qui ne constituaient, au XVIII<sup>e</sup> et au début du XIX<sup>e</sup> siècle, qu'une minorité. Par conséquent, malgré les bas salaires, le marché était assez large pour l'époque et pour l'industrie donnée de l'époque (textile).

b) Dans le cas japonais, malgré une croyance assez répandue, une augmentation substantielle des salaires a précédé le développement et ne peut donc être son effet<sup>35</sup>.

Mes arguments ont pu ne pas être convaincants, mais j'estime qu'on ne peut me critiquer sans faire la moindre référence à ces arguments. C'est pourquoi je renonce à continuer la discussion sur ce sujet.

---

35. En 1952-1954, le Japon, bien qu'industrialisé, était un pays indiscutablement sous-développé, avec un revenu national annuel de 190 dollars par habitant, mais, surtout (en 1954), avec 45 % de sa population active occupée dans l'agriculture, une des plus arriérées du monde, et 22 % seulement dans le secondaire. Des augmentations considérables des salaires ont commencé en 1958-1959, et en 1962 les salaires moyens mensuels des ouvriers industriels, y compris les primes, variaient entre 30 000 et 45 000 yens, soit entre 52 000 et 80 000 liras italiennes, plus des avantages accessoires particulièrement substantiels, donc pas loin du niveau de l'Europe occidentale de l'époque, alors que le développement des forces productives en était encore fort éloigné.

## II. La théorie de la branche-frontière

Reconnaissant que les élasticités de la demande ne peuvent à elles seules déterminer les termes de l'échange, attendu qu'il n'existe pas un taux d'échange unique qui équilibre la balance des paiements, Somaini construit un modèle à deux pays et trois articles dans lequel les prix et la différence des salaires sont *apparemment* déterminés par les conditions de la production et sans interférence de la demande.

Je me propose de démontrer que son modèle contient déjà dans ses données le présupposé d'une détermination du taux d'échange par les élasticités de la demande.



### La structure du modèle

Pourquoi considérons-nous d'emblée le modèle de Somaini comme techniquement déterminé, alors qu'il y a de prime abord cinq inconnues pour quatre équations et que son auteur se voit obligé d'avoir recours à un salaire de subsistance dans un des deux pays afin, justement, d'éliminer une inconnue et obtenir ainsi la détermination ?

Parce que Somaini complique inutilement les choses et parfois à son désavantage. Il passe par le détour d'un salaire de subsistance dans un des deux pays pour nous dire finalement que ce que son modèle vise à déterminer ce ne sont pas les salaires en termes absolus ( $W_a$ ,  $W_b$ ), mais leur écart. S'il en est ainsi, l'hypothèse du salaire de subsistance est inutile. Son but étant de réfuter la thèse de l'échange inégal et de démontrer que c'est le développement qui conditionne *l'écart* des salaires et non l'inverse, il suffit de prendre d'emblée comme inconnue le rapport  $W_a/W_b$  (comme il l'a fait pour les prix) et son modèle deviendra déterminé (quatre inconnues :  $W_a/W_b$ ,  $p_a/p_b$ ,  $p_a/p_c$ ,  $r$ , pour quatre équations).

La forme  $W_a/W_b$  de cette variable *dépendante* serait alors la plus adéquate pour la cause même de Somaini, puisque ce qu'il se propose de démontrer est non seulement que l'écart des salaires est lié à une certaine différence de la productivité entre les deux pays, mais qu'il existe du même coup une base objective à la solidarité internationale des travailleurs. Alors la solidarité est immédiatement visible dans cette forme, puisque  $W_a/W_b$  est invariable pour

toute valeur de  $Wa$  et de  $Wb$ , c'est-à-dire que les variations de  $Wa$  et de  $Wb$  ne peuvent être que *strictement proportionnelles* l'une à l'autre, ce qui constitue la plus parfaite solidarité dont on puisse rêver.

« [...] à la longue, conclut Somaini, les salaires des travailleurs des pays avancés ne pourront augmenter que dans la mesure où les salaires des pays sous-développés les suivront <sup>36</sup> », et à la note 47 il ajoute : « Et une augmentation salariale autonome dans les pays avancés finirait par créer des conditions favorables à des augmentations semblables, même dans les pays sous-développés. »

« A la longue », pour Somaini, est sans doute quelque chose qui dépasse le siècle, puisque c'est la tendance exactement contraire qui a été constatée dans la réalité depuis déjà un bon siècle.

Mais là n'est pas la question. La théorie de Somaini n'est pas seulement suspecte parce que démentie par la réalité historique ; elle est incohérente et contradictoire en soi. Car ce que Somaini déduit de son modèle ne s'y produit, comme nous allons le voir tout de suite, que *sous la condition préalable* que le jeu des élasticités de l'offre et de la demande ait *prédéterminé* l'existence d'une industrie commune aux deux pays, c'est-à-dire que ce jeu est tel que pour ne permettre à aucun des deux pays de se spécialiser exclusivement dans A ou dans B en abandonnant C à son partenaire.

Nous savons cependant que le jeu de l'offre et de la demande ne peut permettre ou interdire quelque chose qu'en corrélation avec certains prix. Une offre et une demande se rencontrant *avant* les prix est une chose inintelligible. Il s'ensuit que l'existence et le choix de l'industrie commune elle-même peuvent tout au plus être déterminés simultanément avec les prix, mais jamais *avant* les prix. Par conséquent, ériger *ex hypothesis* la marchandise C en industrie commune rend les quatre équations sraffaïennes que Somaini emploie superfétatoires, étant donné que, de par leur nature, ces équations déterminent les prix par les conditions de la production et sans aucune prise en compte des élasticités de la demande.

### Les antécédents néo-classiques de la théorie de l'industrie-frontière

Ce qui précède constitue probablement un raisonnement un peu trop abstrait. Pour l'explicitier et pour montrer cette prédétermination occulte à partir de la demande, je propose de reprendre l'exemple de Graham, dont le modèle de Somaini n'est qu'une adap-

36. Cf. *supra*, p. 45.

tation dans les conditions d'hétérogénéité des coûts et de péréquation de l'un des éléments de ces coûts, notamment du profit.

Sur la base de l'hypothèse ricardienne de l'immobilité des facteurs, Graham donne l'exemple suivant :

Avec une unité de force productive,  
 le pays A peut produire 10  $x$  ou 20  $y$  ou 100  $z$   
 le pays B » » 10  $x$  ou 15  $y$  ou 90  $z$

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  $y$ . Pour  $10x = 18y$ ,  $z$  devient indifférent et chaque pays en produira pour ses propres besoins. Et  $z$  devient ainsi une industrie commune.

Jusque-là, il n'y a rien d'anormal. Dans la ligne orthodoxe classique et néo-classique, c'est la demande qui détermine le taux  $x/y$ , et c'est ce taux qui décide si  $z$  deviendra ou non industrie commune.

Mais Somaini inverse le raisonnement. Il commence avec  $z$ -industrie commune, comme une donnée dont il n'explique pas la raison d'être. Dès lors, il n'y a qu'un seul taux  $x/y$  compatible avec cette condition. Sur la base des données numériques de Graham, ce taux est  $10x = 18y$ . Car pour  $10x > 18y$ ,

A préfère exporter  $z$  au lieu de  $y$  et élimine  $z$  en B ;

pour  $10x < 18y$ ,

B préfère exporter  $z$  au lieu de  $x$  et élimine  $z$  en A.

Ce taux d'échange procure visiblement au pays A un revenu national supérieur à celui du pays B, puisqu'en consacrant trois unités productives, deux en  $y$  et une en  $z$ , c'est-à-dire en produisant  $40y + 100z$  et en échangeant  $19y$  contre  $10 \frac{5}{8}x$ ,

	$x$	$y$	$z$
ce pays pourra disposer de .....	10 5/8	+ 21	+ 100
alors que le pays B, avec le même effort,			
ne pourra disposer que de .....	9 3/8	+ 19	+ 90
	20	+ 40	+ 190

ce qui, dans cet exemple, est tout à fait normal étant donné que le pays A (développé) a une productivité égale ou supérieure dans toutes les branches à celle du pays B (sous-développé).

Si ce que Graham appelle « unité de force productive » doit être décomposé en salaires et en profits et si nous supposons l'égalité

du taux de ce dernier, il est évident que la différence ci-dessus du revenu national ne peut que se répercuter sur les salaires qui seront donc plus élevés en A qu'en B. Par conséquent, ce serait la supériorité de productivité en A qui a déterminé la supériorité de ses salaires.

En raisonnant de la sorte, on oublie tout simplement que ce qui fait que  $z$  devient industrie commune c'est un certain rapport de dimensions des deux pays et une certaine proportion de la consommation des trois articles, donc, finalement, certaines courbes de l'offre et de la demande. Si B était un petit pays par rapport à A, ou si  $x$  était un article de grande consommation par rapport aux deux autres, B aurait pu se spécialiser en  $x$  exclusivement et obtenir  $y$  et  $z$  par l'échange.

### Les avantages comparatifs des pays agricoles et miniers

Il est possible que, dans l'exemple ci-dessus, cela n'eût pas changé grand-chose, parce que, même en  $x$ , B n'a pas de supériorité absolue sur A<sup>37</sup>.

Mais que se passerait-il si A n'était pas plus productif dans toutes les branches ? Somaini admet que c'est là justement le cas dans le monde réel : « Dans certains secteurs productifs, les pays sous-développés jouissent d'un avantage énorme par rapport aux pays avancés<sup>38</sup>. »

J'ai déjà eu l'occasion de le souligner, l'avantage géoclimatique du pays agricole et minier est, dans les produits qu'il exporte, considérablement supérieur (quelquefois exclusif) au désavantage technologique dans le produit qu'il importe. Il en coûterait certes beaucoup à l'Algérie ou au Cameroun de fabriquer leurs propres transistors ou leurs propres réfrigérateurs, mais pas autant qu'il en coûterait à la France de cultiver le café ou les palmiers dans des serres, de sonder toute l'étendue de son territoire pour extraire la dernière goutte de pétrole ou de faire l'élevage des éléphants dans le bois de Boulogne pour récolter son ivoire.

Alors, pour mieux refléter la réalité, nous devrions modifier quelque peu l'exemple de Graham et dire :

37. Dans certains cas cela aurait changé beaucoup. Si la consommation de  $x$  est très grande et si B est un très petit pays, sa production de  $x$  ne suffira pas à couvrir les besoins de l'ensemble. Dans ce cas, A continuera après l'ouverture du commerce à produire les trois articles tout en échangeant une partie de  $y$  et de  $z$  contre une partie de  $x$ . Alors les taux d'échange seront ceux du pays A, soit  $10x = 20y = 100z$ , et les deux pays obtiendront le même revenu national par unité de facteur, malgré la productivité supérieure de A.

38. Cf. *supra*, chap. 1, note 15.

Avec une unité de force productive,

	j		k		l		m		n
A, pays industriel, peut produire	20	ou	10	ou	20	ou	10	ou	20
B, pays agricole et minier, peut produire . . . . .	15	»	120	»	15	»	120	»	18

A possède un avantage modeste (33 1/3 %) et se spécialise en *j* et *l*.

B possède un avantage écrasant (1 200 %) et se spécialise en *k* et *m*. Dès lors, on peut distinguer trois cas :

*Premier cas.* Si *n* n'existait pas, les taux d'échange  $j/k$  et  $l/m$  varieraient, selon les élasticités des demandes réciproques, entre 1/2 (taux d'échange en A) et 8 (taux d'échange en B). Si nous admettions qu'il n'y a aucune raison pour que les élasticités de la demande favorisent systématiquement un pays plus que l'autre, ou, ce qui revient au même, que, dans le grand nombre de productions et dans le long terme, les demandes favorables et défavorables se compensent mutuellement, nous devrions prendre la moyenne géométrique entre 1/2 et 8, soit  $\sqrt{1/2 \times 8} = 2$ . Nous aurions :  $j = l = 2k = 2m$ . Sur la base de ces termes de l'échange, le pays B peut avoir, pour le même effort productif, donc pour la même population active, un revenu national trois fois supérieur à celui de A.

En effet, si nous supposons, pour simplifier, que chacun de ces deux pays possède deux unités de force productive et en consacre une à chacune de ses spécialisations, si nous supposons en outre que le rapport des consommations est  $1j/6k/1l/6m$ , après spécialisation, les deux pays produiront :

	j		k		l		m
A	20	—	20	—			
B	—	120	—	120			

Après échange, selon les proportions des consommations et les taux d'échange ci-dessus (30 *k* contre 15 *j* et 30 *m* contre 15 *l*), ils consommeront :

	j		k		l		m
A	5	30	5	30			
B	15	90	15	90			
	20	120	20	120			

soit dans un rapport de 3 à 1 en faveur du pays B. Ce rapport de rémunération de l'unité de facteur est exactement celui qui est donné par le rapport des productivités. En effet, pour la moitié des productions possibles ( $j$  et  $l$ ), le pays B est de  $1/4$  moins productif que le pays A ; pour l'autre moitié ( $k$  et  $m$ ), il est 12 fois plus productif. Sa supériorité globale est donc la moyenne géométrique de  $3/4$  et 12, soit :  $\sqrt{3/4 \times 12} = 3$ .

*Deuxième cas.* Si  $n$  existe, mais si le pays B est plus petit que le pays A, dans le rapport de 2 à 3, alors, après spécialisation :

	$j$	$k$	$l$	$m$	$n$
Avec 3 unités productives, A produira	20	—	20	—	20
» 2 » » B »	—	120	—	120	

Dans l'hypothèse des mêmes conditions médianes que ci-dessus, le taux d'échange entre  $k$  ou  $m$  contre  $j$ ,  $l$  ou  $n$  sera encore plus favorable pour B que dans le premier cas<sup>39</sup>. En effet, à côté de la fourchette  $1/2...8$ , du premier cas, une deuxième fourchette de coûts comparatifs entre en jeu, celle qui concerne  $n$ , soit  $1/2...120/18$ , et dont la moyenne géométrique est moins que 2, environ  $1\ 9/11$ . Le taux d'échange effectif oscillera donc entre 2 et  $1\ 9/11$ , ce qui assurera à B un revenu par unité de facteur légèrement supérieur à 3 fois celui de A. Mais même si nous retenons le taux le plus défavorable pour B, c'est-à-dire  $j = 2\ k = l = 2\ m = n$ , nous aurons (après échange de  $40\ k + 40\ m$  contre  $13\ 1/3\ j + 13\ 1/3\ l + 13\ 1/3\ n$ ) les revenus nationaux suivants :

	$j$	$k$	$l$	$m$	$n$
A	6 2/3	40	6 2/3	40	6 2/3
B	13 1/3	80	13 1/3	80	13 1/3
	20	120	20	120	20

Le revenu national en termes absolus de B est le double de celui de A, mais, comme la population active de B est égale à  $2/3$  de celle de A, le revenu national par unité de facteur en B est  $2 \times 3/2 = 3$  fois celui de A, comme dans le premier cas.

*Troisième cas : les surprises de l'industrie commune.* Nous avons vu que, si nous neutralisons la demande, dans les deux cas ci-dessus, avec ou sans  $n$ , le pays B (agricole et minier) aura, dans les conditions

39. Le taux d'échange est unique parce que  $k$ ,  $m$  d'une part,  $j$ ,  $l$ ,  $n$ , d'autre part, sont nécessairement à parité à cause des rapports des coûts internes dans leurs pays respectifs.

de production supposées, un revenu factoriel au moins trois fois supérieur à celui de A (industriel). Mais Somaini en a décidé autrement :

1) le cinquième, ou le septième, ou le quatre-vingt-dix-neuvième article  $n$  — on choisit un nombre impair afin que son partage en commun par les deux pays apparaisse à première vue comme naturel — existe bel et bien ;

2) il constitue une production commune dans les deux pays ;

3) c'est *toujours* le pays qui a le plus grand avantage dans ses spécialisations par rapport à celui et à celles de l'autre qui a le désavantage dans l'article commun. Ce pays est défini *par cela même* sous-développé ;

4) la combinaison des dimensions des deux pays avec la structure de leurs consommations est telle que ce pays « sous-développé » ne puisse pas se débarrasser de cet article malencontreux qui lui détruit tout son avantage.

Et, tout naturellement, la situation est renversée : chacun des deux pays disposant de trois unités productives, après spécialisation,

	$j$	$k$	$l$	$m$	$n$
A produit	20	—	20	—	20
B »	—	120	—	120	18
	20	120	20	120	38

Comme  $j/l$ ,  $j/n$ ,  $l/n$  sont donnés par les rapports des coûts en A, et  $k/m$ ,  $k/n$ ,  $m/n$  par les rapports des coûts en B, tous les prix relatifs sont donnés et ils sont nécessairement

$$j = l = n = 6 \frac{2}{3} m = 6 \frac{2}{3} k.$$

Alors, en échangeant selon ces prix et selon l'hypothèse précédente de consommations proportionnelles,

$$63 \frac{3}{19} k + 63 \frac{3}{19} m \text{ contre } 9 \frac{9}{19} j + 9 \frac{9}{19} l,$$

les deux pays auront les revenus nationaux suivants :

	$j$	$k$	$l$	$m$	$n$
A	10 10/19	63 3/19	10 10/19	63 3/19	20
B	9 9/19	56 16/19	9 9/19	56 16/19	18
	20	120	20	120	38

Et le miracle s'est accompli ! Tandis que, dans les dispositions précédentes, le pays B était trois fois plus riche que le pays A, parce que trois fois plus productif *généralement*, il est devenu maintenant

10 % plus pauvre que le pays A par la faute de l'industrie commune dans laquelle il se trouve être exactement 10 % moins productif.

Il y aurait donc cent, deux cents ou mille branches, et le pays B aurait un avantage écrasant dans la moitié de ces branches, contre un avantage minime du pays A dans l'autre moitié plus une ; ce serait, selon ce raisonnement, la différence de la productivité de cette dernière branche maudite qui déterminerait les rémunérations des facteurs dans les deux pays — la différence inverse, beaucoup plus grande dans les autres branches, ne comptant pour rien — et qui ferait par conséquent que le pays B aurait un revenu national moindre que le pays A.

Mais qu'est-ce donc qui détermine l'existence de cette branche-frontière aux effets aussi fracassants ? Comment se fait-il que les pays industrialisés n'en sont jamais affligés ?

Somaini ne donne aucun exemple concret d'une telle industrie. Et pour cause. Car, dans tous les cas concrets d'industrie-frontière commune que nous connaissons — rappelons que l'industrie-frontière commune est celle dont les produits sont exportables mais ne sont pas exportés aux prix d'équilibre —, ce sont les pays industrialisés qui ont le désavantage de la productivité. Les plus importants de ces cas sont le pétrole, le sucre et l'or. (Ce dernier, si l'on ne compte pas l'Afrique du Sud pour un pays industrialisé, ou si l'on retient le fait qu'elle est de toute façon beaucoup moins industrialisée que les Etats-Unis ou le Canada.) Quant à certaines autres industries qui pourraient être considérées comme industries-frontières communes, notamment des branches manufacturières légères, textile, bonneterie, confection, chaussures, etc., dans lesquelles il n'y a pas d'avantage de productivité pour les pays du tiers monde, il n'y a pas de désavantage marqué non plus, et elles ne sont communes que grâce à la protection douanière des pays développés. Sans cela, il y a longtemps que leurs produits auraient inondé les marchés de ces derniers. Ou bien Somaini croit-il que la différence de productivité dans le textile en Inde par rapport au textile des Etats-Unis est telle qu'elle peut justifier une différence de salaires de 1 à 40 ?

### Les vertus de la monoculture

D'ailleurs, selon le raisonnement même de Somaini, ce sont les pays qui ont les spécialisations les plus variées, donc les pays industriels, qui risquent théoriquement l'« accident » de l'industrie-frontière désavantageuse. Parmi ces pays, ce sont même les plus grands, ceux dont le potentiel économique dépasse la capacité d'ab-

sorption de l'une ou des quelques branches dans lesquelles leur avantage est le plus grand, qui, étant obligés de se diversifier, descendent dangereusement l'échelle des avantages comparatifs et risquent de tomber dans le gouffre d'une industrie-frontière désavantageuse. Voici la proposition de Somaini qui résume ce raisonnement : « Chaque pays aura tendance à se spécialiser avant tout dans les industries où il jouit d'un plus grand avantage ; si la demande en produits particulièrement avantagés absorbe une part suffisante de la force de travail du pays le plus évolué, le niveau salarial sera plutôt élevé. Si en revanche le pays doit également se consacrer à la production de marchandises moins avantagées, il devra se contenter de niveaux de salaires de plus en plus bas <sup>40</sup>. »

C'est sur ce même raisonnement que les ricardiens et les néo-classiques se sont basés pour conclure que la monoculture est la situation idéale qu'un pays pourrait atteindre et que plus petit est le pays, plus grande est sa part dans les gains de la division internationale du travail. Dans l'exemple célèbre de Ricardo, après spécialisation du Portugal dans le vin et de l'Angleterre dans le drap, le vin vaut entre 8/9 et 12/10 du drap, suivant les élasticités réciproques de la demande. Mais, si le Portugal est un petit pays et toute sa production ne suffit pas pour la consommation de l'ensemble, alors l'Angleterre sera obligée de produire elle-même une partie, si minime soit-elle, de son vin. Dès cet instant, le taux d'échange est nécessairement déterminé par le rapport des coûts en Angleterre (puisqu'avec l'ouverture du commerce toutes les marchandises doivent avoir le même prix partout), et le Portugal vend son vin à la limite supérieure, 12/10 du drap, retirant ainsi la totalité du gain d'optimisation de l'ensemble et laissant l'Angleterre dans le *statu quo ante*.

Cependant, les classiques avaient l'excuse d'avoir élaboré leur théorie à une époque où les choses se passaient *effectivement* de cette manière dans le monde réel, c'est-à-dire à une époque où les petits pays agricoles et miniers, mono- ou oligo-exportateurs, voyaient leurs termes de l'échange s'améliorer continuellement. Aujourd'hui, on n'a pas cette excuse. Et, si cohérente, si solide que la théorie ait pu paraître, on a bien été obligé par les faits de la mettre en question et de rechercher sa faille. Somaini la réhabilite inconditionnellement. Le fait de mettre l'accent sur l'industrie-frontière — « ce qui sera décisif, c'est la détermination de l'industrie de frontière <sup>41</sup> » —, que les classiques et néo-classiques n'ignoraient pas (cf. l'exemple ci-dessus de Graham), ne change pas, comme nous

40. Cf. *supra*, p. 25.

41. *Ibid.*

allons le voir, un iota à l'essentiel de cette théorie et à ses hypothèses fondamentales.

### Les méfaits de la diversification

Pour simplifier notre exemple ci-dessus, nous y avons supposé le même écart de productivité par couple de branches ( $j$ ,  $k$  et  $l$ ,  $m$ ). Mais nous pouvons imaginer n'importe quel dégradé dans l'avantage comparatif. Par exemple :

avec une unité productive,

	$h$	$i$	$j$	$k$	$l$	$m$	$n$
A peut produire	20	ou 20	ou 20	ou 20	ou 20	ou 20	ou 22
B » »	200	» 16	» 160	» 17	» 120	» 18	» 20

Le pays B commence à se spécialiser en  $h$ , dans lequel il possède le maximum de l'avantage. S'il est assez petit, non seulement pour qu'il ne soit pas obligé de faire autre chose, mais pour que A soit obligé de produire aussi un peu de  $h$  pour compléter sa propre consommation, alors c'est  $h$  qui est l'industrie commune et B échange 1  $h$  contre 1  $i$  ou 1  $j$  ou 1  $k$  ou 1  $l$  ou 1  $m$  ou 1,1  $n$ . Il s'approprie ainsi tout l'avantage et le pays A ne gagne rien (ni ne perd rien). B en sort 10 fois plus riche que A par unité de facteur.

Si B est un peu plus grand et la consommation totale de  $h$  dans l'ensemble ne peut absorber la totalité de son potentiel productif, il ajoute  $j$  dans ses spécialisations et son avantage se dégrade. Car, même si A doit produire une partie de son  $j$ , les taux d'échange seront  $1,25 h = 1 i = 1 j = 1 k = 1 l = 1 m = 1,1 n$ . C'est  $j$  qui est maintenant l'industrie commune. Et ainsi de suite. A chaque adjonction d'une spécialisation additionnelle, son avantage énorme du départ s'effritera un peu. Néanmoins, il demeurera considérable jusque et y compris  $l$ . Mais, si par malheur il tombe dans  $n$ , c'est la chute à la verticale, parce que, dès que B se met à produire le premier kilo ou le premier yard de  $n$  (le reste étant produit par A), les seuls taux d'échange possibles seront :  $1 h = 1/11 i = 8/10 j = 1/11 k = 3/4 l = 1/11 m = 1/10 n$ . Et d'un seul coup le pays B, au lieu d'être plusieurs fois plus riche, devient environ 10 % plus pauvre, c'est-à-dire autant que son désavantage en  $n$ <sup>42</sup>.

42. En effet, dans ce cas la distribution de la production sera la suivante :

$$\begin{array}{l} \text{A produit} - i - k - m - n \\ \text{B} \quad \text{»} \quad h - j - l - n \end{array}$$

Comme  $n/m$ ,  $n/k$ ,  $n/i$ , soit obligatoirement déterminés par les rapports des coûts en A, et  $n/l$ ,  $n/j$ ,  $n/h$ , par les rapports des coûts en B, tous les prix relatifs sont déterminés et ne peuvent être que ceux mentionnés ci-dessus.

Voilà en clair la théorie de Somaini. Il lui restait à nous dire lequel des deux pays est sous-développé et lequel développé, car rien dans son modèle à quatre équations et rien dans le schéma ci-dessus (qui n'est qu'un exemple numérique du modèle avec la simplification d'un seul facteur) ne nous le dit.

Il y a là un problème. Imaginons qu'un jour les Etats-Unis tombent dans le piège de l'industrie-frontière commune ; que, parmi les milliers et les milliers d'articles qu'ils produisent, il s'en trouve un qui est produit en même temps au Congo-Kinshasa et dans lequel, pour une raison quelconque, leur productivité est inférieure ou égale à celle du Congo. Les Américains se réveilleront le lendemain avec des salaires de 4 ou 5 cents de l'heure au lieu de 4 à 5 dollars !

Aucun danger. Le cas est exclu *par définition*. Dans le système de Somaini, sous-développé et à bas salaires est le pays qui est moins productif dans l'industrie-frontière, quelle que soit sa supériorité par ailleurs. En d'autres termes, l'aventure désagréable de l'industrie-frontière ne peut arriver qu'aux pays agricoles et miniers ; c'est pourquoi ils sont sous-développés et ont des bas salaires.

Mais voyons un peu comment cette aventure bouleversante arrive. Pour ce faire, prenons, dans les égalités ci-dessus, une seule, par exemple  $1 h = 1/11 i$ . Elle exprime une dégradation catastrophique des termes de l'échange du pays B par rapport à la situation où, B se spécialisant exclusivement en  $h$ , le taux d'échange était  $1 h = 1 i$ , soit 11 fois meilleur.

Nous disons que ce taux détériorié,  $1 h = 1/11 i$ , est le seul possible dès lors qu'on pose  $n$  comme industrie commune. Pourquoi ? Parce que, à  $1 h > 1/11 i$ , A exporte  $n$  au lieu de  $i$ , puisqu'avec le même coût que  $1/11 i$  il peut produire  $1/10 n$  et avec  $1/10 n$  il obtient chez B  $1 h$ . A  $1 h < 1/11 i$ , B exporte  $n$  au lieu de  $h$ , puisqu'avec le même coût que  $1 h$  il peut produire  $1/10 n$  et avec  $1/10 n$  il obtient chez A  $1/11 i$ . Comme nous avons posé que  $n$  ne peut être exporté de part et d'autre (définition de l'industrie commune), il résulte que  $1 h$  ne peut être ni supérieur ni inférieur à  $1/11 i$ . Donc,  $1 h = 1/11 i$ .

Et pourquoi  $n$  ne peut être exporté ni d'une part ni de l'autre ? Parce que nous avons posé que les potentiels productifs des deux pays d'une part, les proportions de leurs consommations respectives, d'autre part, sont tels qu'aucun des deux ne peut employer pleinement ses facteurs s'il abandonne l'article-frontière.

*Mais poser tout cela n'est en fin de compte qu'utiliser d'autres mots pour dire que les élasticités de l'offre et de la demande sont*

telles que  $1h = 1/11i$ , et le détour redondant par les coûts de production et les équations sraffaïennes n'est qu'un alibi à une adhésion totale à la ligne néo-classique qui détermine les rémunérations des facteurs par les prix des produits en général, les prix des produits en général par les prix des produits exportés, et les prix des produits exportés par les élasticités de la demande internationale<sup>43</sup>.

C'est la ligne qui va de Senior à Taussig et qui peut être résumée par la proposition suivante de ce dernier : « 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<sup>44</sup>. »

D'ailleurs, Somaini introduit formellement la demande en tant que déterminant de dernière instance. En parlant justement du cas où l'avantage de productivité est partagé par les deux pays, il écrit : « Même dans ce cas, la décision ne dépendra pas de l'importance absolue de l'avantage technologique dans des industries déterminées, mais du nombre des industries dans lesquelles chaque pays est favorisé, ainsi que et surtout du niveau de la demande pour leurs produits<sup>45</sup>. »

Et, dans sa note 15 dont nous avons déjà cité une partie, notamment : « Dans certains secteurs productifs, les pays sous-développés jouissent d'un avantage énorme par rapport aux pays avancés », il ajoute : « Mais le nombre de ces secteurs et le niveau de la demande pour leurs produits empêchent les pays sous-développés de tirer un quelconque bénéfice de cette supériorité [...]. »

43. En effet, poser tout cela c'est poser que  $p_n = p_n = p_n$ , d'où on peut écrire :  $\frac{pn/pi}{pn/ph} = \frac{ph}{pi}$ . Alors,  $pn/pi$  étant égal à  $10/11$  et  $pn/ph$  étant égal à  $10$ ,  $ph/pi = 1/11$ .

Comme avec le même effort le pays B produit  $10h$  pendant que A produit  $1i$ , le pays B reçoit pour le même effort  $10/11$  de ce que reçoit le pays A, exactement le rapport de sa productivité en  $n$  ( $20/22$ ). Les choses se compliquent un peu et un système d'équations simultanées, par exemple type Sraffa, devient nécessaire si l'« effort » dont nous parlons est une chose composite, par exemple, force de travail + capital, dont les proportions ne sont pas les mêmes et dont l'un est concurrent, l'autre pas. Mais la distribution du revenu sera en dernière analyse déterminée par les prix, ces derniers étant déterminés par la demande, selon la causalité néo-classique, qui est diamétralement opposée à la causalité classique et marxiste.

44. F. W. TAUSSIG, « Wages and Prices in Relation to International Trade », *The Quarterly Journal of Economics*, août 1906, p. 510.

45. Cf. *supra*, p. 24.

Il s'agit donc, ni plus ni moins, de l'idée reçue d'une demande internationale défavorable pour les produits des pays agricoles et miniers. S'il en est ainsi, il vaut mieux en parler ouvertement et directement.

### La demande

Il est navrant de constater que certains mythes sont si tenaces qu'on va les répétant inlassablement sans daigner jeter le moindre coup d'œil sur les arguments opposés formulés par son interlocuteur, ne fût-ce que pour les réfuter alors qu'on se fixe comme but de réfuter la thèse de cet interlocuteur dont les arguments en question constituent le principal pilier.

Dans mon ouvrage et dans de nombreux autres écrits j'ai dit que je ne crois pas du tout à l'existence d'une demande défavorable touchant les produits des pays agricoles et miniers et j'en ai donné mes raisons. Il se peut que ces raisons soient insuffisantes et non convaincantes, mais j'estime que si l'on veut me réfuter c'est par là qu'on doit commencer, puisque sans ce fondement ma thèse s'écroule, et tout autre discours devient redondant. J'estime aussi qu'on n'a pas le droit de parler de l'objet même du litige dans une note de bas de page et en passant comme s'il s'agissait d'une affaire entendue, sur laquelle aucune objection n'est concevable.

Il est, naturellement, impossible de reprendre ici en détail tous mes arguments en la matière. Je me bornerai à en résumer les quatre plus importants.

1) Une demande défavorable affectant les produits d'exportation d'une certaine catégorie de pays ne signifie rien, puisque les caractéristiques de la demande du consommateur concernent la nature du produit et non son origine. Mais, si l'on veut dire que la demande défavorable concerne la catégorie dite de produits primaires, on dit une chose non pertinente pour ce qui concerne le problème des termes de l'échange, puisque ce qui se détériore, selon les statistiques, ce n'est pas le taux d'échange des produits primaires mais celui des pays dits sous-développés.

Or, si la majeure partie des exportations du tiers monde est primaire, la majeure partie des exportations de produits primaires est loin d'être celle du tiers monde. Ainsi en 1970, 77 % des exportations du tiers monde étaient effectivement constituées par des produits primaires, mais 60 % des exportations mondiales de produits primaires étaient faites par les pays développés.

Les termes de l'échange de ces derniers (bois, divers minerais, produits laitiers, vins, spiritueux, etc.) non seulement ne se détériorent pas, mais ils s'améliorent. Par contre, les 23 % d'exportations du tiers monde, constitués par des produits secondaires, ont vu leurs prix se détériorer comme tout le reste.

2) Il n'est tout simplement pas vrai que la consommation mondiale de produits primaires au xx<sup>e</sup> siècle est stagnante ou régressive par rapport au xix<sup>e</sup>. Voici un tableau d'évolution de la consommation mondiale de 1913 à 1969 des produits bruts les plus représentatifs des spécialisations du tiers monde :

(En milliers de tonnes)

	1913	1969
Arachides .....	1 800	16 600
Cacao .....	232	1 422
Café .....	1 200	4 200
Huile de palme et palmistes .....	270	1 600
Phosphates .....	7 200	82 000
Sucre de canne (Chine exclue) .....	9 600	29 500
Tabac (prod. des seuls pays sous-développés) .....	570	2 860
Thé (Chine exclue) .....	290	1 050
Caoutchouc naturel .....	100	2 900
Cuivre .....	900	5 900
Pétrole (prod. des seuls pays sous-développés. En millions de tonnes) .....	8	1 150

Comme on peut le voir, le tonnage total de ces produits, pétrole excepté, s'est accru dans la période considérée de six fois et demi ; celui du pétrole de cent quarante-trois fois ! Si l'accroissement en valeur est loin d'être du même ordre, cela est *l'effet* de la détérioration des termes de l'échange et ne peut en être la cause.

3) La demande dont il s'agit est celle du consommateur final. Elle ne peut concerner que le prix au détail. Or, le prix qui intéresse le pays producteur, c'est le prix F. O. B. Entre les deux, il y a une telle cascade d'intermédiaires et, surtout, de taxes du pays consommateur, par conséquent un tel écart, que la sensibilité du second aux effets de l'action de la demande sur le premier doit être négligeable ou nulle. Lorsque les taxes des pays consommateurs sur le pétrole sont quelque chose comme trois ou quatre fois le prix touché par le pays exportateur, est-il sérieux de prétendre que c'est une demande défavorable au niveau du prix de détail qui empêche une élévation du prix F. O. B. ? Ce serait dire que la demande du

consommateur européen est patriotiquement consentante lorsque la majoration du prix afflue sous forme de taxes au Trésor public de son pays, mais qu'elle devient récalcitrante dès l'instant où cette même majoration doit aller aux poches du producteur étranger !

4) Mais la considération la plus décisive me semble être la suivante : particulièrement pour les produits du tiers monde, *la référence à la demande est absurde en soi*. Car il n'existe tout simplement pas de demande qui leur soit propre. La quasi-totalité des produits primaires exportés par le tiers monde subissent une transformation à l'intérieur des pays développés. Prenons, par exemple, le cacao qui constitue la matière première *exclusive* (sans possibilité de substitution) du chocolat, et décomposons le prix du chocolat en Italie et en Allemagne :

	<i>En pourcentages</i>	
	ALLEMAGNE	ITALIE
Fèves de cacao, prix C. A. F. ....	10	11,59
Autres ingrédients .....	3	4,53
Droits et taxes à l'importation ....	5	17,17
Coûts et marges bénéficiaires de l'importation et de la transformation	36	20,31
Marge brute de distribution ....	46	46,40
Prix au détail du chocolat .....	100	100

Abandonnons toute idée de comparaison de ce que touche le producteur de la matière avec ce que paie le consommateur pour le produit final. Les différents processus d'élaboration du chocolat ne sont pas comparables en soi avec la culture du cacao. Il n'en reste pas moins que, pour ce qui concerne les caractéristiques de la demande, il n'y a qu'un seul produit : le chocolat. La demande pour les fèves de cacao n'en est qu'un dérivé. Sous cet angle, ce cas ne diffère en rien de celui où la production du chocolat ferait l'objet d'une seule entreprise dont les « ateliers » seraient distants l'un de l'autre de plusieurs milliers de kilomètres, celui de la culture des fèves se trouvant au Ghana et celui de la fabrication du chocolat en Allemagne. Alors, si déficience de la demande il y a, on ne voit pas très bien pourquoi elle aurait pour effet que ceux qui travaillent à la culture des fèves touchent deux marks par jour et ceux qui travaillent à la transformation de ces mêmes fèves touchent — à qualification égale — vingt-cinq ou trente fois autant.

Hormis quelques fruits exotiques, il n'y a pas de produit tropical qui ne subisse une transformation plus ou moins importante à l'intérieur des pays développés. En fait, à quelques rares exceptions près, tous les produits du tiers monde sont des matières premières pour lesquelles, en tant que telles, il n'y a ni demande ni prix spécifique et autonome. Leur prix doit dépendre soit, en aval, de la demande du produit final, soit, en amont, de leur propre coût de production.

La détermination en aval est incompatible avec des courbes de prix divergentes, respectivement, pour le produit final et pour sa matière première. Les termes de l'échange cacao contre chocolat ne peuvent, de toute évidence, ni se détériorer ni s'améliorer par suite des vicissitudes d'une seule et même demande. Bons ou mauvais, le prix et la demande du produit final devraient, s'ils étaient déterminants, influencer uniformément tous les stades de la production indépendamment des frontières qui les séparent. On est, dans la réalité, très loin de compte. *Mutatis mutandis*, il n'existe guère de produits d'exportation des pays développés qui ne contiennent quelque matière provenant du tiers monde. S'ils bénéficient d'une bonne demande, on ne voit pas très bien comment l'un ou l'autre de leurs ingrédients pourraient être exclus de ce bénéfice<sup>46</sup>.

### Deux questions complémentaires

#### I. LA NEUTRALISATION DE L'ARTICLE-FRONTIÈRE

En examinant les exploits extravagants possibles de l'article-frontière, une question surgit naturellement à l'esprit : si cet article est si catastrophique et si, néanmoins, sa production est nécessaire au pays qui en est la victime, à cause de ses dimensions et de la structure de la consommation de l'ensemble, qu'est-ce qui empêche donc ce pays de le mettre hors marché, soit par des subventions à la production nationale, soit par des taxes à l'importation ou même par son contingentement pur et simple ?

---

46. Sauf s'il existe une possibilité de substitution par une matière produite dans les pays développés eux-mêmes. Cette possibilité, dont on a parfois fait grand cas, est un autre mythe. En tout cas, même s'il en existe une pour certains produits, il est incontestable que pour certains autres il n'en existe aucune, du moins sur le plan commercial. Or, les uns et les autres subissent la même détérioration des termes de l'échange.

En effet, ce serait trop facile, et d'autant plus qu'il s'agit d'un article marginal par définition et dans lequel l'écart de productivité est situé non pas au haut mais au bas de la gamme, selon la description même de Somaini. Sa « protection » coûterait infiniment moins cher que le renversement général de l'avantage comparatif qu'il provoque.

C'est exactement ce qui se passe avec les industries communes que nous avons déjà citées et qui, d'ailleurs, dans le monde réel, sont à la charge non pas des pays sous-développés, mais des pays développés, notamment les exemples du pétrole, du sucre et de l'or.

Pour des raisons matérielles, l'Occident doit produire une partie de son pétrole, pour des raisons sociales, il ne peut éliminer son sucre de betteraves, et pour des raisons peut-être stratégiques il décide de produire un peu de son or. Dans des conditions de concurrence parfaite, qui sont celles du modèle de Somaini, l'or et le sucre seraient probablement éliminés, le pétrole aurait constitué une industrie commune ayant toutes les caractéristiques du modèle.

Toutefois, le résultat ne serait pas exactement celui du modèle. Un prix unique serait, certes, établi. Mais ce prix serait celui du dernier puits, le moins productif, des Etats-Unis ou du Canada, dont la production serait nécessaire pour couvrir la consommation mondiale. La différence entre le coût élevé de ce puits et le bas coût des puits du Moyen-Orient n'irait pas nécessairement aux salaires arabes, mais aux propriétaires fonciers sous forme de rente. C'est encore une chose qui est difficilement concevable pour Somaini, puisque le facteur socio-politique de la distribution du revenu ne rentre pas dans ses vues.

Quoi qu'il en soit, les Etats-Unis et le Canada n'ont pas laissé se produire cette égalisation des prix. Ils ont « protégé » leur pétrole et l'ont par là dissocié du pétrole arabe. Dès lors, malgré l'identité du produit, tout se passe comme s'il y avait non pas *une* industrie commune, mais deux industries et deux produits différents, dont les productivités ne sont par conséquent pas comparables.

## II. LA BALANCE DES PAIEMENTS

---

Selon Somaini, le facteur socio-politique dont nous parlons ne peut être déterminant parce que, si une hausse du salaire était incompatible avec l'équilibre de la balance des paiements, une dévaluation de la monnaie annulerait *de facto* cette hausse.

C'est confondre la limite d'une variation avec les causes qui la déterminent. Toutes ces analyses des élasticités de la demande et de la balance des paiements reviennent finalement à dire qu'il existe une limite au-delà de laquelle on ne peut plus vendre l'article

renchéri par la hausse des salaires ou qu'on ne peut plus le vendre en quantités suffisantes pour payer ses importations. C'est la plus plate des banalités<sup>47</sup>. Ce qu'il importe de savoir c'est :

a) si, en deçà de cette limite, il existe des variations des salaires dues à un facteur exogène et quelle est la marge d'action que la limite laisse à ce facteur,

b) si cette limite n'est pas elle-même mobile et si elle n'est pas mue par d'autres facteurs *non autonomes* agissant en sens inverse, notamment par ceux que Somaini appelle déjà les « autres variables » de la balance des paiements, d'une part, par l'élasticité-revenu de la demande, d'autre part.

Parmi ces « autres variables » dont Somaini ne parle que dans une petite note de bas de page<sup>48</sup>, la plus importante c'est les mouvements financiers. J'ai déjà eu l'occasion de dire que Somaini, en parlant de balance de paiements, entend balance commerciale. Cette même petite note nous explique pourquoi : c'est parce que ces « autres variables » sont considérées comme autonomes, dont il n'y a par conséquent aucune raison de supposer qu'elles agissent systématiquement dans le sens du rééquilibrage. Elles peuvent donc, selon cette conception, être reléguées dans les *ceteris paribus*.

Que l'action déséquilibrante des prix elle-même et le déficit commercial peuvent en soi engendrer des flux financiers compensatoires, que les capitaux sont attirés par un certain vide et vont là où on a besoin d'eux, qu'il existe dans le système capitaliste des mécanismes de vases communicants, que la soif de vendre est telle qu'on finit souvent par donner au pays qui veut bien acheter les moyens de payer, tout cela ne peut rentrer dans une vue qui se situe entre le classicisme et le néo-classicisme.

Mais ce qui est encore plus important, c'est l'élasticité de la demande par rapport au revenu. Somaini en parle mais seulement dans un cas très particulier, celui de ses variations par suite d'une dévaluation opérée dans le pays déficitaire<sup>49</sup>.

47. L'exception même que propose Somaini pour les pays à monnaie internationale est inacceptable, sauf pour la période pendant laquelle cette monnaie est en train de remplir les réserves des Banques centrales et les canaux de circulation étrangers, et sauf un certain taux d'accroissement des transactions d'année en année. Ce point de saturation atteint, l'équilibre de la balance des paiements constitue, pour le pays créateur de cette monnaie, la même contrainte que pour tout autre.

48. Cf. *supra*, chap. I, note 13.

49. Il trouve, dans ce cas, un effet cumulatif très curieux, comme si la dévaluation de la monnaie augmentait les revenus et la demande globale, de sorte qu'en cas de plein-emploi à l'intérieur cet excès de demande ne pourrait que se porter vers les marchandises étrangères, aggravant ainsi le déficit. Pour le moins qu'on puisse dire, ce paradoxe est incompréhensible.

Or cette élasticité-là est généralement et sauf cas « pervers » l'inverse de l'élasticité par rapport aux prix. Quand les prix augmentent on achète relativement moins de l'article cher, mais quand les revenus augmentent on achète relativement plus du même article. Alors, comme les revenus augmentent *et* par la hausse des salaires *et* par l'amélioration des termes de l'échange, dont cette hausse est la cause, à la question de savoir qui va acheter la quantité de l'article cher correspondant à sa revalorisation, la réponse est simple : ce sont les pays développés eux-mêmes. L'équilibre de la balance sera atteint en exportant aux pays sous-développés relativement moins de l'article cher pour importer relativement plus de l'article bon marché.

Supposons que les pays développés fabriquent 1 000 voitures, en consomment 500 et exportent les autres 500 aux pays sous-développés contre 500 tonnes de blé, dont les pays sous-développés produisent 1 000 tonnes et en gardent 500 pour leur propre consommation. (1 voiture = 1 tonne de blé.) Une augmentation des salaires survient dans le premier groupe qui provoque le doublement du prix des voitures. Désormais, 1 voiture = 2 tonnes de blé. Après cette augmentation des salaires, le premier groupe consommera 700 voitures et en exportera 300 au second groupe en se les faisant payer 600 blé. Le second groupe garde 400 blé pour sa consommation locale.

Les deux élasticités (prix et revenus) de la demande ont fonctionné d'une manière plausible. En A, la consommation des voitures a augmenté très fort, la consommation du blé beaucoup moins. En B, la consommation des voitures a diminué très fort, la consommation du blé beaucoup moins. L'équilibre de la balance n'en est pas pour autant perturbé.

Ce modèle ne démontre rien de plus qu'une simple possibilité. Mais le modèle de Somaini non seulement ne démontre rien non plus, puisqu'il n'apporte aucune preuve d'une élasticité-prix de la demande supérieure à l'unité (condition *sine qua non* du prétendu effet déséquilibrant de la balance<sup>50</sup>), mais la possibilité qu'il exprime est moins plausible puisqu'il ne tient aucun compte de l'effet compensatoire de l'élasticité-revenu. Pour nous départager, il n'y a rien d'autre que la réalité historique elle-même.

50. Jacob Viner lui-même, le plus intransigeant des orthodoxes, est obligé de reconnaître : « Il est vrai que toutes ou presque toutes les investigations statistiques de l'élasticité de la demande par rapport aux prix [...] ont trouvé [...] une élasticité considérablement inférieure à l'unité. » Il ajoute, bien entendu, que ces calculs sont sujets à caution. Mais, si ces calculs sont les seuls ou quasi les seuls dont nous disposons, en vertu de quoi leur incertitude nous autorise-t-elle à conclure que l'élasticité-prix de la demande est au contraire supérieure à l'unité ? (Cf. J. VINER, *International Trade*, Oxford, 1953, p. 21.)

Pour ne pas remonter plus loin, on constate que, depuis 1950, les salaires réels et les prix des produits exportés par les pays industrialisés ont considérablement progressé, ceux du tiers monde ont, pendant la même période, régressé. Or, la balance globale des échanges commerciaux entre les deux groupes, loin d'avoir été déficitaire pour les pays industriels, a été excédentaire. Entre-temps, les productions des pays développés non seulement ont augmenté de prix, mais ont augmenté de volume à des taux de croissance sans précédent. Que s'est-il donc passé ? Comment l'équilibre a-t-il pu être assuré ? Qui a consommé ces flots croissants de marchandises « chères » ?

On n'a qu'à jeter un coup d'œil sur ces mêmes statistiques pour avoir la réponse à cette question. Le volume des échanges *entre* les pays développés a progressé à un rythme environ 1,7 fois plus rapide que celui des échanges entre les deux groupes. Ces flots de marchandises « chères » ont été de plus en plus échangés et consommés *entre et par* les peuples à hauts revenus, à peu près de la même façon que celle qui est grossièrement synthétisée dans l'exemple voitures-blé ci-dessus.

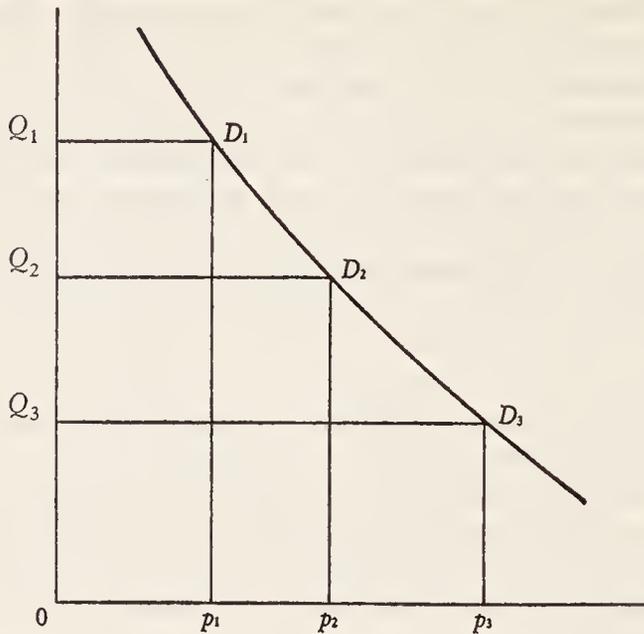
Ce qui précède ne veut pas dire, naturellement, qu'il n'existe pas de *limite* à la hausse « exogène » des salaires, et qu'un pays, ou un groupe de pays, même possédant le monopole d'une production, peuvent appliquer n'importe quels salaires et les faire payer par les consommateurs extérieurs. Une telle idée serait si ridicule qu'elle ne mériterait pas d'être discutée. De toute évidence, il existe une limite.

On pourrait, peut-être, nous objecter que reconnaître l'existence d'une telle limite est en contradiction avec notre hypothèse d'une élasticité-prix de la demande inférieure à l'unité, puisqu'une telle élasticité nous donne un accroissement à *l'infini* du produit de multiplication des quantités par les prix. Mais il nous semble tout aussi évident que, quelle que soit l'élasticité de la demande, elle ne peut être *linéaire*. Il doit exister un seuil au-delà duquel la diminution de la quantité vendue sera plus que proportionnelle aux augmentations additionnelles du prix. A partir de ce point, le produit de multiplication de la quantité par le prix commencera à décroître et, si les importations sont considérées comme invariables, la balance commerciale entrera en déficit.

En traçant la courbe de l'élasticité-prix de la demande ( $D_1$  —  $D_3$ ) selon l'hypothèse la plus plausible que nous puissions faire, nous avons le diagramme suivant :

$Q$  : quantités exportées

$p$  : prix



Il existe un point  $D_2$ , correspondant à  $p_2$ , auquel les recettes de la vente sont maximisées. Le rectangle  $OQ_2D_2p_2$  (quantité multipliée par le prix) représente le produit de la vente à  $p_2$  et est le plus grand de tous les rectangles possibles. Par conséquent,  $p_2$  est le prix optimal pour le vendeur. Tous les rectangles qui touchent la courbe de la demande à gauche ou à droite de  $D_2$  sont plus petits que  $OQ_2D_2p_2$ , soit :

$$OQ_1D_1p_1 < OQ_2D_2p_2 > OQ_3D_3p_3$$

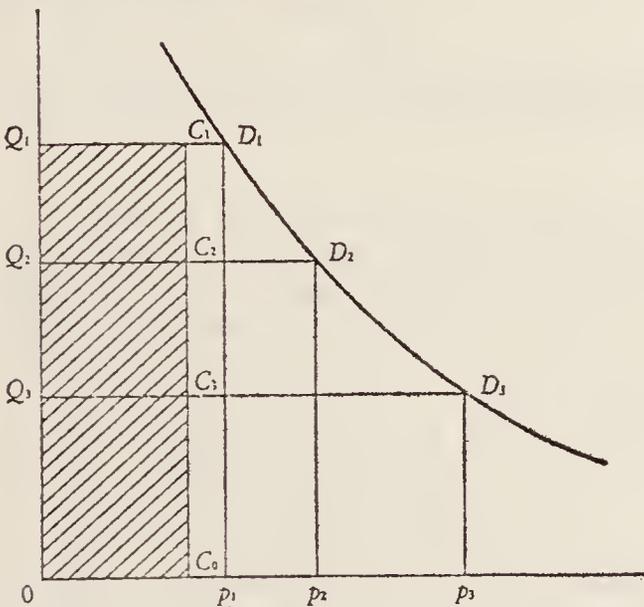
Nous pouvons donc dire que la certitude intuitive que nous avons tous quant à l'existence d'une « limite » à la hausse des salaires et des prix est compatible avec une certaine forme de la courbe de la demande. Cette limite est le moment où la pente de cette courbe passe d'une élasticité inférieure à une élasticité supérieure à l'unité.

Mais quand on songe qu'après un seul siècle de luttes syndicales on est arrivé aujourd'hui à un rapport de 1 à 30 ou à 40 entre les pays développés et les autres, nous devons admettre que cette « limite » laisse une belle marge d'action à ce facteur exogène. C'est pourquoi d'ailleurs les enquêtes statistiques, dont parle J. Viner, font généralement ressortir une élasticité inférieure à l'unité. Les enquêtes statistiques se font sur ce qui s'est passé jusqu'à aujourd'hui. Et jusqu'à aujourd'hui, malgré la hausse fulgurante des salaires dans les pays développés, tout s'est passé comme si on n'avait pas encore atteint cette limite.

Les disparités des salaires doivent être compatibles avec la balance des paiements, dit Somaini. Elles le sont. Le fait qu'elles existent prouve qu'elles le sont <sup>51</sup>.

51. Prévenons un malentendu. La maximisation dont nous parlons ci-dessus ne concerne que les recettes brutes des exportations et n'intéresse que l'équilibre de la balance. Mais les produits exportés ne tombent pas du ciel. Ils ont un coût social. Il s'ensuit que le prix qui maximise les rentrées de devises n'est pas celui qui maximise le revenu national. Le second est toujours supérieur au premier et rencontre la courbe de la demande à droite de  $D_1$ , c'est-à-dire après que l'élasticité est devenue supérieure à l'unité.

Si, pour simplifier, nous supposons des coûts proportionnels, nous pourrions les représenter, dans le diagramme, par la droite  $C_0-C_1$ , parallèle à la ligne des quantités.



Dès lors, nous ne devons plus comparer les rectangles entiers, mais leurs parties non hachurées. Ce sont elles qui représentent le revenu net provenant des exportations. Alors l'optimum se déplace de  $D_2$  à un point  $D_3$ , correspondant à  $p_3$ , supérieur à  $p_2$ .

$$C_0 C_3 D_3 p_3 > C_0 C_2 D_2 p_2$$

Cela signifie que, si nous faisons abstraction de la contrainte de la balance commerciale, nous avons, dans une certaine mesure, intérêt à augmenter notre prix au-delà du point où l'élasticité de la demande devient supérieure à l'unité, en dépit de la diminution plus que proportionnelle des quantités vendues et de la baisse consécutive des recettes d'exportation.

Exemple : à 1 000 dollars la tonne, nous vendons 10 000 tonnes de café, à 2 000 dollars 6 000 tonnes, et à 3 000 dollars 3 500 tonnes. Si le café nous coûte 700 dollars la tonne, le prix qui maximise les rentrées de devises est 2 000 dollars, mais le prix qui maximise le revenu net est 3 000 dollars.

Rentrées de devises

1 000 × 10 000 = 10 millions
2 000 × 6 000 = 12 millions
3 000 × 3 500 = 10,5 millions

Revenu net

300 × 10 000 = 3 millions
1 300 × 6 000 = 7,8 millions
2 300 × 3 500 = 8,05 millions



Luciano Boggio

## Échange inégal et demande internationale

Dans la tradition marxiste, ceux qui reconnaissent explicitement que les divergences d'intérêts (immédiats) ne passent pas toujours par les lignes de division de classe, mais qu'au contraire elles peuvent opposer nations dominatrices et nations dominées, sont certes nombreux.

Marx, déjà, dans une lettre à Engels, note que « [... les ouvriers anglais] jouissent en toute tranquillité avec eux [la bourgeoisie anglaise] du monopole colonial de l'Angleterre et de son monopole sur le marché mondial<sup>1</sup> ».

Lénine développe le thème du lien entre impérialisme et opportunisme : l'exploitation des peuples dominés permet aux capitalistes des nations dominatrices de « corrompre » la classe ouvrière de ces nations, c'est-à-dire d'obtenir leur adhésion en leur accordant des augmentations salariales<sup>2</sup>.

La thèse qu'Emmanuel soutient semble néanmoins novatrice, c'est-à-dire non orthodoxe, par rapport à cette tradition, car le rôle de la classe ouvrière des pays avancés y est profondément différent.

La tradition orthodoxe voit dans la classe capitaliste des nations avancées le « sujet actif » du processus : celle-ci domine, exploite et corrompt la classe ouvrière.

Pour Emmanuel, en revanche, c'est justement l'action de la classe ouvrière qui est à l'origine d'un mécanisme objectif d'explo-

---

1. *Correspondance Marx-Engels* ; cité dans V. I. LÉNINE, *L'Impérialisme, Stade suprême du capitalisme*, Éditions du Progrès, Moscou, 1969, chap. VIII, p. 139.

2. *Ibid.*

tation des pays sous-développés ; la lutte syndicale dans les pays capitalistes avancés et les augmentations salariales que celle-ci entraîne ont, d'après Emmanuel, une répercussion négative sur les termes de l'échange avec les pays sous-développés, ce qui augmente encore l'inégalité de l'échange et l'exploitation des pays sous-développés par ceux qui sont industrialisés.

La thèse d'Emmanuel a des implications politiques de grande importance, que nous ne voulons pas aborder ici. Notre objectif sera plutôt de réexaminer les argumentations et la démonstration de cette thèse, car elles nous paraissent avoir été faites avec des méthodes d'analyse tout à fait inappropriées.

Emmanuel, en effet, refuse la technique d'analyse fondée sur l'interdépendance de plusieurs variables et, de ce fait, il a tendance à morceler les trames d'interrelations, les réduisant à des enchaînements de causes unidirectionnels. Ce processus de réduction, qui nous ramène au moins quatre-vingts ans en arrière dans l'histoire de la pensée économique, peut constituer une approche acceptable si les variables concernées sont peu nombreuses et si les modalités de relation sont assez simples. Mais il devient tout à fait inapproprié dans le domaine des rapports internationaux où le nombre des variables atteint son maximum et où la complexité des rapports est énorme.

Voyons maintenant quelle est la « chaîne causale » que nous propose Emmanuel :

1) à l'intérieur de chaque pays existent des niveaux de rémunération des facteurs productifs (ou des « droits établis sur la répartition du produit ») qui déterminent les prix et non l'inverse ;

2) les salaires sont une « variable indépendante », en ce sens qu'ils ne dépendent que d'une variable extra-économique, la force syndicale. Le développement économique même est une conséquence plus qu'une cause des augmentations salariales ;

3) grâce au fait que les pays sous-développés ne sont pas techniquement en mesure de produire nombre de produits industriels, les prix auxquels les marchandises sont échangées dépendent des niveaux salariaux à l'intérieur des deux groupes<sup>3</sup> ;

4) la force syndicale plus grande des salariés dans les pays industrialisés entraîne une divergence toujours plus importante entre les niveaux salariaux, qui se répercute sur les termes de l'échange

---

3. Le terme de l'échange dépend également, d'après Emmanuel, du taux de profit — qu'il suppose internationalement égal — si les compositions organiques du capital sont différentes. Cependant, cet aspect, traité par la littérature marxiste, n'est pas celui sur lequel il veut se concentrer.

entre des pays industrialisés et des pays sous-développés ; termes que l'on entend surtout comme rapports entre les quantités de travail contenues dans les biens échangés.

A première vue, le point 2 est manifestement le plus absurde. L'histoire économique récente et moins récente nous apprend par exemple que, au cas où dans un pays capitaliste ouvert aux échanges étrangers il y a rupture d'un certain équilibre entre augmentations salariales et accroissement de la productivité, le processus d'accumulation et de croissance du système entre en crise.

Cependant, dans le cas qui nous intéresse il ne s'agit pas d'augmentations salariales dans des pays différents les uns des autres, chacun d'entre eux étant en concurrence directe avec les autres. Il s'agit au contraire d'augmentations salariales concernant tout le groupe des pays industrialisés par rapport à un autre groupe de pays qui n'a pas la possibilité d'entrer en concurrence productive. Cette augmentation, dans la mesure où elle n'est pas parfaitement simultanée, provoque des frictions et des déséquilibres qui ralentissent son évolution, sans l'empêcher pour autant.

Ainsi formulé, ce point de la démonstration d'Emmanuel nous semble acceptable. En revanche, le véritable problème est de savoir si *l'ensemble* des passages logiques résumés plus haut suffit à la démonstration de la thèse énoncée.

Pour le vérifier, nous nous servons d'une formulation mathématique qui facilitera beaucoup la discussion. Nous aurons recours à quelques hypothèses simplifiantes qui, d'après nous, ne devraient pourtant pas dénaturer l'analyse, mais la rendre plus claire.

La première simplification consiste à considérer dans une première approximation les deux groupes de pays comme des entités homogènes à l'intérieur et à les représenter donc comme deux pays : le pays A, industrialisé, et le pays B, sous-développé. Chacun d'eux a un taux salarial unique chez lui, que nous indiquerons, *exprimé en monnaie nationale*, par  $w_A$  et  $w_B$ . Les marchandises échangées sont deux, à savoir  $a$ , produit industriel et  $b$ , produit primaire :  $a$  est uniquement produit par A et  $b$  par B. Cela correspond au point 3 de notre résumé des thèses d'Emmanuel.

Les points 2 et 3 peuvent être traduits par les postulats suivants :

a) le rapport profits/salaires ou bien prix/coût du travail par unité de produit est rigide<sup>4</sup> ;

---

4. Ce postulat trouve une expression dans l'œuvre d'Emmanuel même dans la manière d'utiliser les équations des prix de type marxien. Cette formulation n'est cependant pas nécessaire au postulat lui-même, même si on veut main-

b) les taux salariaux (monétaires) dans chaque pays sont eux aussi déterminés de manière exogène et varient en fonction du temps.

En appelant  $p_a$  et  $p_b$  les prix de  $a$  et de  $b$ , exprimés en unités monétaires du pays producteur,  $w_A$  et  $w_B$  les taux salariaux en A et en B,  $d_A$  et  $d_B$  les deux paramètres qui représentent la constante de la distribution du revenu,  $l_a$  et  $l_b$  les quantités de travail nécessaires à la production d'une unité de  $a$  et de  $b$ , nous obtenons :

$$(1) \quad p_a/w_A l_a = d_A$$

$$(2) \quad p_b/w_B l_b = d_B$$

En outre, en appelant  $q_a$  et  $q_b$  les quantités de  $a$  et de  $b$  échangées comme équivalents, nous définissons la raison d'échange entre biens  $T$  :

$$T = q_b/q_a^5.$$

Si  $R$  est le taux de change, c'est-à-dire la quantité de monnaie de B qu'on échange contre l'unité monétaire de A,

$$(3) \quad T = p_a R/p_b,$$

tandis que les termes de l'échange entre les quantités de travail sont de

$$(4) \quad T_l = l_b q_b/l_a q_a,$$

qui, en corrélation avec (3), devient

$$(4') \quad T_l = \frac{l_b}{l_a} \cdot \frac{p_a}{p_b} \cdot R = \frac{l_b}{l_a} \cdot \frac{w_A d_A l_a}{w_B d_B l_b} \cdot R = \frac{w_A}{w_B} \cdot \frac{d_A}{d_B} \cdot R.$$

On définit comme étant inégal l'échange où  $T_l \neq 1$ .

---

tenir la signification profonde qu'un postulat de ce genre, exprimé dans la priorité logique du taux de la plus-value sur le taux de profit, possède chez Marx, signification qui consiste à faire dépendre la distribution non pas de variables économiques mais de rapports de forces entre classes opposées. Cf. dans ce sens la position de Kalecki, lorsque son concept de « degré de monopole » est libéré de tout lien avec l'élasticité de la demande (M. KALECKI, *Théorie de la dynamique économique*, Gauthier-Villars, Paris, 1966).

5. Le manuscrit original contenait sur ce point une erreur par inadvertance qu'Emmanuel a relevée dans sa *Réponse*.

Donc, Emmanuel considère parmi les déterminantes de l'échange inégal des différences dans la composition organique du capital (qui dans (4') sont incluses dans le rapport  $d_A/d_B$ ) et le rapport  $w_A/w_B$  ; le taux de change  $R$ , même s'il est implicitement considéré comme donnant un sens à des comparaisons internationales de taux salariaux, ne joue aucun rôle dans l'analyse de la détermination de  $T$  et de  $T_I$ . Cela n'est pas une simple omission d'un des divers facteurs qui déterminent une variable, mais une grave erreur de méthode, étant donné le lien direct et nécessaire entre  $w_A/w_B$  et  $R$ . En effet, si  $w_A/w_B$  varie, la balance des paiements subira en général des répercussions qui peuvent mener à des variations de  $R$  telles que tout effet de cette variation sur  $T$  et  $T_I$  peut être annulé.

Emmanuel ne semble pas conscient du problème. Pour lui l'équilibre de la balance des paiements, de la demande et de l'offre internationales constituent justement cette approche fondée sur l'interdépendance générale, le « brouillard de l'interdépendance », qui « aboutit neuf fois sur dix à un raisonnement circulaire ». C'est une approche qu'il juge comme étant radicalement opposée à la sienne et dont les faiblesses lui semblent constituer la meilleure preuve de la justesse de ses propres positions.

C'est pourquoi nous affirmons qu'Emmanuel n'est pas conscient du problème, car ses préalables méthodologiques l'empêchent de le considérer comme un problème.

Reprendre en considération la thèse d'Emmanuel sans préalables méthodologiques régressifs signifie donc reconnaître avant tout qu'au moins la demande internationale a une élasticité non négligeable par rapport au niveau des prix des pays exportateurs. Nous tenterons donc de combler cette lacune d'Emmanuel à propos de ce point crucial. Nous aurons recours une fois de plus à d'autres hypothèses très simplifiantes qui viendront s'ajouter à celles que nous avons introduites plus haut, ce afin de conserver au raisonnement son caractère essentiel.

Nous désignons par  $D_b$  et  $D_a$  les quantités de  $b$  et de  $a$  respectivement demandées par A et B sur les marchés internationaux. Celles-ci dépendent de facteurs variés, mais nous considérerons parmi eux, pour l'instant, les grandeurs qui ont déjà été introduites, à savoir les prix et le taux de change  $R$ . Nous avons alors

$$(5) \quad D_a = f_a({}_A p_a \cdot R, {}_B p_b)$$

$$(6) \quad D_b = f_b[{}_B p_b \cdot (1/R), {}_A p_a]$$

et l'équation qui exprime l'équilibre des balances des paiements :

$$(7) \quad R \cdot p_a \cdot D_a = {}_B p_b \cdot D_b.$$

On obtient ainsi un système à sept équations indépendantes, avec sept inconnues ( $p_a$ ,  $p_b$ ,  $R$ ,  $D_a$ ,  $D_b$ ,  $T$  et  $T_1$ ), qui donc s'avère exactement déterminé<sup>6</sup>.

Voyons maintenant quels effets aura une augmentation dans le temps du taux de salaire dans les pays industrialisés. Supposons qu'on ait au départ des balances des paiements équilibrées et indiquons par  $dw_A/w_A$  et  $-dl_a/l_a$  les taux d'accroissement du taux salarial et de la productivité. L'augmentation du prix de  $a$  est égale à leur différence ( $dl_a > 0$ ) :

$$\frac{dp_a}{p_a} = \frac{dw_A}{w_A} + \frac{dl_a}{l_a}$$

Supposons que le résultat net soit positif, c'est-à-dire que  $p_a$  augmente. La conséquence *directe* de cette augmentation sera favorable à la balance des paiements de A, mais on aura des conséquences *indirectes* qui lui seront défavorables, car la demande de  $a$  diminue et celle de  $b$  augmente. On peut aisément démontrer que, si l'élasticité de l'offre est infinie et si on part d'une situation d'équilibre de la balance des paiements, l'effet sur la balance des paiements est favorable à A, si la somme des élasticités (par rapport au prix  $p_a$ ) de la demande de  $a$  et de  $b$  est inférieure à 1 :

$$\left| \frac{dD_a}{D_a} \right| + \left| \frac{dD_b}{D_b} \right| < 1.$$

Dans le cas contraire, l'effet net est favorable à B.

Il ressort de ce point que ces deux paramètres ont un rôle primordial, et donc que la nécessité de revenir du modèle à la réalité s'impose, pour voir quelles valeurs peuvent leur être attri-

6. Certaines critiques contenues dans la *Réponse* d'Emmanuel prouvent que mon exposé peut donner lieu à des malentendus quant à la structure du système d'équations. Les sept équations sont (1), (2), (3), (4'), (5), (6), (7) ; on fait donc abstraction de (4), car, ainsi qu'on l'a dit dans le texte, on la transforme en (4') grâce à (3). C'est pourquoi les quantités  $q_a$  et  $q_b$  n'apparaissent plus ni comme inconnues ni comme paramètres. Du reste, comme on le sait, la valeur d'échange entre deux biens  $q_b/q_a$  et les prix relatifs  $p_a/p_b$  sont deux rapports égaux et identiques, c'est pourquoi le rapport  $q_b/q_a$  peut toujours être remplacé par  $p_a/p_b$ .

buées<sup>7</sup>. Notons tout de suite que  $[(dD_b/D_b)(p_a/dp_a)]$  doit avoir une valeur très petite, car les possibilités de substituer des exportations de biens primaires venant des pays sous-développés à des biens industriels devenus plus chers sont très réduites.

Quant aux importations de biens industriels dans les pays sous-développés, elles sont en grande partie constituées par des biens indispensables au maintien et à l'expansion du revenu national. Etant donné le niveau courant du revenu et les plans d'expansion, le montant des importations est très rigide. Seules exceptions, les pays où le niveau du revenu est très bas et les plans de développement peu ambitieux, de sorte que les importations sont essentiellement constituées par des biens de luxe. Aussi semble-t-il légitime de conclure que la somme (en valeur absolue) des élasticités est inférieure à l'unité. Donc toute augmentation des salaires ou des prix dans les pays industrialisés détériore la balance des paiements des pays sous-développés.

Pour remédier à ce déséquilibre, les pays sous-développés pourraient, théoriquement, relever à leur tour prix et salaires ou bien *réévaluer* leurs monnaies. Mais aussi bien l'une que l'autre de ces solutions s'avèrent impossibles pour la même raison : en l'absence des conditions sociales qui engendrent l'augmentation salariale continue et généralisée dans les pays développés, il faudrait une unité et une force politiques qui font malheureusement défaut à ces pays.

En fait, il est même probable que c'est exactement le contraire qui arrive : c'est-à-dire que les pays sous-développés, au lieu de les réévaluer, dévaluent leurs monnaies.

7. Une partie des conséquences des changements de prix sur la demande est assez lente à se manifester, d'où les augmentations successives et les décisions indispensables pour rééquilibrer la balance des paiements qui adviennent lorsque le réajustement n'est pas encore achevé. Cependant, nous faisons allusion ici à la valeur des élasticités pour une longue période, d'autant que l'argumentation du texte vaut *a fortiori* pour des durées inférieures. On notera qu'en réalité, étant donné que les prix augmentent dans les pays industriels de manière assez régulière et continue, les effets sur la demande incluent tant ceux immédiats dus aux augmentations les plus récentes que ceux différés dus à des augmentations plus éloignées dans le temps. Si l'élasticité est constante, la somme des effets pour une période donnée de toutes les augmentations passées devrait être égale à l'effet total (sur une longue période) des augmentations survenues durant cette période.

Le problème est analogue pour l'élasticité de l'offre : l'hypothèse selon laquelle cette élasticité est infinie ne peut être acceptée que s'il s'agit du long terme. Cependant, même dans ce cas, si les augmentations sont lentes et continues on peut facilement les inclure dans les prévisions des producteurs avec les autres tendances de longue période de la demande. Ces prévisions pourront s'avérer imparfaites tant par excès que par défaut, de sorte que le comportement de court terme de la courbe de l'offre deviendra important ; mais, en l'absence d'une tendance systématique aux erreurs, à défaut des producteurs d'augmenter les prix, ces erreurs peuvent être négligées dans une première approximation.

Il existe en effet un mécanisme précis qui les pousse dans cette direction lorsqu'ils ont à faire face à toute cause de déséquilibre de la balance des paiements et pas uniquement à celui dont nous sommes en train de parler. Cela mérite que nous nous y arrêtions quelques instants.

Nous avons déjà vu que, pour les pays sous-développés dans leur ensemble, les élasticités par rapport aux prix sont basses, de sorte que pour améliorer la balance des paiements il leur faudrait procéder à une réévaluation collective, alors que la dévaluation serait d'un effet contraire. Du point de vue d'un *seul* pays, cependant, l'élasticité des exportations par rapport à *son* prix d'offre est beaucoup plus haute, car, en réduisant les prix, il peut enlever aux autres pays sous-développés une partie de leurs exportations. Il y a donc pour chaque pays une incitation bien précise à la dévaluation, qui tend à produire une « dévaluation rampante » dans tout le groupe de pays, et c'est donc un préjudice causé à tout le groupe. Il existe heureusement une autre possibilité de réagir face à des déséquilibres de la balance des paiements : il s'agit de réduire le niveau du revenu et les plans de développement, de façon que les besoins en importations diminuent. Si mauvaise que cette solution puisse paraître, elle vaut quand même mieux que la spirale des dévaluations et de déficits croissants.

A présent nous pouvons préciser le cadre théorique de ce que nous pourrions appeler l' « effet Emmanuel pur », c'est-à-dire de ce qui ne peut se combiner avec cette spirale. Nous pourrions remplacer les équations (5) et (6) par celles-ci :

$$(5') \quad D_a = f_a(p_a \cdot R, p_b, y_B)$$

$$(6') \quad D_b = f_b[p_b \cdot (1/R), p_a, y_B],$$

où  $y_B$  désigne les objectifs de développement des pays sous-développés. De plus, nous considérons que  $R$ , le taux de change, est invariable.

L' « effet Emmanuel pur » est obtenu lorsque le déséquilibre de la balance des paiements dû à l'augmentation des salaires et des prix dans les pays industrialisés ne provoque pas des dévaluations à effet contraire, mais des réductions des objectifs de développement. En outre, l'inégalité des échanges s'en trouve accrue, en accord avec les thèses d'Emmanuel. En réalité, réduction des objectifs de développement et plus grande inégalité des échanges semblent être deux manières différentes d'exprimer la même chose.

En revanche, si le déficit de la balance des paiements entraîne des dévaluations, le préjudice tant en termes d'inégalité des échanges

qu'en termes de réduction du développement que l'on devra accepter en fin de compte sera encore plus grand.

En guise de conclusion à ces quelques pages, il serait bon de reprendre certains des points essentiels :

1) L'existence d'un « effet Emmanuel » dépend du fait que les élasticités sont très basses. Si leur somme était, en valeur absolue, supérieure à 1, la thèse n'aurait plus de raison d'être, car les augmentations salariales en A, en provoquant un déficit de la balance des paiements de A, entraîneraient des dévaluations de la monnaie en A qui annuleraient les augmentations salariales, exprimées en monnaie de B.

2) On a supposé que le taux d'augmentation des salaires était plus important que celui de la productivité, mais on peut facilement étendre l'analyse au cas où il serait inférieur. Dans ce cas, les augmentations salariales n'entraînent pas d'augmentations de prix, mais, dans la mesure où elles empêchent des réductions de prix correspondant exactement aux accroissements de la productivité, elles font objectivement obstacle à des améliorations des termes de l'échange, de la balance des paiements et de la possibilité de croissance pour les pays sous-développés.

Dans ce cas, puisqu'il n'y a pas de détérioration effective de la balance des paiements, mais seulement manque d'amélioration, l'« effet Emmanuel » ne peut se combiner avec la spirale des dévaluations et se présente dans sa forme pure.

3) Nous en arrivons au point le plus important : l'hypothèse selon laquelle le rapport entre prix et coût du travail par unité de produit  $p_a/w_A l_a$  est toujours constant. Ne serait-il pas envisageable que les prix augmentent indépendamment des salaires, ou bien que, en présence d'augmentations de productivité, les prix ne baissent pas en proportion ? Que cela arrive pour de brèves périodes est indubitable : le problème est de savoir dans quelle mesure ces phénomènes pourraient se consolider de sorte que, en l'absence de réponses revendicatives de la part de la classe ouvrière, les fruits du progrès technique non seulement ne profitent pas aux pays sous-développés, mais aussi, à l'intérieur des pays industrialisés, avantagent uniquement la classe des capitalistes. Il est de toute manière difficile de nier qu'en l'absence d'augmentations salariales les augmentations des prix des produits industriels auraient été inférieures. Dans la mesure où les augmentations de salaires ont contribué au relèvement (ou au non-abaissement) des prix des biens industriels, les thèses d'Emmanuel et le modèle exposé plus haut prennent de l'importance.

Il serait stupide de vouloir tirer des conclusions politiques simplistes et hâtives de ces résultats de l'analyse économique, mais il nous semble certain qu'une évaluation correcte d'ensemble des rapports entre la classe ouvrière des pays capitalistes avancés et le prolétariat des pays sous-développés doit tenir compte de ces résultats.

Janvier 1972

## Réponse à Luciano Boggio

L'exposé de Luciano Boggio est dans l'ensemble et pour l'essentiel, favorable à ma thèse. Ses conclusions, concernant les élasticités de la demande, en corrélation avec la contrainte de l'équilibre de la balance extérieure, sont convergentes avec les miennes, telles que je les ai exposées dans plusieurs écrits et notamment dans ma réponse ci-dessus à Eugenio Somaini. Il était donc humain que je ressente un préjugé favorable à la lecture de son texte. Son apport devait être pour moi d'autant plus le bienvenu que les critiques favorables — ne fût-ce que relativement — à ma thèse n'ont jusqu'ici pas été très abondantes. Malheureusement, sa formulation mathématique souffre de telles carences, qu'il n'est vraiment pas possible de la verser dans mon dossier.



1. La formulation des prix par Boggio, en tant que fonctions linéaires des salaires ( $d_A, d_B$  : multiples constants des salaires), soit :

$$(1') \quad p_a = d_A(w_A l_a)$$

$$(2') \quad p_b = d_B(w_B l_b)$$

est inacceptable. Boggio est contre les simplifications mais il en fait une ici et de taille. En aucun cas les prix ne varient *proportionnellement* aux salaires. Les schémas de Marx, pour simplifiés et incorrects qu'ils soient, rendent au moins compte de ce manque de proportionnalité en nous montrant qu'une partie de l'accroissement du salaire national est résorbée par la diminution du taux de profit international. Dans les équations de Boggio le mécanisme de la péréquation des profits n'existe tout simplement pas.

« Le rapport profits/salaires ou bien prix/coût du travail par unité de produit est rigide », écrit Boggio, p. 113 *supra*, et dans sa note de bas de page, il ajoute :

« Ce postulat trouve une expression dans l'œuvre d'Emmanuel même dans la manière d'utiliser les équations des prix de type marxien » (note 4 *supra*).

C'est faux. Voici des équations de type marxien :

*Avant modification des salaires :*

Pays <i>i</i>	Cap. tot. engagé	<i>c</i>	<i>v</i>	<i>m</i>	<i>V</i>	Taux de profit	profit	Prix de production
A	240	50	60	60	170	33 1/3 %	80	190
B	120	50	60	60	170		40	150

Rapports prix/coût de travail : A : 19/6  
B : 15/6

*Après modification des salaires :*

A	240	50	100	20	170	25 %	60	210
B	120	50	50	70	170		30	130

Rapports prix/coût de travail, A : 21/10  $\neq$  19/6  
B : 13/5  $\neq$  15/6

L'affirmation de Boggio ne tient compte ni de l'intervention du capital constant consommé ni de la péréquation des profits.

Dans son équation de la page 116 *supra* ( $\frac{dp_a}{p_a} = \frac{dW_A}{W_A} + \frac{dl_a}{l_a}$ ), il ne tient même pas compte de son propre paramètre  $d_A$  et fait ainsi retomber sur les prix toute la différence entre augmentation des salaires et augmentation de la productivité. (En outre, il commet ici une erreur de calcul. Car même si nous admettions que le prix est composé uniquement de salaires, une augmentation du taux de salaires de 20 % et une diminution parallèle de la quantité de travail de 20 % n'aurait pas un effet neutre sur le prix, la masse des salaires étant dans ce cas diminuée :  $0,8 \times 1,2 = 0,96$  au lieu de 1. En d'autres termes et en tout état de cause :

$$\frac{dp_a}{p_a} \neq \frac{dW_A}{W_A} + \frac{dl_a}{l_a}$$

(Exemple : à 5 francs de l'heure, il faut 10 heures pour produire une unité de  $A \cdot p_a = 50$ . Si le salaire est relevé à 6 francs

et si la productivité augmente en même temps de sorte qu'on n'ait plus besoin que de 9 heures pour la même production, le nouveau prix sera  $6 \times 9 = 54$ . Mais en appliquant la formule de Boggio on aura :  $4/50 \neq 1/5 - 1/10$ ).

2. Si  $T = p_a R / p_b$  (équation n° 3), alors  $T = q_b / q_a$  et non pas  $q_a / q_b$ , comme Boggio l'écrit entre les équations (2) et (3). Mais ceci est vraisemblablement une simple inadvertance puisqu'à l'équation (4a) plus loin, Boggio remplace  $q_b / q_a$  par  $p_a R / p_b$ .

Mais il y a plus grave.

3. Le modèle de Boggio n'est pas du tout un système d'équations *simultanées* selon la méthode d'interdépendance de plusieurs variables (« quatre-vingts ans d'histoire de la pensée économique ») qu'il oppose à la méthode unidimensionnelle dont je me serais rendu coupable.

$p_a$  est déterminé *directement* et *avant* les autres variables par l'équation (1), donc par les coûts de production et sans interférence de la demande. De même,  $p_b$  par l'équation (2).

$q_a$ ,  $q_b$  se présentent comme *données* dans l'équation (4) et ne figurent pas dans la liste des inconnues. S'il en est ainsi,  $T$  est aussi donné par sa définition, et alors  $R$  est déterminé directement par (3). Si  $R$  est donné par (3),  $Tl$  est aussi déterminé directement par (4a). Il s'ensuit que  $D_a$  et  $D_b$  sont déterminés *ensuite*, chacun par une seule équation, respectivement par (5) et (6), l'équation (7) devenant redondante. Chaque variable est donc déterminée par sa propre équation-définition et il n'y a aucune *interdépendance*.

En admettant que  $q_a$ ,  $q_b$ , ne sont pas des données connues, mais des paramètres dont seul le rapport compte et que ce rapport est une inconnue ( $T$ ), alors,  $p_a$ ,  $p_b$ , étant de toute façon déterminés directement par (1) et (2), nous pouvons avoir un système de trois équations simultanées, composé par les équations (3) et (4a) plus la définition :  $Tl = lbT/la$  (telle qu'elle ressort en remplaçant en (4)  $q_b/q_a$  par  $T$ ). Ce système nous détermine les trois inconnues  $T$ ,  $Tl$  et  $R$ , indépendamment de  $q_a$ ,  $q_b$ . Alors, de nouveau  $D_a$ ,  $D_b$  sont déterminés, comme dans la première version, le premier, directement par (5) et le second, directement par (6), l'équation (7) devenant redondante.

Ce qui est piquant c'est qu'à l'encontre de la logique même du modèle de Boggio, la chose la plus recherchée,  $R$ , prétendument dépendant des demandes,  $D_a$ ,  $D_b$ , peut, dans les deux versions ci-dessus, être déterminée *avant* ces variables, donc, indépendamment d'elles.

Sur la base de la deuxième version, c'est-à-dire sur l'hypothèse que  $q_a, q_b$  ne sont pas des données, nous pouvons aussi, après avoir déduit  $p_a$  et  $p_b$ , respectivement de (1) et de (2), utiliser les trois dernières équations comme système *simultané* et déterminer  $D_a, D_b$  et  $R$ , après quoi  $T$  et  $Tl$  sont déterminés respectivement, le premier, directement par (3) et le second, directement par (4a).

Conclusion : Si  $q_a, q_b$  sont données, il y a sept équations-définitions, *non* simultanées et sans aucune interdépendance. Si  $q_a, q_b$  ne sont pas données, il y a un système de trois équations simultanées seulement, à l'intérieur duquel il y a interdépendance, et quatre équations-définitions à part, *non* simultanées et sans interdépendance. En fait de système « unidimensionnel », on ne fait pas mieux.

Dans le meilleur des cas, tout ce que nous pouvons tirer du modèle de Boggio est le sous-système composé des trois dernières équations avec trois inconnues,  $D_a, D_b$  et  $R$ , si tant est que nous avons besoin de mathématiques analytiques pour dire cette chose toute simple, à savoir, que si les prix en monnaies nationales sont rigides, les fluctuations de la demande internationale ne peuvent agir que sur le cours du change. Il faudrait peut-être ajouter que le fait même de considérer les prix nominaux comme rigides et de reporter tout l'effet de la demande sur le cours du change, interdit absolument de leur conférer le statut de *variables dépendantes* dans un système d'équations simultanées, comme Boggio tente en vain de le faire.

4. Ni dans ma thèse, ni dans les propres équations de Boggio, il n'y a quelque chose qui nous permet de définir inégal un échange où  $Tl \neq 1$  (page 114 *supra*).

Comme  $d_A \neq d_B$ , si  $w_A R = w_B$ , alors  $Tl \neq 1$ , bien que l'échange ne soit pas inégal.

Par contre :

$$\text{si } w_A R \neq w_B,$$

puisqu'aussi  $d_A \neq d_B$ ,

il est possible que  $\frac{w_A R}{w_B} = \frac{d_B}{d_A}$

et, dans ce cas, l'équation (4a) nous donne  $Tl = 1$ , bien que l'échange soit parfaitement inégal.

J'ai déjà expliqué dans mon ouvrage que l'inégalité ne consiste pas dans l'échange de quantités inégales de travail mais de quantités inégales de l'agrégat des deux facteurs (travail et usage du capital). Il est même parfaitement possible qu'un pays reçoive à l'échange

plus de travail de son partenaire qu'il n'en donne et que ce soit pourtant lui qui est la victime de l'inégalité de l'échange. 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 la première édition française, ni dans l'édition italienne, de schéma à part pour ce cas, pensant qu'il n'y avait là aucun problème particulier. Mais, dans la deuxième édition française, j'ai proposé le schéma suivant :

	Cap. total eng.	<i>c</i>	<i>v</i>	<i>m</i>	Taux de prof.	Prix de prod.	Valeurs
100 p. de chaus- sures . . . . .	200	120	80	80	15 %	230	280
1 t. cuivre . . . .	800	100	10	70		230	180

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 :

	<i>K</i>	<i>c</i>	<i>v</i>	<i>m</i>	<i>T</i>	<i>L</i>	<i>V</i>
100 p. chaus. . .	200	120	80	80	12 %	224	280
1 t. cuivre . . . .	800	100	40	40		236	180

Le cuivre ne s'échangera plus au pair avec les chaussures mais au taux de 236/224. *C'est ce taux qui constitue, l'étalon au départ duquel se mesure l'inégalité de l'échange.*

5. Passons maintenant aux élasticités de la demande internationale et à l'équilibre de la balance. L'hypothèse implicite de Boggio, dont on ne sait pas s'il s'en aperçoit, est que les deux monnaies sont absolument inconvertibles et indéfiniment flottantes, de sorte que l'excès ou le défaut de demande puisse apprécier ou déprécier *directement* les lettres de change tirées par les exportateurs d'un pays sur les importateurs de l'autre. Sans cela, l'effet direct des fluctuations de la balance est de gonfler ou d'épuiser les *réserves* des Banques d'émission sans toucher à la parité des monnaies, et ce n'est qu'indirectement et dans un deuxième temps que cela nous conduit à l'*acte délibéré* de la réévaluation ou de la dévaluation. Je ne sais pas que « l'histoire de quatre-vingts ans de pensée économique » nous incite à mettre en équations un tel acte délibéré. Mais respectons son hypothèse.

6. La formule que nous propose Boggio de la « somme » des élasticités de la demande (page 116 *supra*) est tout à fait erronée.

A moins d'une élasticité « perverse » (que Boggio n'envisage pas),  $dD_a$  doit être négatif puisque  $p_a$  augmente ; le premier terme est donc négatif.

$dD_b/D_b$  étant, selon Boggio lui-même, très petit, en tout cas plus petit que  $dp_a/p_a$ , le deuxième terme est inférieur à 1. Alors la somme sera toujours inférieure à l'unité et d'autant plus que  $dD_a/D_a$  sera plus grand. Or, si  $dD_a/D_a$  est grand, la balance des paiements n'est pas favorable à A mais défavorable.

En outre, si le deuxième terme est très petit (il peut même être zéro), la somme des deux termes pourra être, non seulement inférieure à 1, mais inférieure à zéro. Or, une élasticité, ou une somme d'élasticités, inférieure à zéro, je ne sais pas ce que c'est.

Mais supposons que Boggio prend les variations de la demande (en + ou en —) comme positives dans les deux sens et que par conséquent  $dD_a$  est positif dans sa formule. Celle-ci n'en sera pas moins erronée. La somme des deux élasticités, telles qu'elles sont formulées par Boggio peut très bien être inférieure à 1 et néanmoins provoquer une balance défavorable pour A. Par exemple :

<i>En équilibre :</i>	<i>Quantités</i>	<i>Prix</i>	<i>Totaux</i>
A vend à B	100	× 50	= 5 000
B » » A	125	× 40	= 5 000

Après augmentation de  $p_a$  de 50 à 60

A vend à B	85	×	60	=	5 100
B » » A	130	×	40	=	5 200
La balance de A est déficitaire de					100

Pourtant, selon la formule de Boggio

$$\frac{15/100}{10/50} + \frac{5/125}{10/50} < 1$$

ce qui est contradictoire.

Si, de surcroît,  $dD_a$  est calculé pour tel qu'il est, c'est-à-dire pour négatif, alors :

$$\frac{-15/100}{10/50} + \frac{5/125}{10/50} < 0$$

ce qui est non seulement contradictoire mais absurde.

7. On peut redresser l'erreur de Boggio de la façon suivante : Quand  $p_a$  est multiplié par  $x$ , ( $x > 1$ ),  $D_a$  est multiplié par  $y$ , ( $y < 1$ ) et  $D_b$  est multiplié par  $z$ , ( $z > 1$ ).

Pour que la balance devienne favorable à A, il faut que

$$p_a R x \cdot q_a y > p_b q_b z$$

Comme  $p_a R q_a = p_b q_b$

il faut que  $xy > z$

d'où  $\frac{z}{y} < x$

d'où  $\frac{z}{yx} < 1$

d'où  $\frac{1}{x} \cdot z < 1$

$x$  étant égal à  $\frac{p_a + dp_a}{p_a}$ , et, donc,  $\frac{1}{x}$  étant égal à  $\frac{p_a}{p_a + dp_a}$ ,

$y$  étant égal à  $\frac{D_a + dD_a}{D_a}$  et  $z$  étant égal à  $\frac{D_b + dD_b}{D_b}$ ,

en remplaçant  $\frac{1}{x}$ , y et z à la dernière inégalité ci-dessus, nous avons :

$$\left| \frac{\frac{p_a}{p_a + dp_a}}{\frac{D_a + dD_a}{D_a}} \right| \cdot \left| \frac{D_b + dD_b}{D_b} \right| < 1$$

C'est cette inégalité-là qui représente la vraie condition d'une balance favorable pour A et non pas celle de Boggio.

Michele Salvati

## L'échange inégal : une intervention polémique \*

Le livre d'Emmanuel et le débat auquel il a donné lieu par la suite concernent des points d'une grande importance théorique et politique. Les doctrines économiques dominantes sur les échanges internationaux<sup>1</sup> (pour être plus clair, elles traitent des thèmes suivants : qu'est-ce qui détermine le commerce entre Etats et qui en profite ? quelle est l'origine des rapports auxquels les marchandises sont échangées au niveau international, des termes de l'échange ? quelles sont les conséquences pour le revenu, l'emploi et le développement des pays concernés ?) en sont arrivées à des conclusions d'une absurdité tellement évidente — il suffit de penser au fameux théorème sur l'égalisation du prix des facteurs<sup>2</sup> — et, de toute façon, d'une telle insignifiance par rapport aux problèmes réels de politique économique que même les économistes bourgeois nourrissent de gros doutes quant aux fondements sur lesquels la théorie du commerce international est bâtie. Il y a longtemps qu'on attendait une intervention critique de la part des marxistes.

---

\* Cet essai a été publié pour la première fois dans *Problemi del socialismo*, série 3, XIII (1971), n° 4, p. 475-495. Il est présenté ici avec quelques modifications.

1. Au niveau élémentaire, cf. C. KINDLEBERGER, *Economia internazionale*, Milano, 1969, les trois premiers chapitres. L'« état du problème » est bien illustré par l'exemple du dernier congrès de l'International Economic Association, dont le thème était justement *International Economic Relations* (cf. le volume portant le même titre, Londres, 1969). Un bref aperçu historique du développement des théories bourgeoises sur le commerce international est donné dans l'utile anthologie de W. R. ALLEN, *op. cit.*, note 2.

2. Cf. J. ROBINSON, « Factor Prices not Equalised », *Quarterly Journal of Economics*, 1966.

Etant donné la nature du problème, une intervention de ce genre ne pouvait éviter d'aborder un thème d'une évidente importance politique. En simplifiant (dans des termes tout à fait inappropriés, mais nous reviendrons sur ce point) : l'exploitation est-elle un rapport entre classes ou bien aussi un rapport entre Etats ? Il est bien connu que ce thème (on comprend que ce soit chez Marx, moins chez ses successeurs) n'a pas obtenu l'attention qu'il méritait et qu'il n'a pas été, de toute façon, résolu de manière adéquate. Une position correcte du problème et, ensuite, des réponses convaincantes s'avèrent aujourd'hui être de la plus grande importance, étant donné la désorientation qu'il provoque parmi les militants, dont les accusations stériles de « tiersmondisme » et d'« ouvriérisme » sont un symptôme.

On a donc des problèmes théoriquement mûrs et politiquement importants. Emmanuel les affronte — tant dans leurs aspects les plus techniques que dans leurs implications les plus politiques —, et il le fait avec un sens de la provocation et de l'hétérodoxie nécessaires pour lutter contre les litanies — néo-classique et léniniste — que l'on chante à ce propos. La grosse source d'embarras pour un lecteur marxiste vient du fait que le livre est *une grosse pagaille qui risque de compromettre les chances du point de vue qu'il veut défendre*. Ce qui me gêne chez lui, ce n'est pas tant qu'il confirme les pires préjugés des économistes bourgeois à propos de l'économie marxiste, c'est plutôt qu'il risque de provoquer une grande confusion dans l'esprit des jeunes militants et étudiants, attirés par l'importance du sujet et par l'écho que le livre a trouvé.

Pour éviter les confusions, et pour faire quelque chose de vraiment utile, il serait donc important de reposer le problème en termes corrects, et de ne pas nous limiter à une critique d'Emmanuel. Il est malheureusement impossible de le faire en quelques pages ; de plus, sur un sujet aussi complexe et aussi controversé je n'ai pas les idées suffisamment claires pour me risquer à en donner une brève synthèse. Je me contenterai donc d'en faire une critique, en ayant quand même soin de souligner à tout moment qu'il s'agit de la critique de *la manière dont la thèse est exposée*, plus que de la thèse elle-même, et surtout de ses implications politiques. Le « tiersmondisme » n'en ressort pas *forcément* égratigné, sous prétexte qu'Emmanuel le défend mal.

Même une critique exhaustive est difficile, étant donné l'ampleur incroyable des thèmes évoqués par Emmanuel dans son ouvrage et par le débat qui s'ensuivit<sup>3</sup> : du prix des cotonnades

---

3. Cf. le débat qui s'est déroulé dans *L'Homme et la Société*, n° 18, 1970, dans lequel Emmanuel lui-même est intervenu.

indiennes au problème marxien de la transformation, de la méthodologie des sciences sociales au problème de la révolution durant l'ère de l'impérialisme. J'ai dû restreindre un peu plus encore l'objet de ces notes : ce sera seulement une critique, mais encore une critique des quelques points essentiels de l'interprétation d'Emmanuel et du débat qui s'ensuivit. Avant tout, ce sera un énoncé de la thèse fondamentale. Puis on aura une évaluation sommaire du problème en dehors de la position prise par Emmanuel. Enfin une brève conclusion à propos des implications politiques.

## I. Le problème

Le terme d'« échange inégal » est une nouvelle manière de baptiser un phénomène dont la *dynamique* préoccupe depuis longtemps les pays sous-développés et qui a fait l'objet de nombreuses études dans l'après-guerre<sup>4</sup>. Il s'agit du rapport selon lequel s'échangent les marchandises produites par les pays développés et sous-développés (ce sont des marchandises différentes, les premiers étant essentiellement exportateurs de produits manufacturés atteignant un certain degré de complexité, les seconds étant surtout exportateurs de matières premières et de produits manufacturés simples. Nous reviendrons plus avant et de manière plus précise sur les marchandises que les deux groupes de pays exportent : il doit cependant s'agir de marchandises différentes, ou encore exportées dans des proportions diverses, sinon il n'y aurait même pas de problème de détérioration des termes de l'échange) et sa récente dynamique s'est caractérisée par la détérioration des termes de l'échange dans les pays sous-développés.

Le problème qu'Emmanuel s'est posé, dans la mesure où il considérait que les explications fournies jusqu'alors n'étaient pas appropriées, c'est de mettre en lumière les forces qui déterminent les prix internationaux des marchandises offertes par les deux groupes de pays, préalable indispensable à la compréhension de la dynamique de ces prix. En procédant de la sorte il est possible, selon Emmanuel, de repérer un transfert de richesse vers les pays développés, qui appauvrit les sous-développés et qui compromet leur croissance : c'est en somme un vol, qui demeure tel même si les prix des deux

---

4. Pour avoir une vue d'ensemble et une bonne bibliographie sur la question, cf. G. M. MEIER, *International Trade and Economic Development*, Harper and Row, New York, 1963 ; pour une analyse de gauche (dans la ligne Baran-Gunder Frank-Carlos Romeo), cf. G. GRAZIANI, « Imperialismo e sottosviluppo : il caso dell'America latina », *Classe e stato*, n° 5, 1968.

ensembles de marchandises se constituent selon les lois du marché ; il en va de même pour l'appropriation de la plus-value produite qui est aussi un vol, même si la force de travail acquise par le capitaliste l'est à sa juste valeur.

Débarrassée des complications (inutiles et erronées) par lesquelles passe le développement de l'argumentation, celle-ci se réduit, dans sa partie la plus sensée, à une idée, déjà exprimée par Arthur Lewis et reprise par bien d'autres<sup>5</sup>. Etant donné la concurrence des capitaux à l'échelle mondiale et donc la tendance à la stabilisation économique des taux de profit, les prix internationaux des marchandises dépendent essentiellement du coût du travail (sans compter, bien sûr, les prix des matières premières, la composition organique du capital et le taux moyen de profit). Les composantes du coût du travail sont au nombre de deux : le salaire et la productivité. Si, pour une raison quelconque, le salaire monétaire reste bas, alors que la productivité du travail continue à augmenter, le coût du travail et donc (avec composition organique et taux de profit constants) les prix continuent à baisser. C'est ce qui se passe dans les pays sous-développés. En revanche, dans les pays développés le salaire monétaire est haut et continue à s'accroître autant ou plus que la productivité. Cela signifie que les avantages de la productivité accrue sont *exportés* par les pays sous-développés, et que les pays développés se les approprient, grâce à la réduction du prix, alors qu'il ne se passe pas la même chose pour l'augmentation de la productivité des marchandises exportées par les pays développés. Tout comme Lewis, Emmanuel insiste à juste titre sur l'importance de cette considération, démontrant comment pour nombre de marchandises exportées par les pays sous-développés on constate d'importants accroissements de productivité ; que, dans chaque cas, la productivité est très élevée pour ces marchandises, quel que soit le critère physique dont on se sert pour la considérer ; enfin que, dans certains cas, les pays développés ne parviendraient pas du tout à produire ces marchandises, étant donné le manque de ressources climatiques ou minières ; dans d'autres cas, ils n'arriveraient pas à les produire au même prix, même s'ils versaient des salaires identiques à ceux des pays sous-développés.

Si importante qu'elle soit, cette considération ne constitue cependant qu'un premier pas dans l'analyse. Pour quels motifs les salaires ont-ils des niveaux différents et une dynamique différente

---

5. L'important article de A. LEWIS « Sviluppo economico con offerta illimitata di lavoro », a été republié dans A. N. AGARWALA, S. P. SINGH (eds.), *op. cit.* ; C. FURTADO, entre autres, reprend et développe la même thèse dans *Développement et Sous-Développement*, P. U. F., Paris, 1968.

dans les deux groupes de pays ? Que se passerait-il si les salaires des pays sous-développés se relevaient rapidement, et que feraient donc les prix de leurs exportations ? Et, plus particulièrement, quelles seraient les conséquences sur les quantités demandées par les pays développés ? C'est en cherchant à répondre à ces questions qu'on parviendra à atteindre le cœur du problème. Non seulement Emmanuel ne répond pas à ces questions de façon convaincante (l'épaisseur du livre est surtout due à des divagations et à des polémiques, certaines justifiées d'autres beaucoup moins, mais de toute façon parfaitement inutiles étant donné les véritables problèmes d'interprétation), mais la définition conceptuelle même de l'échange inégal est obtenue en utilisant des instruments inappropriés et de manière erronée.

## II. Le schéma théorique

Comme nous venons de le suggérer, le problème de l'échange inégal est un problème de transfert de richesse par un mécanisme des prix. Malheureusement Emmanuel reprend l'analogie *formelle* de ce transfert avec celui décrit par Marx dans le livre III du *Capital*, lorsqu'il traite de la « transformation » des valeurs en prix de production : il s'agit dans ce cas d'un transfert de *valeur* des secteurs qui ont la plus basse composition organique de capital vers ceux qui ont la plus haute, de manière à garantir l'uniformité des taux de profit dans tous les secteurs. Ce n'est pas cette « forme de non-équivalence » (entre valeurs et prix) qui intéresse Emmanuel. Il est cependant facile d'adapter les exemples marxistes à cette « forme de non-équivalence » qui est à l'origine de l'échange inégal et qui se manifeste lorsque les salaires sont différents entre les pays. La définition de l'échange inégal est donc menée à partir d'une réélaboration particulière des schémas marxistes sur la transformation, dont nous donnons un exemple dans le tableau ci-dessous <sup>6</sup>.

6.

TABLEAU 1

Pays	$K$	$c$	$v$	$m$	$V$	$R$	$T$	$p$	$L$
A	240	50	100	20	170	150	25	60	210
B	240	50	20	100	170	70	25	60	130
	480	100	120	120	340	220		120	340

(cf. A. EMMANUEL, *L'Echange inégal*, op. cit., p. 110, 2<sup>e</sup> éd. fr., 1972).

$K$  : capital total engagé ;  $c$  : capital constant consommé ;  $v$  : capital variable ;  $m$  : plus-value ;  $V$  : valeur  $c + v + m$  ;  $R$  : coût de production  $c + v$  ;  $T$  : taux de profit  $\Sigma m / \Sigma K$  (%) ;  $p$  : profit  $TK$  ;  $L$  : prix de production  $c + v + p$ .

Il s'agit de l'exemple le plus simple d'Emmanuel qui, pour éliminer l'effet de « transfert » dû aux différentes compositions organiques du capital, part du principe que la structure du capital<sup>7</sup>, dans les deux pays, est identique (pour les deux marchandises ; il faut rappeler que toutes les grandeurs sont mesurées en termes de travail incorporé) : seule la répartition du produit net entre salaires et plus-value est différente. Les deux marchandises incluent donc la même quantité de travail : si on les échangeait selon les valeurs, il faudrait le faire selon le rapport 1/1. La répartition différente du produit net est l'unique cause qui détermine le rapport très différent qu'il y a entre les prix effectifs de production (210/130) ; c'est de là, selon Emmanuel, que vient l'échange inégal ou encore la « non-équivalence au sens propre ». La définition est donc : « 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<sup>8</sup>. »

Pour celui qui écrit ces lignes, les motifs qui ont poussé Emmanuel à bouleverser le problème de la « transformation » pour pouvoir définir l'échange inégal demeurent un mystère. C'est un problème qui naît de la difficulté qu'on a à intégrer les deux niveaux d'analyse sur lesquels Marx jouait<sup>9</sup> : celui de l'identification des formes caractéristiques que la division sociale du travail dans le mode de production capitaliste peut assumer, et celui de l'analyse des rapports à l'intérieur desquels s'échangent — en équilibre — les marchan-

7. Emmanuel introduit aussi dans les schémas marxistes de la transformation le capital fixe ( $K$ ), et il calcule sur celui-ci le taux de profit, et non sur  $c + v$  comme Marx. On estime donc que les salaires sont différés, et donc qu'ils ne font pas partie intégrante du capital sur lequel on calcule le taux de profit, et que  $c$  représente la consommation de capital, et non pas le capital circulant. Il est inutile de rappeler qu'il y a de bonnes raisons pour que le capital fixe ne soit pas pris en considération dans les schémas marxistes, et pour que le problème ne puisse être résolu en y ajoutant une petite colonne surmontée d'un  $K$  majuscule.

8. *L'Echange inégal*, op. cit., p. 111.

9. Cette façon de présenter le problème est déjà une interprétation : pour un exposé systématique des motifs, cf. F. VIANELLO, *Valore, prezzi e distribuzione del reddito*, Roma, 1970 (nouvelle édition, « Plusvalore e profitto nell'analisi di Marx », in P. SYLOS LABINI (ed.), *Prezzi e distribuzione del reddito. Studi critici di economia*, Boringhieri, Torino, 1973). Pour Emmanuel, la solution est simple : l'analyse en termes de prix de production est valable dans la phase du capitalisme industriel. Il ne serait pas très difficile de démontrer que cette interprétation ne tient pas debout.

dises. On sait depuis longtemps que l'intégration particulière suggérée par Marx n'est pas recevable<sup>10</sup> : il n'y a aucun doute sur ce point. En revanche des doutes et des controverses existent concernant l'acceptation théorique des deux niveaux d'analyse « irréductibles », et sur la signification que la présence simultanée de ces deux niveaux peut prendre lorsqu'on essaie de comprendre le processus d'exploitation, lorsqu'on tente d'identifier l'agent révolutionnaire et lorsqu'on veut procéder à l'analyse du développement du mode de production capitaliste<sup>11</sup>.

Etant donné qu'Emmanuel manifeste une certaine conscience de toute la problématique (bien peu dans le livre, bien plus dans l'article) et qu'il affirme à juste titre que le problème de l'échange inégal est directement lié au niveau des prix (il va jusqu'à adopter — dans l'article — des schémas presque « sraffaïens », dans lesquels le travail incorporé n'apparaît pas explicitement), on ne comprend pas pourquoi dans ces conditions il s'obstine à adopter les schémas de transformation marxien ; les valeurs ne se « transforment » pas en prix selon ce qui apparaît dans ces schémas et cela *suffit* à empêcher leur adoption, si on persiste à vouloir raisonner en termes de prix<sup>12</sup>. Face à ce problème, il n'y avait que deux façons de procéder. Une manière théoriquement rigoureuse, consistant à reformuler toute la théorie du commerce international de façon à l'opposer à la théorie néo-classique pour l'instant domi-

10. Ce qui a été par la suite défini, de manière tout à fait erronée, par Böhm-Bawerk comme une contradiction entre les livres I et III du *Capital*. Sur ces thèmes, en Italie du moins, on a fait la lumière, tout particulièrement après les travaux de Sraffa et de Garegnani. On trouve une illustration très claire de toute la problématique dans F. VIANELLO, *op. cit.*

11. Il est compréhensible que ce soit encore dans notre pays que ces thèmes se soient présentés de manière théoriquement digne. Avec des solutions pour l'instant contradictoires, mais qui seront probablement fécondes en développements importants. Les prises de position de Napoleoni sont sans aucun doute les plus connues (pour l'aspect le plus austère, cf. *Smith, Ricardo, Marx*, Boringhieri, Torino, 1970 ; pour celui politiquement plus manifeste, cf. *Rinascita*, 7 mai 1971). F. VIANELLO adopte une position complètement différente (*op. cit.*).

12. Il serait bon de reproduire *in extenso* la note 32, p. 105, de l'ouvrage d'Emmanuel dans laquelle (se référant à Bortkiewicz, le premier à noter l'erreur marxienne et à suggérer une formulation d'alternative) il se débarrasse de l'objection reportée dans le texte, la considérant comme un exemple de raisonnement non scientifique. Pour Emmanuel : « [...] 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 [...], la formule de Bortkiewicz compliquerait considérablement la démonstration sans nullement modifier les conclusions » (souligné par nous). Il en ressort : avant tout que dans son ouvrage Emmanuel s'en tient à Bortkiewicz, pour ce qui concerne l'état de la controverse. En second lieu qu'il ne se rend absolument pas compte de la masse de problèmes qui surgiraient s'il mesurait en termes corrects tous les prix relatifs.

nante : à savoir en se fondant sur un système de prix de production rigoureusement déterminés de manière classique. Il s'agit d'une voie qu'on commence à emprunter à grand-peine, et dont les fruits de l'interprétation seront probablement d'une maturation lente. Il y a une manière moins ambitieuse qui consiste à étudier attentivement l'information empirique existante, avec l'espoir de trouver quelque conclusion évidente, ou du moins avec le sentiment de rassembler un matériel utile : avec toute la méfiance qu'on peut nourrir à l'encontre du « bon sens » et d'une somme d'expériences dépourvue de tout appui théorique — ce n'était pas pour autant une voie sans gloire. Emmanuel n'emprunte ni l'une ni l'autre (dans son ouvrage, on ne trouve pas un seul tableau de statistiques : il y a pourtant des personnes qui vont jusqu'à nier qu'il existe une tendance à la détérioration des termes de l'échange). Demeure l'utilité de la provocation, à laquelle on doit quand même opposer l'inutilité de la confusion et du discrédit apporté à des thèses qu'on peut sans aucun doute défendre bien mieux.

Pour prouver l'insignifiance théorique de la manière de procéder d'Emmanuel, il suffit de reprendre le tableau cité plus haut. On y trouve confronté le produit net (probablement du secteur exportation) de deux pays, qui est d'abord évalué en termes de travail incorporé, puis en termes de prix de production, calculés de façon « quasi marxienne ». En termes de valeur, ce produit est égal, alors qu'il est différent en termes de prix de production, lorsque le taux d'exploitation est différent, c'est-à-dire lorsque la division de ce produit net entre profits et biens-salaire est mesurée en travail incorporé.

Mais la thèse de Lewis, qu'Emmanuel semble considérer comme tout à fait compatible avec sa propre formulation, se fonde sur la différence entre le salaire réel des deux pays *mesuré en termes de marchandises* : c'est-à-dire qu'elle se fonde sur le fait que le travailleur indien reçoit un salaire de misère alors que l'ouvrier de Detroit perçoit un salaire qui lui permet d'avoir un pavillon de banlieue, une voiture et de la nourriture à volonté ; elle *ne* se fonde donc *pas* sur la différence de travail incorporé dans les biens-salaire des deux travailleurs. Il se pourrait très bien que le travail incorporé dans les misérables biens-salaire du travailleur indien soit supérieur — étant donné la faible productivité des secteurs de subsistance dans ce pays — au travail incorporé dans les riches biens-salaire de l'ouvrier américain. Toute l'explication de Lewis est exactement axée sur les différences de productivité des secteurs de subsistance de plusieurs pays.

Suivons Emmanuel de près : comment peut-il justifier la thèse extravagante selon laquelle le taux de la plus-value est supérieur

dans les pays sous-développés et l'affirmation que cela est à l'origine de l'échange inégal ? D'où lui vient la conviction que, dans ces pays, le travail incorporé dans les biens-salaire représente une fraction bien plus infime (qui va en décroissant : d'où la détérioration des termes de l'échange) du produit net (toujours mesuré en termes de travail incorporé) que dans les pays industrialisés ? A moins d'affirmer que la composition organique du capital est plus basse dans les exportations des pays sous-développés (affirmation qu'Emmanuel cherche précisément à éviter, parce qu'elle est souvent inexacte), l'hypothèse d'Emmanuel est dénuée de tout fondement.

Il se pourrait en effet que la productivité du secteur de subsistances dans le pays sous-développé soit tellement basse que les misérables salaires qu'on y gagne représentent, *en termes de travail incorporé*, une fraction même plus grande de la valeur (c'est-à-dire du temps de travail) du produit, et qu'ils donnent donc lieu à un taux de plus-value plus faible que dans les pays développés. Chercher le secret de l'échange inégal dans la diversité du taux de plus-value n'a donc aucun sens : la formulation « théorique » d'Emmanuel est un retour en arrière par rapport aux affirmations « sensées » de Lewis.

A ce stade nous devrions renoncer à nous occuper de l'ouvrage d'Emmanuel, n'était-ce que parce qu'il tente de traduire, même si les termes sont inappropriés, une thèse qui mérite qu'on l'étudie plus à fond : la thèse de Lewis précisément. Il se pourrait donc que, dans les parties les moins déformées de la structure théorique adoptée, *L'Echange inégal* contienne des indications d'interprétation importantes.

### III. Le salaire, variable indépendante du système

Lewis donne une explication fort simple des bas salaires (mis à part le fait qu'il les mesure différemment, nous continuons à mesurer en termes d'unité composée de biens-salaire ; même s'il faut faire des sauts périlleux pour arriver à comparer les biens-salaire du Bengale avec ceux nord-américains) dans le secteur industriel et dans le secteur d'exportation des pays sous-développés : dans des conditions d'offre de travail illimitée (naturelle ou « stimulée »), les salaires sont liés au niveau de subsistance dans le secteur « traditionnel », d'où provient la main-d'œuvre. Il s'agit, en somme, d'une application de la théorie classique du salaire aux

conditions qui subsistent aujourd'hui encore dans les pays sous-développés.

Aussi critiquable qu'elle soit, la formulation de Lewis<sup>13</sup> constitue malgré tout une explication sensée dans l'ensemble. Elle a une importante conséquence : à savoir que les salaires dans le secteur industriel (et dans le secteur exportation) *ne peuvent pas* être augmentés si on n'augmente pas également la productivité du secteur des subsistances. Tant que ce secteur, qui occupe la plus grande partie de la population, est caractérisé par une basse productivité et par de bas rendements par individu, les salaires versés aux travailleurs dans tous les secteurs de l'économie subiront les conséquences de la concurrence faite par une armée de réserve qui vit aux limites de la survivance, et ne pourront pas augmenter, même si la productivité dans certains secteurs (par exemple celui de l'exportation) augmente. *Il faut noter* que le lien n'est pas entre salaire et productivité du travail dans le secteur où l'ouvrier travaille, mais bien au contraire entre salaire et productivité *dans le secteur des biens-salaire*. Il s'agit donc d'une explication tout à fait différente de celle néo-classique qui lie le salaire à la productivité marginale du travailleur dans le secteur (ou l'entreprise) où celui-ci travaille. C'est un point évident et qui n'aurait même pas besoin d'être souligné si Emmanuel n'accusait de marginalisme toute personne tentant d'« expliquer » les salaires par la productivité.

Si on refuse toute connexion avec la productivité, même avec celle du secteur des biens-salaire, comment peut-on expliquer que le niveau de salaires dans les deux groupes de pays soit aussi disproportionné ? Emmanuel consacre à ce problème essentiel un long chapitre<sup>14</sup> dont les conclusions seraient, si on devait en faire une brève synthèse, les suivantes : des motifs sociaux complexes, uniquement identifiables grâce à une soigneuse reconstruction historique, sont à l'origine des différences dans le salaire réel. Il s'agit d'un des plus clairs exemples de « non-explication », de renvoi infécond à d'autres niveaux d'analyse, qu'il ait été donné de voir dans la littérature interdisciplinaire récente. En fait la raison en est assez évidente. Emmanuel considère le salaire réel comme une

13. On a noté à juste titre que souvent la concurrence entre travailleurs n'est pas — dans les pays extrêmement sous-développés — aussi vive que celle décrite par Marx à propos du cas anglais (cf. chap. xxiii du *Capital*). L'offre de travail n'est pas illimitée, et, quand bien même il en serait ainsi, les travailleurs employés dans des secteurs privilégiés ont tendance à se constituer en une « aristocratie ouvrière ». Sur ces thèmes, et pour une critique efficace de Lewis et de ses successeurs, cf. G. ARRIGHI, *Sviluppo economico e sovrastuttura in Africa*, Einaudi, Torino, 1970, chap. II : « L'offerta di lavoro in una prospettiva storica. »

14. Ed. fr., 1972, p. 142-188.

variable vraiment *indépendante* (et pas uniquement indépendante pour des motifs d'analyse), et cherche à rompre au maximum les liens qui lient cette variable à d'autres éléments du système économique ; ce qu'on peut faire de différentes façons : soit en niant que ces liens subsistent, soit, lorsqu'il est vraiment impossible de les ignorer, en affirmant que le salaire est le *primum movens* qui est à la source de toute la chaîne de causalité.

Il est particulièrement impossible de nier que salaire réel et évolution de la structure industrielle — en particulier évolution de la productivité dans le secteur des biens-salaire — soient étroitement liés. Pour Emmanuel, le sens de la causalité va du salaire vers la productivité, et non inversement : pour appuyer cette affirmation, il soutient, par exemple, qu'il existe de nombreux cas où une forte augmentation de productivité dans le secteur industriel (et/ou exportation) n'a pas été suivie pendant de longues années d'une quelconque augmentation des salaires et de la consommation (mais cela concerne le secteur exportation, et pas celui des biens-salaire, et signifie seulement que le surplus a été approprié comme profit, et réalisé comme investissement ou exportations nettes). Il soutient aussi qu'une augmentation salariale peut mettre en marche un mécanisme d'échange inégal, et donc un transfert de richesse au bénéfice du pays qui l'a déclenché : d'où des augmentations ultérieures des salaires réels, et ainsi de suite. Il a également recours à des exemples spécifiques : celui qui concerne la différence entre le processus de développement aux U. S. A., dont les colonisateurs avaient eu, dès le départ, un niveau d'exigences (un « salaire historique ») très élevé, est typique ; de même, celui de l'Amérique latine, où les colonisateurs espagnols et portugais avaient eu un niveau bien inférieur. Certains pays, avant même le développement industriel, sont donc partis avantagés parce qu'*historiquement* des niveaux de salaires élevés s'étaient déterminés. C'est, pour Emmanuel, la donnée institutionnelle fondamentale qui a conditionné tout le développement qui suivit, déclenchant un processus de transfert en leur faveur. Il s'agit d'une donnée 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<sup>15</sup> ». *Hic et nunc*, on doit donc considérer les salaires comme une donnée institutionnelle, quel qu'ait pu être le « processus très long et très lent » qui les a déterminés.

---

15. *Ibid.*, p. 165.

Si on veut rapidement résumer :

1) la thèse de la connexion entre salaires et productivité dans le secteur des biens-salaire n'est pas niée. Cependant on considère le salaire comme un *prius* historique dans le processus de développement économique capitaliste ;

2) les hauts salaires permettent des transferts de richesse à leur propre avantage, d'où le développement de l'accumulation et de la productivité, d'où des salaires plus importants, etc.

3) naturellement, on ne nie pas que, dans des cas relativement importants, le développement se soit produit grâce à des salaires bas ou en régression (comme par exemple dans le Royaume-Uni, au Japon). Dans ces cas-là, le surplus n'est pas exporté, mais conservé dans le pays d'origine : dans le premier cas grâce à la rente foncière, jusqu'à l'abrogation des *Corn Laws*, dans le second grâce au monopole.

Aucune de ces affirmations n'est démontrée par Emmanuel.

1) Sur la thèse de la connexion entre hauts salaires et développement, il existe une abondante littérature. Dernièrement, c'est Habakkuk qui a repris cette thèse, justement à propos des Etats-Unis<sup>16</sup>, sans pour autant avoir recours à l'argumentation spéieuse qui veut que les colons anglais en Amérique septentrionale aient été habitués à un train de vie supérieur à leurs collègues espagnols et portugais — s'ils n'étaient parvenus à une production telle qu'ils pouvaient gagner *in loco* de hauts revenus, ils auraient eu tôt fait de les oublier —, mais en cherchant à prouver comment l'agriculture nord-américaine parvint à alimenter des niveaux de consommation individuels très élevés, et comment ce lien entraîna pour l'industrie des techniques de haute productivité susceptibles de faire gagner aux ouvriers américains les salaires qu'ils réclamaient. C'est dans des directions pas très différentes que Celso Furtado est intervenu lui aussi<sup>17</sup>, en faisant une comparaison très éloquente entre le Brésil et les Etats-Unis, dans laquelle il tente d'expliquer par quels mécanismes l'insertion du Brésil sur les marchés internationaux entraîna le sous-développement, alors que les Etats-Unis purent éviter ce sort. De toute façon, l'histoire est bien plus complexe que le simple mécanisme de transfert de richesse à travers la détérioration des termes de l'échange.

16. H. HABAKKUK, *American and British Technology in the Nineteenth Century : The search for Labour-Saving Inventions*, Cambridge Univ. Press, Cambridge, 1962.

17. C. FURTADO, *La Formation économique du Brésil. De l'époque coloniale aux temps modernes*, Mouton, Paris-La Haye, 1973.

2) Si on voulait conférer à ce mécanisme de transfert l'énorme poids qu'Emmanuel lui attribue, il fallait faire une estimation quantitative du surplus que les métropoles arrivent à reprendre par ce moyen. Emmanuel cite le *New-York Times* : « 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 Afrique et en Asie<sup>18</sup>. » Dans quelle mesure ? Quelle serait la perte pour l'Europe et les Etats-Unis si les matières premières des pays sous-développés étaient payées à un prix qui tiendrait compte de leur actuelle et surtout de leur future rareté (il faut cependant dire que le prix des matières premières des pays développés ne tient parfois pas compte de ces facteurs), et si les produits manufacturés des pays sous-développés étaient vendus à un prix qui permettrait de verser des salaires américains ? Même si on ne voulait pas faire une estimation quantitative, il aurait cependant fallu insérer ce mode de transfert de richesse caractéristique dans le contexte des innombrables autres processus grâce auxquels la participation d'un pays sous-développé dans le commerce international en conditionne et en empêche le développement. Cette critique justifiée a été faite à Emmanuel par Henri Denis, et Emmanuel reconnaît qu'il y a là une lacune, qui est quand même assez grave. Si les hauts salaires, en soi, ne peuvent pas déclencher un processus de transfert de richesse ayant l'importance qu'Emmanuel lui confère, ces salaires doivent alors être soutenus par la productivité du secteur des biens-salaire *du pays même où ils sont versés*. Dans ce cas, il n'est plus aussi facile de prouver qu'il y a contradiction des intérêts économiques immédiats entre le prolétariat des pays occidentaux et celui des pays sous-développés (mais nous reviendrons sur ce point par la suite).

3) Dans quelle mesure les *Corn Laws* et les *Zaibatsu* purent empêcher l'abaissement des prix à l'exportation des produits anglais et japonais ? Les affirmations d'Emmanuel exigent toutes une documentation. En effet, les exportations anglaises de la période à laquelle Emmanuel faisait allusion entraient en compétition directe avec les productions et les exportations des pays « sous-développés » (l'argumentation d'Emmanuel se fonde, rappelons-le une fois encore, sur la division commerciale par type de marchandises entre les exportations des pays développés et sous-développés) : dans ce cas, la suprématie commerciale de Manchester ne devint effective qu'en vendant même au prix le plus bas, malgré le prélèvement de la rente, grâce à l'influence conjuguée des bas salaires

---

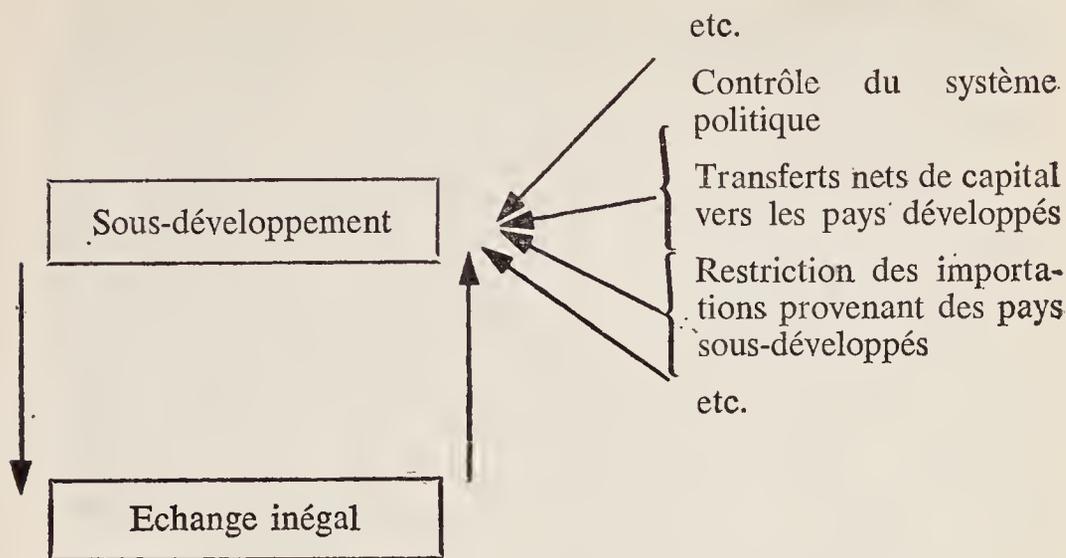
18. *L'Echange inégal*, op. cit., p. 289.

et d'une productivité relativement élevée (naturellement on coupait aussi les doigts aux tisserands indiens, mais cela ne rentre pas dans la « théorie économique »). Quant au Japon, on sait que ses exportations pâtirent longtemps de termes de l'échange très défavorables, malgré l'influence des *Zaibatsu*. On peut difficilement résister au sentiment que les nombreuses références historiques dont Emmanuel se sert, et le style « brillant » de l'exposé, n'ont qu'un rôle de coups de pinceau impressionnistes, destinés à rendre plus attrayant un cadre théorique préfabriqué. C'est justement ce rôle d'« illustrations » non approfondies que les historiens détestent retrouver dans les travaux théoriques.

#### IV. Implications économiques et politiques

Qu'y a-t-il de vrai et de sensé dans les thèses d'Emmanuel ? A mon avis rien d'autre que le noyau original de Lewis : le fait que les pays sous-développés ne se développent pas et qu'ils ne parviennent pas à payer (en termes réels) des salaires plus élevés aux ouvriers des secteurs d'exportation implique un transfert de richesse vers les pays développés et un appauvrissement des pays sous-développés qui contribue à en retarder le développement. Il s'agit d'une des manières de drainer le surplus économique de la périphérie vers les métropoles, d'un des cercles vicieux que ces pays doivent briser, d'une des conséquences de l'impérialisme.

Une évaluation globale de l'impérialisme fait totalement défaut, ainsi qu'une réflexion équilibrée sur ses différents aspects et sur l'ensemble des causes qui provoquent le sous-développement. Si on procédait à cette évaluation, l'interdépendance entre les termes de « sous-développement » et d'« échange inégal » serait mise en lumière de manière plus exacte. On pourrait alors constater que le sous-développement (et donc la basse productivité moyenne du secteur des subsistances et les bas salaires) est un facteur d'explication de l'échange inégal peut-être plus puissant que ne l'est l'échange inégal pour le sous-développement. Une idée « impressionniste » peut en être donnée par la figure 1. Voilà — *grosso modo* — la situation que nous devons interpréter. L'absence d'une interprétation globale de l'impérialisme est particulièrement grave si on veut faire découler de l'analyse des implications de politique économique, et politiques en général.



### A. Implications économiques

Théoriquement, donc, si nous ne sommes pas partis de Lewis, c'est pour éviter de rendre confuse une thèse qui avait au moins le mérite d'être claire. Mais, dans ces conditions, les questions que nous nous posons plus haut demeurent sans réponses convaincantes (pour quelles raisons les salaires ont-ils une dynamique différente et des niveaux différents selon les pays ? que peuvent faire les pays sous-développés pour éviter l'échange inégal ?). Pour la première de ces questions, nous pouvons nous en tenir à Lewis comme point de départ, en liant le salaire à la productivité du secteur des biens de consommation. Nous connaissons, en gros, aussi la dynamique qui, dans les pays industrialisés à forte présence syndicale, empêche une réduction considérable de la part du produit national attribué au travail dépendant<sup>19</sup>. Si la distribution demeure constante, les forces qui déterminent l'augmentation du salaire réel sont les mêmes que celles qui déterminent la croissance du produit social. Parmi elles, on compte, entre autres, aussi l'échange inégal, mais dans le cadre global de l'impérialisme. A ce stade apparaît cependant un problème indéterminé, celui de l'évaluation des forces qui ont appuyé

19. Les analyses marxistes correctes sur la distribution du revenu dans les pays capitalistes avancés sont très rares. Les fondements théoriques de Baran et de Sweezy demeurent toujours Kalecki et Steindl. Une intéressante analyse empirique d'un cas récent a été faite par A. GLYN, B. SUTCLIFFE, « British Capital Critical Condition », *New Left Review*, n° 66, 1971.

l'étonnant développement économique des pays capitalistes après la Seconde Guerre mondiale : la seule vision d'ensemble cohérente qui ait été proposée par les marxistes demeure aujourd'hui encore *Le Capital monopoliste*<sup>20</sup>. Nous sommes donc très en retard.

La situation des pays sous-développés est plus complexe, car ils représentent une réalité bien plus hétérogène que celle des pays métropolitains. Mais un fait est certain : que l'impérialisme les maintienne dans des conditions de stagnation ou qu'ils parviennent à y échapper et à entamer un processus de développement, les salaires réels auront une dynamique très inférieure à celle des pays métropolitains : dans le second cas, pour alimenter le processus d'accumulation. L'échange inégal, dans la mesure où il se fonde sur des bas salaires réels (et donc sur des prix bas), est destiné à se maintenir, à moins que ne soient prises des mesures visant à l'éviter. Doit-on prendre de telles mesures ? Quelles sont-elles ?

Pour répondre correctement à ces questions, mis à part le fait qu'il faut avoir bien compris la nature de l'échange inégal, une évaluation d'ensemble des conditions de sujétion impérialiste dans lesquelles se trouvent les pays sous-développés et des stratégies possibles de développement qu'ils peuvent entreprendre est nécessaire. La suggestion d'Emmanuel est l'autarcie et l'industrialisation. Autarcie au sens propre du mot, lorsque les dimensions du pays le permettent ; marchés communs entre pays ayant un même niveau salarial, si les dimensions de chaque pays ne leur permettent pas d'avoir un processus d'industrialisation sans commerce international et sans spécialisation. La thèse, qui n'est pas absurde en soi, souffre des arguments qu'Emmanuel emploie pour la défendre, arguments qui laissent croire que la seule chose à éviter soit l'échange avec des pays qui ont un niveau de salaires différent (une espèce de « tabou de l'échange international »). Mis à part le fait que, grâce à des tarifs adéquats ou des monopoles sur l'exportation ou d'autres systèmes, on peut imposer des prix à l'exportation aussi élevés qu'on veut (demeure alors le problème des quantités demandées par les pays développés, le fameux problème — très sérieux — de la « basse élasticité de la demande » qu'Emmanuel relègue parmi les épaves idéologiques de l'économie bourgeoise), Emmanuel a recours pour défendre sa thèse essentielle à des arguments tellement paradoxaux qu'il fait douter de sa compréhension de la nature du phénomène, du moins dans les limites mises en lumière par Lewis.

Comme d'habitude, on part d'une constatation exacte, si elle est bien comprise : l'inégalité de l'échange dépend fondamentalement

---

20. P. BARAN, P. M. SWEEZY, *Le Capitalisme monopoliste*, trad. fr. Maspero, Paris, 1969.

des différences « salariales » (c'est-à-dire de la productivité dans le secteur des biens de consommation). La thèse qu'Emmanuel entend combattre est celle — très répandue dans les pays sous-développés — qui prétend que ces pays doivent arriver à conquérir des exportations « riches » : à savoir des exportations de produits manufacturés industriels d'un certain degré de complexité, les exportations mêmes des pays développés, dont la demande internationale évolue plus vite que celle en marchandises exportées maintenant par les pays sous-développés<sup>21</sup>. Pour Emmanuel, cette thèse est erronée, car ce qui fait que ces exportations sont « riches », ce n'est pas la nature des marchandises, mais bien qu'elles sont exportées par des pays riches. Une longue citation est indispensable : « Le textile fut 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 (*sic*) 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 un 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 dans 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<sup>22</sup>. »

Il réitère à maintes reprises les mêmes affirmations, mettant en évidence une éventuelle situation où les pays « développés » échangent des matériaux et des biens de consommation artisa-

21. On trouvera une bonne illustration de cette thèse dans A. GRAZIANI *et al.*, *Lo sviluppo di un'economia aperta*, Napoli, 1969.

22. *L'Echange inégal*, *op. cit.*, p. 183.

naux avec les pays sous-développés, qui leur fourniraient des installations pétrochimiques, et de ces exportations les premiers tireraient de quoi verser leurs hauts salaires.

Comme beaucoup de paradoxes, celui-ci a sa part de vérité : ceux qui constituent à ce jour les secteurs de pointe des exportations des pays développés peuvent — un jour — changer (le nouveau secteur d'exportation ne sera probablement pas celui des dentelles ; mais plus vraisemblablement celui des appareils électroniques et des marchandises analogues, comme on le voit déjà en Europe<sup>23</sup>). Mais, dans notre cas, la « partie fausse » du paradoxe compte plus, car elle se fonde sur l'incompréhension habituelle du rapport entre niveau des salaires réels et niveau de développement de la productivité moyenne du travail. Ce rapport détermine également — et c'est ce qu'Emmanuel ne voit pas — une certaine configuration des marchandises produites et échangées. *A tout instant*, donc, il y a des marchandises « riches » (les marchandises produites et échangées entre pays développés) qui correspondent au niveau de productivité qu'ils ont atteint : il suffit de penser à l'import-export des seuls pays qui font partie de la Communauté économique européenne. On pourrait donc inverser facilement le paradoxe d'Emmanuel : les pays développés sont riches parce qu'ils *produisent* et exportent des marchandises riches, c'est-à-dire que leur productivité de travail (dans le secteur des biens-salaire et dans le secteur exportation) est élevée ainsi que les salaires. Emmanuel cite, entre autres, les thèses très connues de Linder (on exporte ce qu'on produit déjà pour son usage intérieur), sans se rendre compte qu'elles sont en contradiction avec sa thèse.

Egalement avec l'appui de l'échange inégal et d'autres moyens impérialistes, *mais pas seulement grâce à eux*, les pays capitalistes avancés sont donc en mesure de faire face à un processus d'accumulation qui bouleverse régulièrement leur technologie et leur permet de produire, *chez eux*, une grande partie des marchandises qui sont incluses dans le salaire et dans l'accumulation. L'espoir, pour les pays sous-développés, de pouvoir concurrencer librement les pays développés, pour cet ensemble de marchandises, n'est probablement pas fondé, mais pour des raisons tout à fait différentes de celles qu'Emmanuel met en évidence. C'est surtout parce que les pays capitalistes avancés défendent, toutes griffes dehors, même les secteurs les plus faibles de leur base technologique et parce qu'ils essaient d'empêcher par tous les moyens que les pays sous-développés puissent y parvenir : la conférence de l'U. N. C. T. A. D. à New

---

23. Cf. la comparaison entre la nature technologique des exportations des pays développés exposée dans le rapport de la Banque d'Italie pour 1970.

Delhi n'a pas eu le succès escompté, précisément pour toutes ces raisons. Les pays développés ne peuvent modifier à volonté une certaine base technico-socio-organisatrice dont dépendent leurs plus hauts niveaux de productivité, ce qui fait que, si les « sous-développés » arrivent à acquérir leurs secteurs les plus importants, les « développés » pourront passer à une autre activité (celle... des dentelles), supérieure, et en exportant les dentelles ils auront de quoi acheter à bon prix l'acier. En revanche, ils défendront l'acier comme ils pourront, à moins que cette marchandise ne soit devenue insignifiante dans leur base technique. Mais un changement de ce genre n'est pas encore en vue.

L'autarcie devient probablement inévitable si les pays sous-développés veulent s'industrialiser, alors que les pays impérialistes veulent les obliger à produire des marchandises qui ne peuvent entrer en compétition avec leur base technique. Mais c'est un *mal* inévitable, dû à la division internationale du travail imposée par le capitalisme. Ce n'est pas quelque chose dont on peut se réjouir. Si on va jusqu'au bout de leurs conséquences logiques, les thèses d'Emmanuel conseilleraient aux pays sous-développés de ne pas essayer d'exporter vers les pays développés des textiles, de l'acier ou de l'outillage électronique, même si ces derniers leur laissent une place, car il y aurait de toute façon un échange inégal. Prisonnier de la perspective déformée de son approche, Emmanuel ne semble pas se rendre compte que l'échange inégal n'est pas le *summum malum* : c'est surtout un mal (un drainage de richesse qui n'est compensé par aucun bénéfice) lorsqu'il s'accompagne d'une division internationale du travail qui empêche les pays sous-développés de se bâtir une base technologique analogue à celle des pays développés (et donc d'atteindre, dans l'avenir, des niveaux de productivité et de salaires semblables). Ce n'est qu'un moindre mal lorsqu'il permet aux premiers d'acquérir des secteurs de la base technique des seconds (qui ne change pas aussi vite qu'Emmanuel semble le supposer). De toute façon, même dans le premier cas ce peut être un mal nécessaire (c'est-à-dire, en dernière analyse, un avantage) *lorsqu'un pays est parvenu à se soustraire au joug impérialiste et qu'il réussit à faire de la valeur ainsi acquise le meilleur usage* : la Chine ne s'arrêtera jamais d'exporter des soies de porc, tant que les riches Américains préféreront les brosses de soie à celles de nylon, même si elle échange de nombreuses heures de son travail contre le peu d'heures de travail incorporé dans ce qu'elle achète en Amérique : le problème est de *ne pas* acheter en Amérique des voitures pour ses fonctionnaires.

### B. Implications politiques

Aux implications politiques de sa thèse (en bref, manque de solidarité internationale entre les travailleurs et « loyalisme » national de la part des mêmes), Emmanuel ne consacre qu'une courte section<sup>24</sup> qui ne vise presque entièrement qu'à prouver la fausseté des conceptions sur l'impérialisme répandues lors de la Deuxième et de la Troisième Internationales, et à rappeler des moments de l'histoire récente de grands pays occidentaux durant lesquels les ouvriers prirent le parti des entreprises impérialistes de leurs gouvernements. Entre autres trahisons de l'idéal internationaliste, il ne fait naturellement pas mention du cas le plus éclatant, la « grande trahison » de la social-démocratie allemande (et des autres) durant la Première Guerre mondiale, car il s'agissait d'une guerre *inter-impérialiste*, ouvriers et paysans allemands contre ouvriers et paysans français, anglais, italiens, russes et américains. Dans ce cas, le loyalisme national de la social-démocratie allemande n'est évidemment pas justifié par le calcul rationnel d'exploiter — à travers l'échange inégal — la classe ouvrière anglaise ; et une analyse appropriée aurait placé le problème du nationalisme dans un cadre bien plus complexe, cadre qui en fait est celui où on doit le traiter.

Le problème du « nationalisme » (dans ce contexte et plus généralement dans celui des rapports entre Etats à l'époque de l'impérialisme — en cela, Emmanuel a parfaitement raison) est le grand problème ouvert dans le cadre d'une théorie marxiste du développement et de la révolution. Ce n'est pas le fait du hasard et souvent ce n'est pas dû à la trahison des directions si les classes opprimées prennent si facilement le parti de leurs oppresseurs dans des entreprises nationalistes (contre des pays coloniaux, *mais aussi contre des pays développés et impérialistes* : il s'agit du même phénomène). Et il est vrai aussi que les théories « historiques » concernées ne sont absolument pas satisfaisantes. Cependant, la manière dont Emmanuel pense pouvoir résoudre ce problème tragique est d'une légèreté impardonnable. Elle n'est pas seulement pétrie d'un économisme approximatif, là où il fallait avoir recours à une évaluation maxima des composantes qui ne sont pas immédiatement économiques ; mais elle est aussi d'un économisme fondé sur une économie fausse : tant qu'on ne démontre pas quelle perte économique subirait un ouvrier américain lors d'un relèvement des salaires (de la productivité, et du train de vie) en Asie, en Afrique et en Amérique latine, on se doit de demeurer très prudent avant

24. *L'Echange inégal*, op. cit., p. 206-221.

d'affirmer qu'il y a un conflit réel et important, fondé sur l'échange inégal. Que ce soit ce calcul économique qui en fait constitue la motivation du racisme et du colonialisme de certaines couches prolétaires (ou *lumpen*-prolétaires) dans les pays capitalistes avancés, pas même Emmanuel — je crois — ne le soutient.

Naturellement on ne veut pas nier par là qu'il n'y ait pas extraction du surplus des pays sous-développés (l'impérialisme est aussi un vol, et pas uniquement un obstacle au développement de différentes façons) ; et que, de ce vol, profite — *dans ce contexte* — la classe ouvrière aussi. Mais, même si nous voulons nous en tenir à un raisonnement exclusivement économique, il nous faut avant tout déterminer l'importance du vol (perpétré grâce à l'échange inégal) *en la comparant aux conséquences favorables à la classe ouvrière* qui découleraient d'une abolition de l'échange inégal. Comme nous l'avons dit à maintes reprises, Emmanuel n'évalue pas l'importance du vol (*par ce moyen*), et elle n'est certes pas évaluable par les catégories analytiques qu'il fournit. Il est cependant fort probable que, en ce qui concerne le pourcentage du revenu par individu des pays capitalistes, il ne s'agit pas d'une fraction aussi importante qu'Emmanuel semble le penser, dans la mesure où la majeure partie des biens-salaire est produite à l'intérieur et est obtenue grâce à des échanges entre pays développés. *De toute façon, on ne peut s'en tenir à ce point.* Sans échange inégal — probablement —, les pays sous-développés seraient plus riches. Ils pourraient probablement se développer avec un taux de croissance supérieur : ce qui ne serait pas sans répercussions favorables pour les pays développés<sup>25</sup>. En tenant compte de cela, peut-on encore parler d'un conflit d'intérêts entre les classes ouvrières des deux groupes de pays ?

Enfin, le fait que, de nos jours, la prédominance impérialiste ne permette pas le développement des pays du « tiers monde » ne signifie pas pour autant que le développement de ces pays doive *nécessairement* se faire aux dépens du revenu par individu des pays capitalistes avancés. En d'autres termes, les revenus (ouvriers) des deux groupes de pays ne sont absolument pas deux catégories *forcément* antagonistes, *comme le sont les profits et les salaires*. Quant aux théorisations marxistes sur l'impérialisme, elles laissent beaucoup à désirer, l'idée qui les imprègne toutes, à savoir qu'il ne peut y

---

25. Ce n'est pas par hasard que les économistes les plus clairvoyants des pays capitalistes avancés sont opposés à la « détérioration des termes de l'échange des pays sous-développés, et ce pas uniquement pour des raisons humanitaires. La pauvreté croissante des pays sous-développés peut être, dans un avenir assez proche, le plus gros obstacle au développement des pays capitalistes avancés eux-mêmes.

avoir d'antagonisme économique de fond entre les classes ouvrières des différents pays, que — dans la mesure où il subsiste — cet antagonisme est une conséquence de l'impérialisme, contient un noyau profond de vérité que la mauvaise économie d'Emmanuel ne parvient pas à saisir.

Reste l'insuffisance de nos théorisations sur l'impérialisme et le problème non résolu du nationalisme : c'est sur ces thèmes que tout spécialiste marxiste doit diriger ses forces avec à la fois plus de rigueur et plus de modestie (sans nourrir l'illusion qu'il trouvera des solutions simples et « brillantes ») que ne l'a fait Emmanuel.

## Réponse à Michele Salvati

L'exposé de cet auteur contient un nombre incalculable d'appréciations subjectives et catégoriques qui ne se réfèrent à aucune proposition précise et qui ne sont accompagnées d'aucun argument précis non plus. Celles-ci n'appellent pas de réponse de ma part. Quelques autres questions ont déjà été largement traitées dans ma réponse ci-dessus à E. Somaini. Je n'y reviendrai pas. Il reste quelques mises au point qui me semblent nécessaires.



1) La « petite colonne surmontée d'un  $K$  majuscule <sup>1</sup> » n'est pas « le capital fixe », mais le capital total engagé. Je n'assume pas non plus « que les salaires sont différés <sup>2</sup> ». Bien au contraire. Salvati ne semble pas avoir lu les textes qu'il critique aussi attentivement que son ton péremptoire pouvait le laisser supposer. Voici ce que j'écris à ce sujet <sup>3</sup>, à la page 100 de l'édition italienne : « 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.* »

---

1. Cf. *supra*, chap. II, note 7.

2. *Ibid.*

3. 2<sup>e</sup> éd. fr., p. 108.

La phrase que je souligne nous donne la définition de  $K$  :

$$K = \text{cap. fixe} + \frac{\text{cap. circulant}}{\text{vitesse de rot.}} + \frac{\text{cap. variable}}{\text{vitesse de rot.}}$$

(La vitesse de rotation du capital fixe ne figure pas dans la formule parce que, la vie des équipements fixes étant supposée dépasser la durée d'un cycle de production, leur vitesse de rotation est, dans les limites du cycle, égale à l'unité, quelle que soit leur vie.)



2) Salvati croit que selon moi l'échange inégal réside dans une différence entre valeurs et prix. Il se trompe. L'échange inégal réside dans la différence entre prix et prix.



3) Non seulement Salvati reprend à son compte le « paradoxe » de Bettelheim sans le nommer, mais trouve « extravagante [la thèse] selon laquelle le taux de la plus-value est supérieur dans les pays sous-développés<sup>4</sup> », parce que, dit-il : « Il se pourrait très bien que le travail incorporé dans les misérables biens-salaire du travailleur indien soit supérieur — étant donné la faible productivité des secteurs de subsistance dans ce pays — au travail incorporé dans les riches biens-salaire de l'ouvrier américain<sup>5</sup>. »

Justement, ce n'est pas la quantité de travail nécessaire « dans ce pays » qui compte pour mesurer celle qui est incorporée « dans les misérables biens-salaire du travailleur indien », et partant pour mesurer le taux de plus-value en Inde, mais le temps socialement (mondialement) nécessaire. J'ai déjà répondu longuement à cet argument dans mon article dans *Politique aujourd'hui* de janvier 1970 et dans la quatrième annexe de l'édition italienne de mon ouvrage. Je ne pense pas que ce soit nécessaire de reprendre ici les mêmes développements. Tout ce que je peux dire c'est que Salvati confond le travail socialement nécessaire avec le travail individuellement ou *localement* nécessaire. Un kilo de blé n'a pas plus de « valeur » que dix kilos de blé, sous prétexte que, dans telle entreprise ou dans telle région, il faut plus de travail pour produire le kilo qu'il n'en faut ailleurs pour produire les dix kilos.

4. Cf. *supra*, p. 136-137.

5. Cf. *supra*, p. 136.

#### 4) Le théorème de Lewis

Salvati consacre une grande partie de son article à ce théorème. Il croit que ce théorème se trouve à la base de ma propre thèse, ce qui est son droit ; mais il croit aussi que moi-même je considère ce théorème comme compatible avec ma position<sup>6</sup>, ce à propos de quoi je suis obligé de le détromper. Le théorème de Lewis est pour moi inacceptable.

a) Son présupposé, « offre illimitée de travail », implique l'existence d'un marché libre de la force de travail, ce que j'ai toujours nié formellement.

Le coup de pouce que donne Salvati (naturelle ou « stimulée ») ne sauve pas, à mes yeux, le théorème. Si l'offre du travail est « stimulée », l'arbitrage supposé par Lewis entre ce que l'ouvrier peut acheter avec le salaire du secteur d'exportation et ce qu'il pourrait produire soi-même en travaillant la terre perd tout son sens. Lewis n'aurait pas accepté ce coup de pouce bienveillant.

D'autre part, la « stimulation » de l'offre du travail vers le secteur d'exportation — Salvati semble conscient de l'euphémisme en plaçant le mot entre guillemets — ou le simple recrutement forcé sans guillemets est une institution comme une autre et exprime un certain rapport de forces de nature politique. Là où cette « institution » existe ou a existé, elle ne contredit en rien ma thèse, à savoir que le salaire est déterminé par des facteurs institutionnels et non par le marché.

b) Quoique la formulation de Lewis, « ... both countries produce food but not *trade* in it », puisse paraître équivoque, il est clair qu'elle implique que les produits du secteur agricole soient non seulement inexportables mais aussi *non commercialisables*. Sans cela, c'est-à-dire s'ils étaient commercialisables à l'intérieur mais non exportables à l'extérieur, et si nous faisons abstraction des facteurs sociaux et institutionnels de part et d'autre, il n'y aurait rien qui empêcherait les prix des produits agricoles dans chacun des deux pays de monter, en raison inverse de la productivité, à un niveau tel — différent dans chacun des deux pays — que pouvant égaliser les revenus réels des travailleurs dans les deux secteurs et dans les deux pays, les salaires monétaires étant plus élevés dans le pays où le secteur des subsistances est le plus arriéré<sup>7</sup>. Par conséquent, l'hypothèse de la non-commercialisation est une condition *sine qua non* du théorème.

---

6. Cf. *supra*, p. 136.

7. Cf. *supra*, p. 66, ma réponse à Somaini.

Or, cette abstraction peut paraître acceptable, à la limite, pour le pays sous-développé ; elle ne l'est naturellement pas pour le pays industriel.

c) Indépendamment de cette restriction, une agriculture qui ne procure comme revenu que celui de l'agriculteur lui-même est chose très rare dans la réalité. Ce fut à peu près le cas en Amérique du Nord aux premiers temps de la colonisation. C'est peut-être aussi le cas dans quelques contrées où subsistent encore des vestiges de structures communautaires.

Dans le premier, ce revenu avait en effet un certain rôle déterminant sur les salaires des autres secteurs, mais pas en tant que maximum mais en tant que minimum. J'en ai déjà parlé dans différents écrits, notamment dans l'article déjà cité de *Politique aujourd'hui*.

Dans le second, ce revenu ne peut en aucune façon être déterminant puisqu'il n'y a pas de circulation libre des hommes entre le secteur communautaire et les autres. L'homme communautaire ne se vend pas au plus offrant.

En dehors de ces deux cas, l'agriculture, quel que soit le degré de son développement, fournit généralement *plus* et même *considérablement plus* que l'équivalent d'un salaire urbain au taux en vigueur dans le pays. Une série d'autres revenus en sont, selon les circonstances, tirés : dîme, métayage, impôt foncier, bénéfices démesurés du petit commerçant-courtier-usurier, différentes formes de la rente absolue, etc. Le théorème de Lewis présuppose une terre libre. Elle ne l'est pas.

Il s'ensuit que, si les facteurs institutionnels qui déterminent la distribution du revenu ne sont pas favorables aux prolétaires, l'agriculteur-prolétaire n'a rien à gagner dans l'amélioration de la productivité de l'agriculture, et, par conséquent, les ouvriers industriels non plus, à supposer que le revenu des seconds soit lié à celui des premiers, selon le théorème de Lewis. Ce sont ceux qui exploitent les premiers qui en bénéficieront.

L'expérience des pays industriels nous montre que ce ne sont pas les salaires des ouvriers urbains qui s'alignent sur les revenus des agriculteurs, eux-mêmes préalablement accrus par suite de l'amélioration de la productivité ; ce sont les revenus d'exploitation de l'agriculture (autres que ceux du travail) qui sont comprimés par l'intervention de l'Etat, afin de laisser les revenus des agriculteurs suivre péniblement les salaires des ouvriers urbains, eux-mêmes préalablement augmentés par l'action syndicale.



5) Mon explication de la disparité des salaires n'a pas satisfait Salvati. Pour autant que je comprenne quelque chose à ses objections, elles peuvent être résumées de la façon suivante :

Ma thèse de l'existence d'un effet cumulatif entre salaires différentiels et développement différentiel pourrait expliquer la *reproduction* des rapports d'exploitation entre pays, mais elle n'explique pas la « production », la genèse de ces rapports. Au bout de la chaîne, mon analyse renvoie à un premier salaire « historique », assez élevé pour déclencher le processus. Pour l'explication de ce *primum movens* elle renvoie à d'autres disciplines.

En lisant l'exposé de Salvati, je me suis à plusieurs reprises demandé quels sont, parmi mes écrits, ceux que ce critique a lus et quels sont ceux qu'il n'a pas lus. En l'occurrence, il serait peut-être justifié de dire ce qu'il dit, à la lecture de la première édition française — encore qu'il y ait déjà des germes de l'explication qu'il réclame, et que je ne voie pas ce qu'il y a de non scientifique à se fixer des limites lors d'une étude —, mais certainement pas après ; par exemple après mes articles dans *Politique aujourd'hui* et les annexes à l'édition italienne de mon ouvrage.

Le *primum movens* ne renvoie pas à d'autres disciplines mais tout simplement à l'accumulation primitive, exactement comme le *primum movens* des rapports d'exploitation à l'intérieur d'un pays.

Tout profit capitaliste renvoie à un capital préexistant, donc à l'accumulation d'un profit antérieur. Et tout salaire renvoie à un prolétaire, un homme suffisamment pauvre pour n'avoir que ses deux bras à vendre, donc à un salaire antérieur propre à reproduire ces deux bras mais ne laissant à son titulaire aucun excédent qui lui permettrait de ne plus les vendre.

C'est donc la pauvreté qui rend possible l'exploitation à l'intérieur de la nation, et c'est cette exploitation qui reproduit sa propre condition. La séparation du travailleur d'avec ses moyens de travail ne signifie rien d'autre. Contrairement aux modes de production précédents, dans le capitalisme, les moyens de travail ne sont assortis d'aucun privilège institutionnel ; ils sont à la disposition de qui veut et peut les acheter. Il faut donc que la dépossession, la prolétarisation de l'homme se reproduise automatiquement et perpétuellement.

Mais, si le salaire reproduit le prolétaire, et le profit le capitaliste, et si, une fois mis en place, ces rapports se reproduisent tout seuls (la violence ne servant derechef que pour protéger l'ordre établi contre la violence de ceux qui cherchent à le perturber), il faut bien, pour les mettre en place, qu'il y ait eu à un moment donné un premier « capital » qui soit le produit d'autre chose que d'un profit capitaliste antérieur et un premier prolétaire qui soit dépouillé par autre chose que par le système du salariat. Ce *primum movens*,

répond Marx, c'est un dépouillement direct d'une certaine catégorie d'hommes par un acte *préalable* de violence, c'est l'accumulation primitive.

De même, sur le plan international, c'est la pauvreté qui conditionne l'exploitation et le blocage du développement, et c'est l'exploitation et le blocage du développement qui reproduisent leur propre condition<sup>8</sup>.

Le *primum movens*, ici aussi, c'est un dépouillement préalable direct, par un premier acte de violence, de certaines nations par d'autres ; c'est l'accumulation primitive. Lorsque le capitalisme s'installe quelque part, il existe déjà des hommes et des nations exploitables sans violence, parce que démunis de tout par un acte antérieur de violence.



6) En additionnant dans le bilan d'exploitation impérialiste les transferts financiers de la périphérie vers le centre, d'une part, et le transfert de valeur par l'échange inégal, d'autre part, Salvati compte la même chose deux fois.

Des « transferts nets de capital » d'un pays à l'autre ne peuvent *matériellement* être autre chose qu'une exportation de marchandises non payée par une importation équivalente. Un tel transfert ne peut donc être véhiculé que par un excédent de la balance commerciale, qu'il soit formel, c'est-à-dire comptabilisé au niveau des prix existants comme une non-équivalence des volumes, ou qu'il soit informel, c'est-à-dire caché dans la structure même de ces prix en tant que non-équivalence de leurs éléments. Comme la balance commerciale des pays sous-développés est, tout au moins depuis la dernière guerre, déficitaire, le transfert en question, s'il existe, ne peut qu'être contenu dans la distorsion des prix dont rend compte l'échange inégal. C'est une chose élémentaire, qui ne dépasse pas le niveau des travaux pratiques des étudiants de première année en sciences économiques. Pourtant mes critiques m'ont déjà obligé à dire cette chose, et Salvati, qui ne se soucie pas de ce qui a déjà été dit, m'oblige à la redire. Alors, qu'il me soit permis de la reformuler en termes encore plus simples. Cent francs ou cent dollars qui passent d'un pays à l'autre, ou bien ils représentent du travail

---

8. Ce ne sont pas les termes de l'échange qui bloquent le développement, ainsi que Salvati interprète de façon erronée ma thèse, en ignorant systématiquement tout ce que j'ai déjà écrit sur ce sujet. Voir à ce sujet mon analyse des forces de blocage dans ma réponse à E. Somaini, p. 53-60 ci-dessus.

humain, ou c'est du vent. Si c'est du vent, on peut difficilement dire que leur transfert constitue en quoi que ce soit l'objet d'une spoliation impérialiste. S'ils représentent du travail humain, on doit les retrouver dans le mouvement des marchandises, puisque, jusqu'à nouvel ordre, le travail humain ne produit pas de francs ou de dollars mais des marchandises<sup>9</sup>.

---

9. Il s'agit bien entendu des transferts *nets* de capitaux et pas de ceux qui sont compensés par une aide internationale, même si cette dernière aboutit partiellement à un endettement, puisque le service de la dette est déjà compté dans les transferts.



# Table

Luciano Boggio, Eugenio Somaini, <b>Introduction</b> .....	7
Eugenio Somaini, <b>Les disparités des niveaux de salaires entre pays. Critique des thèses d'Arghiri Emmanuel</b> .....	13
I. Le problème de la distribution au niveau international .....	20
A. <i>Différences technologiques et inégalités salariales</i> .....	21
B. <i>Balances des paiements et inégalités salariales</i> .....	30
C. <i>Conclusions relatives aux points A et B</i> .....	33
D. <i>Inégalités dans les taux de profit. Leur faible corrélation avec les inégalités salariales</i> .....	34
II. La relation salaires-prix .....	37
III. Antagonismes de classes et limites de l'analyse précédente .....	44
ANNEXE. Bas salaires et rythme de développement .....	50
<b>Réponse à Eugenio Somaini</b> .....	53
I. La critique de « l'échange inégal » .....	53
II. La théorie de la branche-frontière .....	88
Luciano Boggio, <b>Echange inégal et demande internationale</b> ....	111
<b>Réponse à Luciano Boggio</b> .....	121
Michele Salvati, <b>L'échange inégal : une intervention polémique</b> .....	129
I. Le problème .....	131
II. Le schéma théorique .....	133

III. Le salaire, variable indépendante du système . . . . .	137
IV. Implications économiques et politiques . . . . .	142
<i>A. Implications économiques</i> . . . . .	143
<i>B. Implications politiques</i> . . . . .	148
<b>Réponse à Michele Salvati</b> . . . . .	<b>153</b>

DANS LA COLLECTION  
ECONOMIE ET SOCIALISME

*dirigée par Charles Bettelheim et Jacques Charrière*

1. Ch. BETTELHEIM, *Planification et croissance accélérée.*
2. Ch. BETTELHEIM, J. CHARRIÈRE, H. MARCHISIO, *La construction du socialisme en Chine.*
3. LÊ CHAU, *Le Vietnam socialiste : une économie de transition.* (Epuisé.)
4. O. AFANA, *L'économie de l'Ouest-africain.* (Epuisé.)
5. M. GODELIER, *Rationalité et irrationalité en économie.*
6. Ch. BETTELHEIM, *Problèmes théoriques et pratiques de la planification.*
7. P.-A. BARAN, *Economie politique de la croissance.*
8. M. GUTELMAN, *L'agriculture socialisée à Cuba.* (Epuisé.)
9. Ch. BETTELHEIM, *La transition vers l'économie socialiste.*
10. W. BRUS, *Problèmes généraux du fonctionnement de l'économie socialiste.*
11. P.-A. BARAN, P.-M. SWEEZY, *Le capitalisme monopoliste.*
12. A. EMMANUEL, *L'échange inégal.*
13. Ch. BETTELHEIM, *Calcul économique et formes de propriété.*
14. Suzanne de BRUNHOFF, *L'offre de monnaie.*
15. P.-Ph. REY, *Colonialisme, néo-colonialisme et transition au capitalisme.* (Epuisé.)
- 16-17. Christian PALLOIX, *L'économie mondiale capitaliste*, 2 vol. (Epuisé.)
18. Manuel JANCO et Daniel FURJOT, *Informatique et capitalisme.*
19. Christian PALLOIX, *Les firmes multinationales et le procès d'internationalisation.* (Epuisé.)
20. Bronislaw MINC, *L'économie politique du socialisme.*
21. Arnaud BERTHOUD, *Travail productif et productivité du travail chez Marx.*
22. Arghiri EMMANUEL, *Le profit et les crises. Une approche nouvelle des contradictions du capitalisme.*
23. Christian PALLOIX, *L'internationalisation du capital.*
- 24-25. Christian PALLOIX, *L'économie mondiale capitaliste et les firmes multinationales* (édition refondue, 2 vol.)

SÉRIE  
DOCUMENTS ET RECHERCHES

1. Christian PALLOIX, *Problèmes de la croissance en économie ouverte.*
2. Tami TIFADI, *L'agriculture algérienne et ses perspectives de développement.* (Épuisé.)
3. Omar MAKALOU, *L'équilibre budgétaire dans les pays en voie de développement.* (Épuisé.)
4. Ahmed AKKACHE, *Capitaux étrangers et libération économique. L'expérience algérienne.* (Épuisé.)
5. Michel GUTELMAN, *Réforme et mystification agraires en Amérique latine. Le cas du Mexique.*
6. Alain LIPIETZ, *Le tribut foncier urbain.*
7. Gilles POSTEL-VINAY, *La rente foncière dans le capitalisme agricole.*
8. Yannick MAIGNIEN, *La division du travail manuel et intellectuel.*

## UN DÉBAT SUR L'ÉCHANGE INÉGAL

---

Ce débat — trois critiques d'E. Somaini, L. Boggio et M. Salvati, et trois réponses d'A. Emmanuel — va au cœur de certains problèmes suscités par la théorie de l'échange inégal. Il a paru pour la première fois en Italie en 1973 et, sous certains aspects, on peut dire qu'il épuise toutes les controverses formulées sur ces mêmes problèmes, depuis la première édition française de *L'Échange inégal* d'A. Emmanuel en 1969, lors de différentes polémiques morcelées et, partant, mal reliées entre elles ou se chevauchant.

Il ne s'agit évidemment pas de toute la série des arguments pour ou contre *L'Échange inégal*. Il s'agit de quelques questions névralgiques et *stratégiques*, notamment : le statut réel du salaire dans le mode de production capitaliste; ses liaisons éventuelles avec le niveau de la productivité et de la technologie d'une part, avec les élasticités de la demande internationale et avec la balance des paiements des pays considérés d'autre part; enfin, la place du salaire et des termes de l'échange dans le processus du développement différentiel des nations capitalistes.

Tels sont les points que les trois économistes italiens, partant chacun d'un angle différent, reprochent à Arghiri Emmanuel d'avoir négligés. Ces thèses, les réponses point par point d'A. Emmanuel et ses prises de position très nettes sur des sujets qu'il n'avait pas ou qu'il avait incomplètement abordés jusque-là permettent, sinon de clore les débats, du moins de clarifier des oppositions souvent véhémentes. Un pas en avant.

---

François Maspero, 1, place Paul-Painlevé, Paris 5<sup>e</sup>