L'ACCUMULATION A L'ECHELLE MONDIALE

TOME I

PAR

SAMIR AMIN

10 18

EDITIONS ANTHROPOS
1970

DU MEME AUTEUR

OUVRAGES

En français

Trois expériences africaines de développement : le Mali, la Guinée et le Ghana, P.U.F., Collection Tiers-Monde, Etudes, 1965.

L'économie du Maghreb, Tome I : La colonisation et la décolonisation ; tome II : Les perspectives d'avenir, Ed. de Minuit, 1966.

Le développement du capitalisme en Côte d'Ivoire, Ed. de Minuit, 1968.

Le monde des affaires sénégalais, Ed. de Minuit, 1969.

Histoire économique du Congo 1880-1968 (en collaboration avec Catherine Coquery-Vidrovitch), Anthropos-IFAN, 1969.

Le Maghreb moderne, Ed. de Minuit, 1970.

L'Afrique de l'Ouest bloquée, l'économie politique de la colonisation 1880-1970, Ed. de Minuit, 1971.

Dans d'autres langues

Dirasa fit tayarat al naqdia wal malia fi Miçr am 1957 (Etude des flux monétaires et financiers en Egypte en 1957), Centre des Hautes Etudes Arabes, Ligue arabe, Le Caire, 1959.

Gospodarka Maghrebu, Panstwowe Wydawnictwo Naukowe, Varsovie, 1965.

The Maghreb in the Modern World, Penguin African Library, Londres, 1970.

CONTRIBUTIONS A :

En partant du « Capital », Anthropos, 1968.

Wage Policy Issues in Economic Development, Macmillan, 1969.

Les problèmes de la politique des salaires dans le développement économique, Librairie Sociale et Economique, Paris, 1969.

Studies in the Economic History of the Middle East, Oxford University Press, 1970.

Kapitalismens utveckling i Afrika, Stockholm, 1971.

The Widening Gap, Development in the 1970's, Columbia University Press, New York, 1971.

The Development of Indigenous Trade and Markets in West Africa, Oxford University Press, 1971.

Il n'est pas nécessaire d'être économiste pour savoir que notre monde est composé de pays « développés » et de pays « sous-développés », qu'il est composé également de pays qui se proclament « socialistes » et d'autres qu'il faut bien appeler par leur nom, « capitalistes », que les uns et les autres sont intégrés, bien qu'à des degrés variables, dans un réseau mondial de relations commerciales, financières et autres, qui nous interdit de concevoir chacune de ces nations en isolement, c'est-à-dire en faisant abstraction de ces relations, comme on pourrait le faire s'agissant de l'Empire romain et de la Chine impériale de l'époque, qui s'ignoraient mutuellement.

Le thème de *l'accumulation à l'échelle mondiale* a pour objet l'analyse de l'ensemble de ces relations dans leur aspect fondamental. Ce problème, essentiel à la compréhension de notre monde contemporain, est évidemment complexe ; par ailleurs son domaine est d'autant plus vaste que les interférences entre les relations internationales et les structures internes sont souvent décisives ; enfin il commence seulement à faire l'objet d'un traitement systématique. Car, nous le verrons, si l'analyse marxiste comporte nécessairement à son programme l'élaboration de cette théorie, celle-ci a fait peu de progrès depuis *l'Impérialisme* de Lénine, tandis que l'outillage théorique fondamental de l'économie universitaire courante (le marginalisme) s'interdit de poser même le problème. Il en résulte que l'analyse courante du « sous-développement » est d'une incroyable pauvreté.

Autant de raisons qui nous ont à la fois encouragé et fait hésiter à écrire ce livre. Nous étions plus téméraire il y a douze ans, ayant choisi pour thème de notre thèse de doctorat précisément ce sujet[1]. Nous avons pensé que l'approfondissement du sujet *exigeait* préalablement que l'on multiplie les analyses concrètes, aussi précises et chiffrées qu'il se pourrait, ce à quoi nous avons consacré nos travaux depuis[2]. Il nous semble que les choses sont maintenant mûres pour un *nouveau progrès* de la théorie de l'accumulation à l'échelle mondiale. C'est pourquoi, bien que cela puisse paraître très ambitieux, nous avons décidé de nous jeter à l'eau à nouveau et de tenter une synthèse critique. Nous sommes conscients qu'il ne s'agit là que d'une étape : nous avons essayé d'intégrer à la fois notre propre expérience personnelle et certains apports théoriques d'autres qui nous paraissent décisifs dans ce projet[3]. Notre souhait le plus vif est que ce livre suscite la critique, condition élémentaire de progrès ultérieurs.

Le livre s'adresse *aussi* aux étudiants économistes. Il porte d'ailleurs la trace d'un cours oral qui fut à l'origine de ce travail. C'est pourquoi il nous a paru absolument nécessaire de faire la critique de la théorie économique qu'on leur enseigne, y compris sa critique interne. Car cette théorie nous paraît n'avoir strictement aucun sens que d'éluder les problèmes : on le sent bien quand on aborde les problèmes du « sous-développement » ; mais il faut alors aller jusqu'au bout de l'analyse et voir en quoi cette théorie est « hors du sujet » et pourquoi elle ne peut pas poser les vraies questions. Cette critique, qui peut paraître fastidieuse à certains moments, est néanmoins essentielle pour les étudiants nourris de marginalisme. Elle l'est aussi pour notre recherche, ne serait-ce que parce que c'est en comprenant l'origine de l'impuissance d'une théorie que l'on parvient à formuler plus correctement le problème

véritable et à élaborer les concepts scientifiques nécessaires. On en verra des exemples.

Par ailleurs si la théorie courante du « sous-développement » ne vaut pas grand-chose, une masse considérable de documentation factuelle existe désormais[4] qu'il n'y a aucune raison de méconnaître, même si cette documentation a été largement constituée dans le plus grand désordre, parfois sans savoir même ce que l'on cherchait. Car la théorie scientifique est, non pas celle qui « tient compte des faits », mais celle qui procède d'eux et parvient à les intégrer dans un système cohérent. Or, là encore on est toujours surpris de constater combien les faits sont ignorés par la théorie universitaire courante, isolée dans sa tour d'ivoire.

1. — LE CHAMP DE L'ANALYSE

L'accumulation, la reproduction élargie, est une loi interne essentielle du mode de production capitaliste, et sans doute du mode de production socialiste ; mais elle n'est pas une loi interne du fonctionnement des modes de production précapitalistes. Or, le système capitaliste mondial ne peut être réduit, même abstraitement, au mode de production capitaliste ; encore moins être analysé comme la juxtaposition de pays ou de secteurs régis par le mode de production capitaliste et d'autres régis par des modes de production précapitalistes (thèse du « dualisme »). Car, sauf pour quelques « réserves ethnographiques » (les Indiens de l'Orénoque), toutes les sociétés contemporaines sont intégrées dans le système mondial. Aucune formation socio-économique concrète contemporaine ne peut être saisie en dehors de ce système.

Or, les relations entre les formations du monde déve-

loppé (le centre) et celles du monde « sous-développé » (la périphérie) se soldent par des flux de transferts de valeur, qui constituent l'essence du problème de l'accumulation à l'échelle mondiale. Chaque fois que le mode de production capitaliste entre en rapport avec des modes de production précapitalistes qu'il se soumet, apparaissent des transferts de valeur des derniers vers le premier qui relèvent des mécanismes de *l'accumulation primitive*. Ces mécanismes ne se situent donc pas seulement dans la préhistoire du capitalisme : ils sont aussi contemporains. Ce sont ces formes renouvelées mais persistantes de l'accumulation primitive au bénéfice du centre qui constituent le domaine de la théorie de l'accumulation à l'échelle mondiale.

Car il s'agit nécessairement de théorie. En effet, l'approche empiriste-positiviste qui se contente de décrire les faits et d'essayer de mesurer les flux ne peut saisir que les apparences. Elle ne peut révéler les « transferts cachés » et l'essence des lois de l'accumulation à l'échelle mondiale. Or, cette analyse théorique est loin d'être faite. On en verra un exemple frappant avec les errements de la « théorie » du commerce international. Quels doivent être les concepts fondamentaux permettant de faire cette théorie ? Telle est la question que nous posons. On verra que cette théorie ne peut être une théorie « économiste » précisément parce que l'économisme ne peut nous faire sortir de l'analyse des mécanismes apparents du fonctionnement du mode de production capitaliste, donc ne permet pas d'étudier les rapports entre les formations diverses intégrées dans le même système mondial, de poser les vraies questions. Pour le voir il sera bon de partir précisément de la théorie courante du « sous-développement », d'en mesurer l'impuissance.

Mais avant de passer à cette critique de la théorie du « sous-développement » il est sans doute nécessaire de

préciser un dernier point concernant le champ de l'étude. Centre et périphérie du monde capitaliste ne sont pas les seuls partenaires. Les formations du « monde communiste » (Russie, Europe de l'Est, Chine, Corée, Viet Nam et Cuba) entretiennent des relations entre elles et avec le monde capitaliste. Nous ne discuterons pas le problème de la nature de ces formations[5]. Cependant les relations externes de ce monde tant avec le monde « sous-développé » qu'avec le monde développé occidental relèvent du marché capitaliste mondial. Car sur ce plan rien ne nous autorise à considérer que la pratique du commerce de la Russie et de l'Europe de l'Est avec le reste du monde soit différente de celle des puissances occidentales développées. Il n'y a pas deux marchés mondiaux, l'un capitaliste et l'autre socialiste, mais un seul marché mondial, qui est capitaliste, auquel participe, marginalement d'ailleurs, l'Europe de l'Est. Nous verrons d'ailleurs que la théorisation soviétique de ces relations rejoint ici celle de l'Occident. Cela étant, les relations internes du monde soviétique (les relations entre la Russie et l'Europe de l'Est) ne relèvent pas du marché capitaliste international. Car si les formations soviétiques ne sont pas pleinement socialistes, elles ne sont pas davantage vraiment capitalistes (mais sont, soit des formations « définitives » d'un type nouveau, soit des formations de transition, en tout cas des formations particulières) ; et par conséquent les relations internes du système soviétique ont leurs lois propres. Nous ne les étudions pas ici. Autrement dit nous considérons que la Russie et l'Europe de l'Est ne font pas partie (ou pas encore partie) du *système* capitaliste mondial, bien que dans leurs relations avec l'Occident développé et le monde « sous-développé » elles fassent partie intégrante du *marché* capitaliste mondial. D'autre part les relations internationales ne se réduisent pas aux relations Occident développé -

« Tiers Monde », car les relations internes au monde occidental y occupent une place essentielle (et quantitativement beaucoup plus importante). Systématiquement nous ne traitons pas de ces relations internes au centre, bien qu'il y ait là un chapitre important de l'accumulation à l'échelle mondiale, notamment pour ce qui relève des relations d'échanges commerciaux et du flux des capitaux entre le centre nord-américain et les autres centres développés (Europe de l'Ouest et Japon). Nous serons cependant amené à y faire allusion, ne serait-ce que pour montrer que la *nature* de ces relations est différente de celle entre le centre et la périphérie.

Autrement dit le champ principal de notre analyse recouvre l'ensemble des relations entre le centre (Amérique du Nord, Europe de l'Ouest, Japon, Australie, Nouvelle Zélande et Afrique du Sud d'une part, Russie et Europe de l'Est d'autre part) et la périphérie (les « trois continents »).

2. — L'OUTILLAGE CONCEPTUEL DE LA THEORIE ECONOMIQUE COURANTE

La seule science possible est celle de la Société ; car le fait social est un : il n'est jamais « économique » ou « politique » ou « idéologique » etc., bien que le fait social puisse être approché jusqu'à un certain point sous un angle particulier, celui de chacune des disciplines universitaires traditionnelles (l'Economie, la Sociologie, la Science politique, etc.). Mais cette opération d'approche particulière n'a de chance de rester scientifique que si elle sait mesurer ses limites et préparer le terrain pour la science sociale globale. Or, depuis 1870, le Marginalisme triomphant s'assigne comme objectif l'élaboration d'une science économique « pure », plus exactement indépendante de toutes

les autres disciplines des sciences sociales. Cette science économique « pure » sera évidemment nécessairement anhistorique puisque les lois qu'elle cherche à découvrir doivent être vraies quel que soit le système économique et social. L'abandon de la vision totale que le marxisme avait introduite, la rupture du pont que celui-ci avait établi entre les disciplines diverses de la science sociale (Economie, Sociologie, Science politique) dans sa tentative d'expliquer l'Histoire ont amené l'économie néoclassique à être d'abord une algèbre de déductions logiques d'un certain nombre d'axiomes fondés sur une psychologie sommaire de « l'Homme éternel ».

L'outillage conceptuel de cette théorie économique « pure » se situe dès lors à un niveau d'abstraction qui le rend inopératoire pour l'analyse du fonctionnement des mécanismes — même économiques — d'une société quelconque. L'élaboration de ces concepts fondamentaux (avant tout la valeur subjective) procède d'une axiomatique du comportement de Robinson dans son île : l'Homme (isolé) face à la Nature, l'Economique devenant la « Science » des rapports de l'Homme avec les choses (le besoin et la rareté). Or Robinson ne constituera jamais une société et les rapports des hommes entre eux à l'occasion de la production et de la distribution des richesses, qui constituent le domaine réel des mécanismes économiques de la société, sont éludés dès le départ par le marginalisme. Sur cette base le marginalisme définit des concepts métaphysiques, absolus, anhistoriques, comme l'Epargne, l'Investissement, le Capital (chose) etc., qui existeraient en dehors de toute structure, c'est-à-dire quel que soit le mode de production de la société.

Descendus du ciel lointain de leur origine à la réalité terrestre d'une société, ces concepts sont adaptés tant bien que mal, par des procédures vulgairement empiristes qui

permettent de relier les phénomènes au niveau des apparences immédiates : l'épargne dépend du revenu, l'investissement des anticipations des entrepreneurs (du degré de l'optimisme de leur tempérament !) etc. De plus l'axiomatique de Robinson étant par définition même l'algèbre de la rationalité absolue du comportement économique et ce comportement étant étendu de Robinson à tous les « agents économiques », on découvre — cela va de soi — que le système est rationalité pure,. Tout va pour le mieux dans le meilleur des mondes : du seul fait qu'un phénomène est, il est rationnel. Toute la construction théorique marginaliste repose sur cette énorme tautologie : elle n'est donc rien d'autre qu'une idéologie (donc sans aucun caractère scientifique), *l'idéologie des harmonies universelles*. Or, il est possible de montrer que chacun des « morceaux » de cette « science économique » repose lui aussi sur une pétition de principe qui procède de cette tautologie d'origine. Ainsi en est-il de la théorie monétaire (le quantitativisme), de celle du commerce internationnal (l'avantage comparatif), de celle de la conjoncture, de celle de l'équilibre de la balance des paiements etc. Nous verrons que dans le cas des « économies sous-développées », la faiblesse interne de toutes ces théories apparaît d'une manière encore plus évidente, car elles ne rendent même pas compte des faits apparents ; elles sont donc simplement fausses. L'étude du « sous-développement » nous rend ainsi le service de mieux mesurer l'impuissance des concepts marginalistes, de déceler l'origine de leur erreur, parce que cette analyse nous oblige à réintégrer une structure.

Or, le marginalisme, par sa position fondamentale, ignore le concept de structure. L'économie universitaire courante parle alors de structures (techniques, démographiques, de l'entreprise, institutionnelles, etc.) comme de

faits empiriques sans liens entre eux et sans liens avec la « théorie » qui reste « générale »[8]. Elle s'interdit ainsi dès le départ de poser la question de la *dynamique des systèmes* (de la transformation des structures) qu'elle exclut même de son champ d'études pour la laisser aux historiens[9]. Elle s'interdit donc de poser la vraie question du « sous-développement » : sa genèse historique.

Mais il y a plus grave. La préoccupation de l'idéologie des harmonies universelles oblige la « science économique » à revêtir l'habit d'une « théorie de l'équilibre général », nécessairement statique — en ce sens que le progrès, le changement, sont exogènes au système. Le dynamisme interne — l'accumulation — qui est propre à l'essence même du système capitaliste, doit disparaître. C'est pourquoi le marginalisme parvient à ce tour de force de faire disparaître le profit de son schéma. Le profit n'est plus même « le revenu d'un facteur » : il disparaît car il n'est plus que « la différence entre le revenu tel qu'il est et le revenu tel qu'il devrait être si l'équilibre général était réalisé »[10]. Tous les revenus — salaires, rentes, intérêts — contiennent alors « un peu de profit ». Il est bien évident que l'hypothèse d'un « capitalisme statique » sur laquelle repose cette construction tout entière n'est pas seulement irréelle dans les faits ; elle ne peut conduire qu'à une théorie fausse puisqu'elle élimine dès le départ le phénomène essentiel.

La réintégration dans la théorie du concept de profit du capital implique l'abandon de l'outillage marginaliste de la « productivité des facteurs », car elle exige que l'on donne aux concepts d' « épargne », d' « investissement », de « capital », et de « profit » leur dimension historique ; que l'on saisisse les liaisons profondes qui unissent ces concepts dans le mode de production capitaliste, que l'on cesse de confondre ces concepts dans le système capita-

liste avec d'autres concepts propres aux autres modes de production, que l'on comprenne par exemple que l'épargne (ou la « thésaurisation ») des sociétés précapitalistes n'est pas l'épargne (ou la « thésaurisation ») du mode de production capitaliste[11]. Si ces concepts sont, dans le mode de production capitaliste, profondément unis, les déterminations de l'équilibre par l'offre et la demande, qui n'ont de sens que si la courbe de l'offre et celle de la demande sont indépendantes l'une de l'autre, ne sont plus possibles. Il faut aller au-delà des apparences : analyser l'origine, la génération du surplus dont procède le profit.

Il faut alors une théorie de la valeur. Et celle-ci ne peut être qu'objective, c'est-à-dire sociale, et non reposer sur la tautologie subjective. Le dernier degré de dégradation de la science économique sera atteint lorsque l'on cessera complètement de comprendre la nécessité essentielle d'une théorie de la valeur [12] qui, disparaissant au bénéfice d'une « observation empiriste » des apparences (« les prix dépendent de l'offre, la demande, le revenu, le temps, etc. » c'est-à-dire de tout), signifie que la théorie se résume désormais dans la phrase simple et creuse dans son absurdité impuissante : « tout est dans tout ».

3. — LA THEORIE COURANTE DU « SOUS-DEVELOPPEMENT »

Si comme discipline particulière de la science sociale, la théorie économique marginaliste ne vaut strictement rien, il n'est pas étonnant que les tentatives d'élaboration d'une « théorie du sous-développement » dans ce cadre soient particulièrement pauvres.

Le point de départ est tout d'abord le choix d'un concept de « sous-développement » qui ne conduit nulle part :

l'assimilation du « sous-développement » à la « pauvreté » en général. On s'étend alors longuement sur la description d'une incroyable platitude des manifestations diverses de la pauvreté (indices partiels : santé, analphabétisme, nutrition, mortalité etc., ou indice synthétique : revenu moyen par tête) pour meubler de banalités le vide de l'analyse[13]. Le plus grave est que cette définition conduit immédiatement à une faute essentielle : on assimile les pays « sous-développés » aux pays « développés » considérés à un stade antérieur de leur développement. C'est-à-dire que l'on « fait abstraction » de l'essentiel : que les pays « sous-développés » font partie d'un système mondial, qu'ils ont une histoire, celle de leur intégration à ce système, qui a forgé leur structure *particulière*, qui n'a plus rien à voir avec celle des époques antérieures à leur intégration au monde moderne.

Nous avons maintenant la chance que cette théorie du sous-développement et du développement ait été formulée d'une manière systématique, claire et concise, par W.W. Rostow[14]. Il s'agit comme on le sait d'une théorie universelle des cinq étapes par lesquelles toutes les sociétés sont passées ou devront passer : 1) l'étape de la société traditionnelle ; 2) celle des préconditions du développement ; 3) celle du « décollage » ; 4) celle de la maturité et enfin ; 5) celle de la consommation de masse. Chaque étape est définie d'une manière rigide, universelle et en termes « économistes » (par le « niveau de l'épargne »). L'absurdité totale de cette systématisation a été démontrée[15] : « il est impossible de trouver actuellement dans le monde un pays ou une société qui corresponde aux caractéristiques de la première étape... Cela n'a rien de surprenant étant donné que la structuration des étapes de Rostow ne tient pas compte de l'histoire des pays actuellement sous-développés ni des relations cruciales qui ont existé depuis

des siècles entre ceux-ci et les pays actuellement développés... Cette relation n'a pas seulement affecté l'enclave d'exportation dans les pays sous-développés ; comme le soutient la thèse quasi universellement acceptée et pourtant erronée, aussi bien du point de vue empirique que du point de vue théorique, du dualisme économique ou social. Au contraire cette relation historique a totalement transformé la composition sociale des peuples dont les pays n'étaient pas sous-développés... »

L'éclectisme est le prix nécessaire de cette fausse théorisation. Car pour expliquer le « blocage » à la première étape en faisant ce tour de force de ne pas faire allusion à l'intégration au système capitaliste mondial on devra recourir à des explications « exogènes ». L'explication démographique, en termes néomalthusiens, en est la plus courante. Elle ne résiste ni à l'analyse ni aux faits. Ses concepts restent « flous » (les richesses naturelles : exploitées ou potentielles ?), ses axiomes de base erronés (« la loi des rendements décroissants »). Elle passe sous silence quantité de faits historiques, par exemple, que de 1870 à 1910 la Grande-Bretagne et l'Allemagne se sont développées malgré une très forte croissance démographique (58 % en 40 ans), tandis que l'Inde est restée sous-développée pendant la même période, bien que sa population n'ait augmenté que de 19 % ! Elle passe sous silence le fait qu'il y a des zones sous-développées apparemment « surpeuplées » (si elles doivent demeurer agricoles), mais beaucoup d'autres sous-peuplées (même en termes des seules potentialités agricoles) ; que le Gabon, dont le dynamisme démographique est très faible (croissance démographique de l'ordre de 0,5 % l'an) est tout autant sous-développé que tel autre pays dont la croissance démographique est forte[16].

Cela ne signifie pas qu'une politique de développement

véritable, autocentrée, n'aurait pas à tenir compte de la donnée démographique et que, dans telles conditions concrètes, une politique de réduction de cette croissance démographique n'expliquerait pas le sous-développement.

Les explications en termes de « cercles vicieux de la pauvreté » éludent le problème véritable de la même manière[17]. Le « sous-développement » procéderait de l'insuffisance de « l'épargne », elle-même procédant du niveau faible du revenu (la « pauvreté », donc le « sous-développement »). On ne comprend pas alors comment les sociétés actuellement développées ont brisé effectivement ces « cercles vicieux ». On doit d'ailleurs, pour donner leur force à ces « cercles vicieux », recourir à une théorie d'une faiblesse extrême, en contradiction même avec ce que la « loi des débouchés » a d'essentiellement correct : que l'investissement crée, dans certaines conditions, son propre débouché *ex-post*, même s'il ne l'a jamais *ex-ante*. D'ailleurs pour établir la thèse des « cercles vicieux » on doit faire une hypothèse contraire aux faits : que le surplus dans les pays « sous-développés » serait, sinon inexistant, du moins très faible.

Baran[18] a montré que ce qui caractérise les pays sous-développés c'est, non pas la faiblesse du surplus, mais son emploi — improductif, gaspillé, exporté. Nous l'avons mesuré dans le cas de l'Egypte[19] : de 1939 à 1953 le surplus a représenté un tiers du revenu national égyptien, mais 38 % de ce surplus ont été consacrés à la consommation de luxe des classes possédantes, 34 % au placement immobilier, 15 % à des placements liquides (or et monnaies) et semi-liquides (fonds d'Etat) et seulement 14 % à des investissements réellement productifs (profits non distribués, autofinancement des entreprises familiales, souscriptions du public aux émissions de valeurs mobilières).

Or, chaque fois que l'on étudie la réalité, c'est-à-dire la consistance, la forme et les emplois du surplus dans les pays « sous-développés », on débouche sur les véritables problèmes : les formes du surplus et de ses emplois dépendent de la nature des formations de la périphérie, des mécanismes de leur intégration au système capitaliste mondial.

Un pas de plus en arrière est fait lorsque la « théorie » du sous-développement renonce à l'analyse économique pour se diluer dans l'éclectisme « sociologique » : le recours au « facteur religieux » et autres, sans bien sûr qu'aucun de ces « facteurs » ne soit intégré dans une théorie globale de la société ».

4. — DE LA SCIENCE SOCIALE A L'ART DE GESTION

La « science » économique universitaire comme science sociale est donc morte d'impuissance, en renonçant à la théorie objective de la valeur. Mais elle lègue un art de gestion. Car l'observation empiriste des « corrélations » entre les phénomènes permet l'élaboration d'un arsenal de techniques d'action, plus ou moins efficaces. Dans la mesure où les concepts prétendus « éternels » de la science marginaliste sont en fait immédiatement déduits de l'observation du mode de production capitaliste, ils peuvent permettre l'élaboration d'un art de la gestion économique, art imparfait certes puisque fondé sur l'observation positive sans théorie, tant au niveau microéconomique (art de la gestion de l'entreprise) qu'au niveau macroéconomique (art de la politique économique nationale). Les transformations structurelles à l'intérieur du mode de production capitaliste lui-même, consécutives à la

constitution des monopoles, l'intervention de l'Etat que ces transformations ont appelée, rendaient d'ailleurs nécessaire cet art de gestion. La nature même de la problématique de cet art — la maximation de certaines grandeurs économiques (le profit, ou le produit) sous des contraintes données (notamment des contraintes de « rareté des ressources ») à un moment donné et dans un système donné (ici, le mode de production capitaliste, ce que l'on oublie de dire le plus souvent) — interdit de voir dans cet ensemble de « techniques » une alternative à la science sociale : car l'art procède d'une science, explicite ou implicite, et ici la science sous-jacente est celle du marginalisme[21]. C'est seulement l'idéologisation de l'économique, l'économisme, dont nous verrons les origines, qui permet d'ériger en science ce qui ne peut l'être.

C'est cette ambiguïté confuse portant sur la nature de la science économique — science sociale ou art de gestion ? — qui est à l'origine de cette cacophonie qui constitue l'enseignement universitaire actuel de l'Economie. On enseigne d'une part un corpus de définitions situées à un niveau d'abstraction inopératoire et de théorèmes déduits de l'axiomatique du comportement de Robinson, et d'autre part un ensemble de techniques empiristes qui ne font pas appel, et pour cause, à ce corpus « théorique ».

Entre la théorie économique et la politique économique c'est le « no-bridge » : d'un côté une « science » ésotérique qui, en expliquant tout, n'explique rien, de l'autre une série de « recettes de cuisine ». L'utilisation des mathématiques ne résout pas en lui-même le problème. Non que nous soyions opposés à cette utilisation, au contraire. Au plan de l'élaboration théorique, les mathématiques obligent à la rigueur au moins au niveau des apparences. Elles aident à éviter les raisonnements flous où l'auteur donne successivement aux concepts des sens variés selon l'ar-

gumentation. Mais un système de concepts faux reste un système de concepts faux, quand bien même on en déduirait un corpus de théorèmes d'une manière rigoureuse (c'est-à-dire en évitant les concepts « flous » propres à une tradition « littéraire » de médiocrité intellectuelle) ; et la mise en équations du système, ne lui octroie par elle-même aucune qualité scientifique. L'économie est alors seulement un jeu de l'esprit, ésotérique et inutile, bien que rigoureux. L'exemple de la théorie de l'équilibre économique général est la plus belle démonstration d'une situation de ce genre : dans cet équilibre le profit a disparu ; preuve que le système de concepts, incapable de rendre compte d'un fait essentiel, n'est pas scientifique. Pour l'élaboration des « recettes » de la technique de gestion, les mathématiques s'imposent aussi. L'analyse scientifique des faits, au niveau même des apparences, exige des méthodes de mesure et de choix permettant d'éliminer le secondaire du fatras des manifestations immédiates, pour ne retenir que l'essentiel ; la théorie de la statistique mathématique apporte seule ces méthodes. Mais là encore le choix des hypothèses à tester procède d'une analyse théorique sous-jacente, implicite ou explicite ; et mieux vaut qu'elle soit explicite évidemment. L'échec retentissant du fameux « baromètre de Harvard » est la plus belle preuve que l'observation empiriste, même rigoureuse, sans théorie ne conduit nulle part. L'élaboration de modèles — nécessairement mathématiques par leur forme — permettant de prévoir et d'agir procède de la même méthodologie et conserve les mêmes limites.

La crise de l'enseignement économique traduit largement cette ambiguïté ; les étudiants posent la question : à quoi sert cette « théorie » puisque l'élaboration de l'art de gestion n'y fait pas appel ? et la question complémentaire : quelle est la valeur de cet art de gestion ?

Verser dans la suppression de l'enseignement théorique pour éviter la question, ou faire le culte des mathématiques pour elles-mêmes, c'est seulement éluder le problème, non le résoudre. Si néanmoins cette issue paraît possible c'est parce qu'en fait l'art de gestion en question est fondé sur des concepts qui ne sont nullement ce qu'ils prétendent être (les concepts d'une science économique anhistorique), mais des concepts empiriques dégagés de l'observation superficielle des mécanismes du mode de production capitaliste. L'art en question ne paraît donc ni totalement impuissant, ni totalement absurde. Il en est ainsi au moins en Occident. Mais dans les pays « sous-développés » cet art ne peut être que visiblement impuissant et absurde, puisque le système des concepts sur lequel il se fonde ne correspond même pas aux mécanismes apparents. La crise de l'enseignement économique — ici nécessairement caricatural — ne peut en être que plus vivement ressentie.

Car ce qui est vrai de la science économique en général, l'est à un degré encore plus élevé de son chapitre concernant le développement et le « sous-développement ». L'art du développement — la politique du développement — veut précéder la science qui seule peut expliquer le développement et le sous-développement comme faits historiques. C'est que l'économie du développement est un chapitre très récent de l'économie puisque, au moins jusqu'à la première guerre mondiale, la théorie économique ne nourrissait aucune préoccupation d'analyse des systèmes et des structures. Dans ces conditions l'économie ignorait évidemment le fait même de l'existence de systèmes non pas seulement inégalement développés du point de vue quantitatif, mais encore qualitativement différents, caractéristique pourtant évidente tant de l'évolution historique que de la juxtaposition dans le monde d'alors de métropoles développées dominantes et du monde colonisé

dominé que l'on n'appellera que beaucoup plus tard sous-développé. L'analyse des systèmes étant hors du champ de la science économique, celle-ci était laissée à une histoire qui, victime de la même atrophie que l'économie, se contentait d'être événementielle, ou tout au moins dégagée elle aussi de l'obligation de comprendre le mouvement général de transformation des sociétés. La réflexion sur les problèmes qui constituent aujourd'hui le domaine de l'économie et de la sociologie du développement était alors considérée comme hors du champ de l'investigation scientifique possible, laissée aux « philosophes de l'histoire » et aux essayistes. Quelle qu'ait été l'intelligence ou la profondeur de la vision de certains de ceux-ci, aucun début de systématisation ne nous autorise à parler déjà de science du développement économique et social. Quant à la science économique, elle se contentait — au mieux — de prendre note de la distance qui séparait son modèle « théorique » de la réalité « impure », distance plus ou moins grande selon les systèmes, particulièrement marquée s'il s'agissait d'économie sous-développée.

A la marge de la science économique des réactions se faisaient jour, qui voulaient mettre l'accent sur la nécessité d'une meilleure connaissance des structures et des institutions. Mais leur effort restait encore presque exclusivement descriptif et leur préoccupation davantage tournée vers l'étude des institutions et des structures particulières du monde développé que vers celles du monde sous-développé. L'émergence politique et militaire du Japon au début du siècle, la révolution russe de 1917, celle de Moustapha Kemal en Turquie en 1919, la naissance des mouvements nationalistes en Asie et dans le monde arabe, la révolution et la guerre civile en Chine à partir de 1924 n'ont pas eu d'effets sur la science économique de l'entre-deux guerres. Il faudra attendre le triomphe de la révolution

chinoise en 1950, le renforcement et la généralisation du mouvement national des « trois continents », l'émergence politique des nouvelles nations du Tiers Monde, pour que se constitue peu à peu le nouveau champ de l'étude scientifique du phénomène du développement conçu soit dans sa totalité sociale, soit sous ses divers aspects, notamment économiques.

L'économie du développement, chapitre récent de l'économie dont la naissance peut être située entre 1945 et 1960, s'est donc constituée sous la pression des faits et des besoins urgents. Elle s'est voulue dès l'origine au service des gouvernements qui se proclamaient engagés dans l'action pratique du développement. Mais la nouvelle « économie du développement » devait souffrir de la même insuffisance que l'économie en général.

Elle se veut trop souvent art du développement sans être science élaborée du développement, par conséquent un art trop étroitement pragmatiste. Elle est cependant mieux placée que les autres chapitres de la science économique pour mesurer l'insuffisance des fondements théoriques de ses prescriptions.

Jusqu'à la deuxième guerre mondiale, on se contentait en effet de penser que le laisser-faire devait développer les colonies comme il avait développé les métropoles industrialisées ; qu'il n'y avait d'ailleurs pas d'autre voie possible : la théorie des avantages comparatifs et de la spécialisation internationale constituait le fondement théorique — devenu un dogme — de cette philosophie du laisser-faire à l'échelle internationale. L'audience de ce dogme — dont l'abandon entraîne la remise en cause de l'ensemble des fondements théoriques du néomarginalisme — est telle que jusqu'à présent le courant dominant dans la littérature concernant l'économie du développement[22] — tant celle qui se veut poser les problèmes théoriques généraux que

celle qui se confine aux applications concrètes — ne l'a pas encore remis en question. Mais cette optique réduit finalement l'économie du développement à peu de chose : la connaissance du fait historique spécifique du sous-développement n'apporte rien de nouveau à la théorie économique, son analyse scientifique est refusée a priori puisque la spécialisation internationale est considérée comme naturelle et souhaitable, favorable à tous les partenaires de l'échange, quel que soit le niveau de leur développement, comme est considéré souhaitable corrélativement l'investissement du capital étranger dans les pays moins développés. La théorie de l'économie du développement n'est alors qu'une stricte application des principes généraux de l'économie marginaliste aux conditions spécifiques du monde sous-développé. Elle n'est pas un apport enrichissant la théorie économique générale.

Cependant la pression des faits — c'est-à-dire l'échec des « politiques de développement » qui ne remettaient pas en cause l'intégration internationale — aidant, à partir de la critique de l'art du développement, une théorie du sous-développement et du développement devait être approchée. Cette théorie impliquait la rupture — explicite ou implicite — avec la dogmatique de la théorie marginaliste générale.

C'est pourquoi l'acte de naissance véritable de l'économie du développement doit être situé au moment de la rupture avec cet ensemble de dogmes, rupture plus ou moins déclarée ouvertement comme une remise en cause générale des fondements de la théorie économique[2]. L'école marxiste, qui n'avait jamais accepté la théorie de la spécialisation internationale, mais lui avait opposé dès 1914, avec Lénine, Rosa Luxemburg et Boukharine, celle de l'impérialisme s'emploie de son côté à intégrer les phénomènes spécifiques du monde sous-développé dans une

analyse d'ensemble du capitalisme mondial, tant au plan économique qu'à celui de la sociologie et de la science politique, que les marxistes refusent depuis toujours d'isoler les uns des autres.

Ainsi la nouvelle économie du développement en construction devient-elle une source d'enrichissement de la pensée théorique économique générale, voire même de l'ensemble des sciences sociales. Ainsi, comme la science économique générale, l' « économie du développement » comporte-t-elle nécessairement deux chapitres distincts : l'un d'analyse fondamentale qui, en partant de l'observation de la réalité historique, s'assigne comme objectif l'élaboration d'une théorie du sous-développement et du développement, l'autre d'application orientée vers l'action de transformation des structures, un art de gestion économique — l'art du développement — dérivé de la théorie du développement.

5. — LA THEORIE DU SOUS-DEVELOPPEMENT DOIT ETRE LA THEORIE DE L'ACCUMULATION A L'ECHELLE MONDIALE

Partons donc des « apparences » immédiates : les caractères « structurels » par lesquels se révèle le « sous-développement ». Ces caractères structurels sont : 1) les inégalités sectorielles de productivité ; 2) la désarticulation du système économique ; 3) la domination extérieure ; qui évidemment ne sont pas des caractères « traditionnels ».

L'hétérogénéité des structures appartenant à des âges économiques différents se manifeste par une distribution sectorielle très inégale des productivités, c'est-à-dire du

produit par tête. La thèse la plus extrême du « dualisme » réduit cette hétérogénéité à la juxtaposition sans interpénétration de deux ensembles de systèmes : l'un dit « traditionnel » ou « précapitaliste », antérieur à la colonisation et à l'intégration du monde sous-développé dans le marché capitaliste international des marchandises et des capitaux, l'autre dit « moderne » ou « capitaliste » produit par cette intégration. C'est déjà là une simplification qui ne tient pas compte du fait que le plus souvent le secteur « traditionnel » est lui-même intégré au marché mondial (ainsi le paysan africain produit dans le cadre d'une structure « traditionnelle » des produits destinés à l'exportation...) Les inégalités de productivité sont largement répandues et communes et, même dans les pays développés, le progrès n'est jamais égal mais toujours localisé dans les industries nouvelles. Cependant, dans les pays développés, il existe des forces économiques puissantes qui tendent à diffuser les bénéfices du progrès à l'ensemble du corps économique — notamment par les ajustements de prix, par la tendance à l'égalisation des salaires d'un secteur à l'autre, et par celle à l'égalisation du taux de profit. Ces forces agissent de telle manière que le centre de gravité de l'économie tend à se déplacer vers les secteurs les plus progressifs. Il en résulte que l'inégalité enregistrée dans la distribution du produit par tête est toujours relativement modérée : des rapports de 1 à 2 ou à 3 entre les secteurs les plus éloignés sont les rapports les plus extrêmes observés et la masse de la population active est concentrée dans les secteurs situés autour de la moyenne, de l'indice 80 à l'indice 120. Par contre dans les pays sous-développés des rapports de 1 à 4, voire de 1 à 10 ou davantage, sont très communément observés. La distribution sectorielle de la population active et celle du produit, au lieu d'être sensiblement parallèles, sont divergentes à l'extrême. Ainsi dans l'ensemble du

Tiers Monde, la population rurale constitue de deux tiers à quatre cinquièmes de la population totale, selon les régions et les pays, tandis que le produit de l'agriculture dépasse rarement deux cinquièmes du produit intérieur brut. Les forces qui, dans les économies développées, diffusent le progrès, n'opèrent pas ou très mal.

Cette absence de communications entre les différents secteurs de l'économie sous-développée provient de la désarticulation de celle-ci. L'économie développée constitue un tout cohérent, composé de secteurs qui procèdent entre eux à des échanges — que l'on dit « interindustriels » ou « intersectoriels » — importants. Ainsi paraissent-ils complémentaires, solidaires les uns des autres : les industries extractives et l'énergie fournissent aux industries de base leurs matières premières principales, lesquelles alimentent — par les biens d'équipement et les semi-finis qu'elles produisent — les industries légères et l'agriculture modernisée (on dit « industrialisée »), qui à leur tour, fournissent la consommation finale. Au contraire l'économie sous-développée est constituée de secteurs juxtaposés qui n'effectuent entre eux que des échanges marginaux, l'essentiel de leurs échanges se faisant avec l'extérieur. Certains de ces secteurs sont constitués par quelques grandes entreprises — souvent étrangères et filiales de grandes unités internationales — dont les centres moteurs sont extérieurs à l'économie sous-développée. Les richesses minières exploitées par ces grandes unités — minerais et pétrole — ne sont pas destinées à alimenter sur place des industries d'aval, mais exportées pour alimenter des ensembles industriels complexes dans le monde développé. Dans les pays sous-développés les plus évolués des ensembles d'industries légères — étrangères ou nationales — existent parfois. Mais, par suite de la déficience des industries de base, ces industries de consommation finale

sont très fortement dépendantes de l'extérieur qui leur fournit équipement et semi-finis. Elles n'ont alors pas d'effets « intégrateurs » et, s'adressant directement à la consommation finale, elles ne procèdent entre elles qu'à des échanges mineurs. Il en est de même des secteurs du « tertiaire » — transports, commerce et services financiers — greffés sur l'économie étrangère. L'agriculture elle-même est constituée parfois de secteurs juxtaposés : l'un fermé sur lui-même, vivant en autosubsistance, l'autre fournissant pour l'exportation des « produits de plantation ». Mais cette image d'une juxtaposition simple des secteurs agricoles « traditionnel » et « moderne » ne correspond pas toujours à la réalité, loin de là. Très souvent ce sont en effet les mêmes agriculteurs qui produisent à la fois des produits vivriers et des produits d'exportation. Il est vrai que dans ce cas, le plus souvent, les produits vivriers ne sont destinés que très marginalement à la consommation commercialisée locale, l'essentiel étant autoconsommé. Autrement dit la commercialisation de l'économie rurale s'opère principalement à partir de la demande étrangère (pour l'exportation) et accessoirement seulement à partir de celle des villes (la demande locale). De plus cette agriculture — même commercialisée — est peu modernisée et ne consomme guère de produits industriels (engrais, machines, etc.).

La désarticulation empêche le développement d'un secteur quelconque d'avoir des effets d'entraînement sur les autres. Ces effets sont transférés à l'extérieur, dans les pays fournisseurs : les secteurs de l'économie sous-développée apparaissent comme des prolongements de l'économie développée dominante. A son tour cette désarticulation et son corollaire, les inégalités de productivité, se manifestent par une structure de la distribution du produit intérieur brut et des investissements très

différente de celle qui caractérise les pays développés.

La dépendance extérieure est à la fois l'origine et la résultante de cette situation. Elle se manifeste d'abord au plan du commerce extérieur. Le commerce des pays sous-développés, pris individuellement ou collectivement, présente cette particularité, non seulement que les exportations de ces pays sont constituées très largement de produits de base minéraux ou agricoles et leurs importations de produits manufacturés — fait bien connu — mais surtout que l'essentiel de ce commerce se fait avec les pays développés tandis qu'au contraire l'essentiel du commerce des pays développés se fait entre eux. Ainsi à notre époque 80 % du commerce des pays développés — dont le volume global représente 80 % du commerce mondial — représentent les échanges des pays développés entre eux et 20 % ceux des pays développés avec les pays sous-développés, tandis que 20 % à peine du commerce des pays sous-développés sont constitués par des échanges internes au Tiers Monde. Ainsi donc, pris globalement, le Tiers Monde est beaucoup plus dépendant de ses échanges avec le monde développé que celui-ci ne l'est à l'égard de celui-là. Cela ne signifie pas que les pays développés peuvent se « passer » des sous-développés, pas plus d'ailleurs que le système ne supporterait un arrêt des échanges intérieurs au centre. La thèse « cartiériste » n'a strictement aucun sens car les matières premières que la périphérie fournit au centre sont essentielles[24].

La dépendance commerciale est aggravée par une dépendance financière de plus en plus lourde. La raison fondamentale en est que les investissements de capitaux étrangers dans les pays sous-développés engendrent automatiquement un flux inverse de transferts de profits. Aux taux moyens de rémunération du capital, qui sont de l'ordre de 20 à 25 %, le reflux des profits ne tarde pas à

l'emporter sur le flux des investissements de capitaux et, à partir d'un certain niveau de « mise en valeur », la balance des paiements extérieurs se retourne. Ce retournement — très caractéristique de l'évolution historique des pays sous-développés — traduit le passage de la phase de « mise en valeur » du territoire nouvellement ouvert au capital à la phase de son « exploitation de croisière ». L'absence d'effets d'entraînement de l'investissement étranger en pays sous-développé prive celui-ci du rôle de catalyseur du processus d'accumulation qu'il a pu avoir dans le cas de l'investissement étranger dans les pays à structure capitaliste (exemples historiques de ces derniers cas : l'investissement européen en Amérique du Nord, en Russie et au Japon au XIXe siècle, les investissements américains en Europe Occidentale à l'heure actuelle).

Dans les conditions de l'investissement étranger en pays sous-développé, l'équilibre de la balance des paiements exige alors une croissance très rapide des exportations, non seulement plus rapide que celle du produit intérieur brut, mais encore plus que celle des importations. Or, de nombreuses forces tendent à accélérer la croissance des importations des pays sous-développés, dont les principales sont : 1) l'urbanisation accompagnée de l'insuffisance de la croissance de la production agricole vivrière qui oblige à des importations croissantes de produits alimentaires de base (blé, riz etc.) ; 2) la croissance trop rapide des dépenses administratives, disproportionnées par rapport aux possibilités de l'économie locale, largement due au fait de l'intégration au monde international contemporain et des obligations qui en découlent ; 3) la transformation des structures de la distribution du revenu et l'européanisation des modes de vie et de consommation des couches sociales privilégiées (« effets de démonstration ») ; et 4) l'insuffisance du développement industriel et

le déséquilibre des structures industrielles (prédominance trop exclusive des industries de consommation), qui imposent l'importation des biens d'équipement et des biens intermédiaires. Le jeu combiné de toutes ces forces rend alors les pays sous-développés dépendants d'une aide extérieure qui tend à devenir « courante », c'est-à-dire à permettre seulement de surmonter les crises les plus graves sans résoudre le problème fondamental du déséquilibre structuel grandissant. Ce phénomène de dépendance est caractéristique de notre époque — depuis la fin de la deuxième guerre mondiale.

Au fur et à mesure de la croissance économique, chacun de ces caractères — par lequel se définit la structure de la périphérie, ne s'atténue donc pas, mais au contraire s'accentue. Alors qu'au centre la croissance *est* développement, c'est-à-dire qu'elle intègre, à la périphérie la croissance *n'est pas* développement, car elle désarticule. Au sens propre, à la périphérie, la croissance, fondée sur l'intégration au marché mondial, est *développement du sous-développement*.

On voit alors le caractère superficiel, et scientifiquement erroné, de l'assimilation du « sous-développement » au niveau faible du produit par tête. L'approche du sous-développement la plus commune dans la littérature actuelle, notamment celle très volumineuse des Nations Unies, classe ainsi les pays en catégories : pays les moins développés, dont le revenu par tête est inférieur à 100 dollars (Inde, pays pauvres d'Amérique latine, Asie sud-orientale), pays en voie de développement dont les revenus vont de 300 à 500 dollars par tête (pays riches d'Amérique latine, Etats pétroliers), pays développés pauvres dont les revenus vont de 500 à 1 000 dollars (Europe du Sud Est), pays industriels développés dont les revenus sont supérieurs à 1 000 dollars (Europe, Amérique du Nord, Japon,

Australie et Nouvelle Zélande, Afrique du Sud). Cela n'a rigoureusement aucun sens car qu'y a-t-il de commun entre l'Inde actuelle et l'Inde précoloniale, même dans l'hypothèse où le revenu par tête (et on pourrait toujours mesurer ce revenu) n'aurait pas changé ? l'Inde précoloniale constituait une société (ou des sociétés) cohérente, caractérisée par une correspondance entre ses diverses structures (économiques et autres), et qui, pour cette raison, pouvait s'analyser et se comprendre en elle-même. L'Inde moderne est incompréhensible en dehors de ses relations externes. Par ailleurs comment ne pas voir que Koweit, dont le produit par tête (3 290 dollars) est supérieur à celui des Etats-Unis (3 020 dollars), le Vénézuela, dont le produit par tête est supérieur à celui de la Roumanie ou du Japon (780 dollars contre 710 et 660 respectivement), le Portugal, dont le produit est à peine supérieur à celui de nombreux pays africains (340 dollars contre 230 pour le Ghana), appellent des questions[25]. Le Gabon aujourd'hui, qui a un produit par tête voisin de celui de la France de 1900, n'est pas la France de 1900, même en modèle réduit, car ses structures propres sont qualitativement celles de la périphérie, non d'un centre attardé dans son développement.

Pour répondre à ces questions la théorie universitaire propose la thèse du « dualisme »[26]. Mais celle-ci, bien qu'elle ait suscité des travaux de recherche qui ont permis au mieux de décrire d'une manière moins schématique le « sous-développement », procède d'une analyse fondamentalement erronée. En effet il n'y a pas « juxtaposition » de deux sociétés, car l'économie « sous-développée » est une pièce d'une machine unique : l'économie capitaliste mondiale. Elle tient dans ce système global une place particulière et y exerce des fonctions définies. On doit donc d'abord expliquer la genèse historique de ce système, en comprendre les mécanismes.

C'est sur la base de cette histoire qu'une « théorie de la division internationale du travail » pourra être construite, qui permettra de comprendre la genèse du sous-développement et la place du monde sous-développé dans ce mécanisme de l'accumulation capitaliste à l'échelle mondiale. La théorie du sous-développement et du développement ne peut être que celle de l'accumulation du capital à l'échelle mondiale. La confusion entretenue entre les économies et les sociétés précapitalistes autonomes d'une part, caractérisées par leur cohérence d'ensemble, et les économies et les sociétés intégrées au monde capitaliste dominant par le fait historique de la colonisation, dans lesquelles le capitalisme a été introduit de l'extérieur, est à l'origine des errements de la théorie du sous-développement. Notre perspective conduit à chercher dans une autre direction : celle de l'analyse du processus unique qui est à la fois processus du développement au centre et processus du sous-développement, ou mieux du « développement du sous-développement » (selon l'expression de Frank), à la périphérie. Elle oblige à préciser le contenu de concepts différents : ceux de croissance, de développement (et donc de croissance sans développement), de mise en valeur ou de modernisation dont le Tiers Monde actuel est l'objet ; à analyser le rôle spécifique du Tiers Monde dans le mécanisme du système à l'échelle mondiale.

6. — POUR UNE THEORIE DES FORMATIONS SOCIALES DU CAPITALISME

Il n'y a pas de doute que les concepts fondamentaux que l'analyse marxiste a produits constituent l'outillage néces-

saire pour une théorie de l'accumulation à l'échelle mondiale. Mais c'est tout ce que l'on peut dire, car cette théorie n'a pas été faite. L'analyse des transformations du système au centre a été faite, une première fois par Lénine qui a centré cette analyse sur l'essentiel — la constitution des monopoles — mais n'a pas étudié spécifiquement les formations de la périphérie. Cette analyse léniniste a été poursuivie et remise à jour par Baran et Sweezy, pour notre époque ; mais ils n'ont pas davantage étudié les transformations de la périphérie. Cette analyse léniniste a été pour-Tout reste à faire dans ce domaine, bien que des éléments de l'analyse commencent à être mieux connus. La critique de l'économie universitaire a été d'une très grande valeur car c'est à partir de cette critique que ces éléments ont été dégagés, notamment en ce qui concerne l'échange inégal [27]. Cela nous encourage à persévérer dans cette direction, à comprendre tout ce que peut avoir d'enrichissant la critique de l'économie courante. Après tout le *Capital* de Marx lui-même n'est pas autre chose : c'est à partir de la critique de Ricardo que Marx dégage ses concepts.

Nous croyons devoir éviter ici l'exposé préalable de l'arsenal de ces concepts. Nous pensons qu'il vaudra mieux les dégager au fur et à mesure que les problèmes seront posés. Disons seulement que nous serons amené à préciser le concept de système mondial, de centre et de périphérie ; notamment en posant le problème de savoir en quoi la périphérie est différente de centres jeunes en formation. Nous aurons alors à savoir que le concept de *formation* doit être soigneusement distingué de celui de *mode de production*, notamment en posant la question de savoir pourquoi au centre le mode de production capitaliste tend à devenir exclusif (et là la formation tend à se confondre idéalement avec le mode de production) tandis qu'à la périphérie il n'en est pas ainsi.

La théorie de l'accumulation à l'échelle mondiale — on le verra alors — qui est la théorie des relations centre-périphérie, ne peut être qu'une théorie générale. C'est-à-dire qu'elle ne peut se situer dans le cadre étroit du mode de production capitaliste, parce qu'elle doit se situer dans celui plus large, de la théorie des formations capitalistes. Par-là même cette théorie ne peut être économique au sens strict, c'est-à-dire économiste. Car l'économisme — la réduction du fait social au fait économique — est étroitement associé au mode de production capitaliste. C'est parce que le marché s'impose aux producteurs comme une force objective, extérieure à la société, qu'il y a des « lois économiques ». C'est pourquoi d'ailleurs la science économique est née du développement du capitalisme. Mais l'économisme est ici même dépassé dès lors que l'on prend conscience de son origine, c'est-à-dire que l'on dégage le concept de mode de production. En se transférant alors à un autre niveau, celui des formations, que l'analyse de notre problème implique, on doit donc sortir de l'économisme. Si l'on éprouve de la difficulté à le faire c'est parce que l'économisme est une idéologie. Sur ce point, nous rejoignons l'analyse de Poulantzas [28] : l'instance économique dominante dans le système capitaliste prémonopoliste est accompagnée du caractère politique de l'instance idéologique : le transfert de l'instance dominante au politique dans le capitalisme monopoliste est accompagné d'un transfert parallèle de l'instance idéologique à l'économique, qui devient idéologie (« l'idéologie technocratique »). C'est faute d'avoir pris conscience de ce transfert que la théorie des formations sociales a pris tant de retard. Ici donc, dans le problème de l'accumulation à l'échelle mondiale, s'agissant de relations entre des formations différentes, le politique est dominant. C'est pourquoi on devra concevoir ces relations comme relevant de l'analyse de

l'accumulation primitive et non de la reproduction élargie.

Le phénomène du « sous-développement » n'est donc rien d'autre que le résultat de la persistance de phénomènes relevant de l'accumulation primitive au bénéfice du centre, phénomènes dont l'étude des formes successives au fur et à mesure des transformations du centre constitue la problématique. L'accumulation primitive ne se situe pas seulement dans la préhistoire du capital ; elle est permanente, contemporaine. Soit dit en passant cela signifie que les faux concepts de « sous-développement », « Tiers Monde » etc., devront être bannis au profit de celui de *formations du capitalisme périphérique* [29].

7. — NATIONS BOURGEOISES ET NATIONS PROLETAIRES OU DIMENSION MONDIALE DE LA LUTTE DES CLASSES ?

La controverse qui a récemment opposé Charles Bettelheim à Arghiri Emmanuel à l'occasion de l'échange inégal (30), aborde de front le grand problème de notre époque. Si les rapports entre le centre et la périphérie du système sont des rapports de domination, inégaux, qui se traduisent par un transfert de valeur de la périphérie vers le centre, le système mondial ne doit-il pas être analysé en termes de Nations bourgeoises et de Nations prolétaires, pour employer des expressions devenues communes ? Si ce transfert de valeur de la périphérie vers le centre permet une plus grande amélioration de la rémunération du travail au centre qu'elle ne le serait sans lui, le prolétariat du centre n'est-il pas appelé à être solidaire de sa bourgeoisie dans le maintien du statu quo mondial ? Si ce transfert réduit à la périphérie non seulement la rémunération du travail mais

aussi la marge des profits du capital local, n'y a-t-il pas ici encore la raison d'une solidarité nationale qui devrait souder la bourgeoisie et le prolétariat de la périphérie dans leur lutte pour la libération économique nationale ?

La thèse du livre d'Emmanuel ne dit pas cela. Ici, Emmanuel se limite 1) à affirmer que les rapports entre le centre et la périphérie sont inégaux et 2) à en conclure que l'échange inégal oblige à repenser le problème de la lutte des classes. La première de ces affirmations nous paraît démontrée, la seconde évidente, mais insuffisante. Certes, on ne peut faire à Emmanuel le reproche de n'avoir pas traité de cette question, qui arrive seulement comme la conclusion de la question dont il traite dans son livre. Mais il ne faut pas s'arrêter là, car on laisse alors suggérer, comme d'ailleurs Emmanuel le fait malheureusement dans son article, que la contradiction Nations riches- Nations pauvres se substitue à celle de Bourgeoisie-Prolétariat.

Charles Bettelheim rejette cette substitution car il est exact que la supériorité du niveau des rémunérations du travail au centre ne provient pas *pour l'essentiel* de l'exploitation de la périphérie mais du niveau de développement plus avancé du centre. Néanmoins les rapports inégaux accentuent cette inégalité des rémunérations du travail à *productivité égale*. Or ce point fondamental, Bettelheim le nie, en prétendant même que le taux d'exploitation est plus élevé dans les pays capitalistes développés. Ce qui est totalement inexact. On oublie, et malheureusement Emmanuel n'insiste pas suffisamment sur ce fait, que les exportations de la périphérie ne proviennent pas de secteurs « traditionnels » à faible productivité : les trois quarts de celles-ci proviennent de secteurs ultra-modernes à productivité élevée (pétrole, produits miniers, produits des plantations capitalistes modernes de la United Fruit, Unilever, Firestone etc.). Or, dans ces secteurs décisifs, la

rémunération du travail, dont la productivité est égale à celle du centre, est plus faible qu'au centre (même si elle est relativement meilleure que dans les secteurs « traditionnels »), précisément parce que le capital y bénéficie des conditions propres au « marché du travail » dans les formations du capitalisme périphérique. Taux de plus-value plus élevé, productivité égale et péréquation du taux du profit à l'échelle mondiale déterminent un transfert de valeur de la périphérie vers le centre (transfert « caché », qui s'ajoute au transfert « visible » des profits du capital étranger) dont précisément Emmanuel démontre le mécanisme. Ce transfert est marginal pour le centre, contrairement à l'affirmation trop rapide de l'article d'Emmanuel (mais non de son livre) ; mais *il ne l'est pas du tout pour la périphérie*.

L'argumentation de Charles Bettelheim reste dans un cadre « classique », c'est-à-dire *préléniniste*. Nous voulons dire par là qu'il analyse la lutte des classes sur le seul plan national, c'est-à-dire qu'il traite de la question comme si le système mondial était seulement la juxtaposition de systèmes capitalistes nationaux, et comme si — corrélativement — les problèmes internationaux constituaient un autre domaine, sans bien sûr nier les interférences entre les deux domaines. La controverse ne peut être dépassée que si l'on considère que la lutte des classes ne se déroule pas dans des cadres nationaux, mais dans celui du système mondial.

La contradiction essentielle qui définit le mode de production capitaliste est celle qui oppose les rapports de production, fondés sur la propriété privée des moyens de production essentiels (qui deviennent du capital) et partant étriqués, et les forces productives qui, en se développant, expriment le caractère social nécessaire de l'organisation de la production. Les monopoles portent à un degré encore

plus élevé cette contradiction, car ils expriment ce caractère social nécessaire encore plus que les petites entreprises familiales du XIXe siècle : la socialisation de la propriété des moyens de production est mûre. Cette maturité objective s'exprime dans le recours grandissant des monopoles à l'intervention de l'Etat, dont l'action a pour objet de coordonner leur action et de la soutenir. Ainsi la politique économique « nationale » (de l'Etat des monopoles) devient-elle une réalité qui prend la relève du laissez-faire, possible seulement tant que cette contradiction essentielle n'était pas encore suffisamment mûre, c'est-à-dire tant que les seuls mécanismes spontanés du marché permettaient le progrès de l'accumulation (à travers des fluctuations cycliques), ce qui signifie encore que le mode de production capitaliste était historiquement progressif.

Mais le recours à l'Etat ne fait pas disparaître la contradiction. Car l'Etat est l'Etat des monopoles ; et les monopoles sont mus par les lois essentielles du mode de production capitaliste : la recherche du profit maximal dans la concurrence (au sens large). La rationalité du système reste donc la rationalité capitaliste. C'est que la contradiction essentielle entre les forces productives et les rapports de production s'exprime au plan social par celle qui oppose les deux classes antagonistes fondamentales du système : la bourgeoisie et le prolétariat.

Tant que l'on demeure dans le cadre de raisonnement du mode de production capitaliste, les choses sont très simples. Mais le capitalisme est devenu un système mondial, et non la juxtaposition de « capitalismes nationaux ». Les contradictions sociales qui le caractérisent se situent donc à l'échelle mondiale, c'est-à-dire que la contradiction est non entre la bourgeoisie et le prolétariat de chaque pays considéré isolément, mais entre la bourgeoisie mondiale et le prolétariat mondial. Or, cette bourgeoisie et ce proléta-

riat mondiaux se situent dans le cadre non du mode de production capitaliste, mais du système des formations capitalistes, lesquelles sont, comme on le montrera dans ce livre, des formations centrales et des formations périphériques. Le problème est donc : qui est la bourgeoisie mondiale ? qui est le prolétariat mondial ?

En ce qui concerne la bourgeoisie mondiale il n'y a pas de difficultés à la situer : c'est principalement la bourgeoisie du centre et accessoirement celle, constituée dans son sillage, de la périphérie. Le noyau dirigeant, le moteur essentiel, est ici situé au centre des centres : dans les monopoles nord-américains. Quant à la bourgeoisie périphérique, elle s'est constituée dans le cadre du marché mondial créé, impulsé, dirigé et dominé par le centre, comme on le verra, et c'est pourquoi elle est toujours dépendante. Mais ses formes sont variées parce qu'elles procèdent de la transformation des formations précapitalistes dont elle est issue à la suite de leur intégration dans le système mondial. Elle est essentiellement soit une bourgeoisie agraire (latifundiaire ou paysans riches) et commerçante, soit une bourgeoisie bureaucratique (fondée également sur l'intégration au système mondial). Elle peut revêtir des apparences « précapitalistes » (féodales ou autres) ; elle ne l'est plus, car sa fonction essentielle s'inscrit dans le cadre du système capitaliste mondial.

Par contre où est le prolétariat mondial ? Comment est-il structuré ? Pour Marx il n'y avait pas de doute : à son époque le noyau essentiel du prolétariat se situait au centre. Nous verrons qu'à ce stade du développement du capitalisme il était impossible de saisir dans toute sa signification ce qu'allait devenir plus tard seulement le problème colonial. Marx, nous le verrons, ira jusqu'à craindre que la révolution socialiste en Europe ne se heurte aux forces montantes du capitalisme en Asie. La révolution

socialiste n'ayant pas eu lieu à cette époque au centre, le capitalisme ayant continué à se développer et étant devenu monopoliste, les conditions mondiales de la lutte des classes se sont modifiées. C'est ce que Lénine exprime parfaitement, dans une ligne qui deviendra à notre époque celle du maoïsme, que « l'issue de notre lutte dépend finalement de ce fait que la Russie, l'Inde, la Chine, etc., forment l'immense majorité de la population du globe ». C'était dire que le *noyau central du prolétariat* se situait désormais non plus au centre, mais à la périphérie. Pourquoi ce transfert ?

La contradiction essentielle grandissante du système s'exprime en effet par la baisse tendancielle du taux de profit. A l'échelle mondiale, pour la combattre, il n'y a qu'un seul moyen : élever le niveau du taux de la plus-value. Or, la nature des formations de la périphérie permet d'y élever ce taux beaucoup plus qu'au centre. Dès lors en termes relatifs le prolétariat de la périphérie supporte une exploitation grandissante par rapport à celui du centre.

Comme la bourgeoisie de la périphérie, le prolétariat de la périphérie revêt des formes variées. Celui-ci n'est pas constitué uniquement, ni même principalement, des travailleurs salariés des grandes entreprises modernes. Il est constitué aussi des masses paysannes intégrées dans les échanges mondiaux et qui paient à ce titre, comme la classe ouvrière urbaine, le prix de l'échange inégal que la différence des taux de la plus-value au centre et à la périphérie traduit. Bien que des formes d'organisation sociale diverses (souvent d'allure « précapitalistes ») constituent le cadre dans lequel se situent ces masses paysannes, elles sont en fin de compte prolétarisées par leur intégration au marché mondial. Il est constitué aussi des masses grandissantes de chômeurs urbains que la structure périphérique — condition d'un taux de plus-value plus élevé — impli-

que. Ce sont là les masses de notre monde contemporain « qui n'ont rien à perdre que leurs chaînes ». Ce sont là évidemment aussi des formes « inachevées » de la prolétarisation à la périphérie.

La révolte de ces masses — principale — entraîne à son tour l'aggravation nécessaire des conditions de l'exploitation au centre, qui constitue le seul moyen de riposte du capitalisme au rétrécissement de son aire. Ainsi doit être dépassée la querelle ambiguë Bettelheim-Emmanuel. La thèse du premier que le prolétariat au centre reste le noyau principal du prolétariat mondial, n'est pas léniniste : elle nie le caractère mondial du système. La thèse de l'opposition des Nations prolétaires aux Nations bourgeoises nie aussi le caractère mondial du système, l'écho que doit avoir la révolte de la périphérie sur les conditions au centre, et laisse entendre que la bourgeoisie de la périphérie — elle aussi « exploitée » (le terme est inexact, elle est seulement limitée dans son développement) — peut s'opposer à celle du centre. Or la violence de la révolte principale — qui se situe à la périphérie — signifie précisément le contraire, car la bourgeoisie de la périphérie est alors obligée de reporter sur son prolétariat, autant qu'elle le peut, le pillage dont elle est victime.

D'ailleurs, l'image que le prolétariat au centre serait collectivement privilégié et donc nécessairement solidaire de sa bourgeoisie dans l'exploitation du « Tiers Monde » n'est qu'une simplification de la réalité. Certes, à productivité égale, le prolétariat du centre reçoit en moyenne une rémunération supérieure à celle des travailleurs de la périphérie. Mais, pour combattre la loi de la baisse tendancielle du taux du profit au centre même, le capital importe de la main d'œuvre en provenance de la périphérie d'une part qu'il paie moins (et auquel il réserve les tâches les plus ingrates) mais aussi qu'il utilise pour peser sur le marché du

travail métropolitain. Cette importation prend des dimensions considérables : en Europe Occidentale (France, Allemagne, Grande-Bretagne, Suisse, etc) et en Amérique du Nord, la croissance de l'immigration en provenance de la périphérie se situe depuis 1960 entre 0,7 % et 1,9 % l'an selon les pays et les années, soit à des niveaux très supérieurs en moyenne aux taux de croissance de la force de travail nationale ; cet apport de la force de travail d'origine immigrée constitue également d'ailleurs un transfert de valeur caché de la périphérie vers le centre, puisque la périphérie a supporté la charge de la formation de cette force de travail.

Analogue est la mobilisation des réserves coloniales internes : ainsi la prolétarisation des Noirs des Etats-Unis, qui sont devenus la majorité du prolétariat d'un certain nombre de grandes villes industrielles d'Amérique du Nord. La forme extrême de ce système est obtenue dans les Etats racistes : l'Afrique du Sud, la Rhodésie et Israël. Ainsi le système mondial brasse-t-il de plus en plus les masses qu'il exploite, portant l'exigence d'internationalisme à un niveau plus élevé qu'auparavant. En même temps évidemment il utilise ce brassage en cherchant à développer à son profit les tendances racistes et chauvines chez les travailleurs « blancs ». Dans son développement au centre même d'ailleurs le capital unifie et différencie sans cesse. Car des mécanismes de centralisation au profit du capital dominant jouent également entre les diverses régions du centre : le développement du capitalisme est partout développement des inégalités régionales. Ainsi chaque pays « développé » a créé en son sein son propre pays « sous-développé » : la moitié méridionale de l'Italie en est le plus bel exemple, l'Ouest et le Midi français également etc. La résurgence des mouvements régionalistes à notre époque est incompréhensible sans cette ana-

lyse. Il s'ensuit que, même si le concept « d'aristocratie ouvrière » au sens léniniste (couche très mince etc.) est dépassé dans les faits au profit de différenciations plus complexes, celui de « Nations aristocratiques » auquel fait appel malheureusement Emmanuel dans son article masque ces différenciations complexes.

8. — LES CONDITIONS DU DEVELOPPEMENT DE LA PERIPHERIE.

Il est donc nécessaire d'opposer la politique du développement, qui doit être autocentrée, à la politique de la « mise en valeur », de la « croissance sans développement », nécessairement limitée. Sur le plan limité de la définition des objectifs purement économiques du développement et des techniques d'élaboration de la politique du développement, la pratique des vingt dernières années a permis des progrès décisifs, ne serait-ce que ceux rendus possibles par la critique des politiques pratiquées et de leurs résultats.

L'art du développement économique — de la politique du développement — fondé sur la théorie du sous-développement et du développement, se situe — comme tout art — à un niveau concret. L'art du développement a en effet pour objet l'orientation des choix économiques dans une situation concrète : celle d'un pays sous-développé donné, ayant sa structure et son histoire propres dans la perspective d'une transformation structurelle systématique, celle de la construction volontariste d'une économie nationale homogène, autocentrée et autodynamique. Cet art se situe donc dans une perspective de libération économique nationale. La perspective dans laquelle

s'inscrit la politique du développement se fixe donc nécessairement pour objectif la liquidation des trois caractéristiques du sous-développement analysées plus haut.

Il s'agit tout d'abord d'orienter les choix de développement de manière à créer une économie nationale homogène. Cela signifie principalement l'organisation du transfert progressif de la population active des secteurs à faible productivité vers ceux à forte productivité, notamment de l'agriculture — et particulièrement de l'agriculture de subsistance — vers l'industrie moderne, secondairement l'amélioration de la productivité dans les secteurs à faible produit par tête. Ce déplacement du centre de gravité de l'économie remet évidemment en cause les bases de la spécialisation internationale sur laquelle sont fondées les relations d'inégalité économique du monde actuel et qui se manifestent — à travers le système des prix et des rentabilités en cours — par les inégalités de productivité tant internationales qu'intersectorielles. Quant à l'amélioration de la productivité de l'agriculture traditionnelle, elle implique l'organisation de transformations techniques profondes, difficiles parce qu'elles remettent en cause les structures sociales, les modes de vie et les cultures qui sont liés à ces techniques primitives. La maîtrise de l'« anthropologie économique » — discipline également jeune — fournit la base scientifique nécessaire de cette action qui doit permettre d'élever l'histoire de la progression des techniques agricoles au niveau d'abstraction requis par toute théorie générale[31].

Il s'agit ensuite, dans ce cadre, d'orienter les choix du développement de manière à assurer à l'économie nouvelle la cohésion d'ensemble qui manque à l'économie sous-développée, en créant volontairement autour de pôles de développements correctement choisis, des ensembles industriels intégrés constitués d'activités complémentai-

res[32]. Ainsi structurée — on dit « autocentrée » ou encore « introvertie », par opposition à l'économie sous-développée tournée vers l'extérieur, « extravertie » — l'économie nouvelle constituera un ensemble organique dont les différentes parties seront devenues solidaires, ce qui permettra au flux d'innovations et de progrès de se propager dans l'ensemble du corps. La politique du développement consiste à élaborer ces choix dans les conditions concrètes d'un pays. Dans ce domaine, différents thèmes ont donné lieu à une littérature abondante, concernant les types d'équilibres successifs — selon les étapes du développement général — entre le développement agricole, celui des industries légères de consommation et celui des industries de base (énergie, sidérurgie et mécanique, chimie)[33].

Il s'agit enfin d'assurer à l'économie nouvelle un dynamisme propre, autonome, qui la libère de la dépendance dans laquelle l'économie sous-développée se trouve à l'égard de l'économie dominante qui lui apporte de l'extérieur l'impulsion qui lui manque. Cela exige non seulement une transformation radicale des structures du commerce extérieur — corrollaire des orientations analysées ci-dessus — dans un sens qui remette en cause les formes actuelles de la spécialisation internationale et sans doute des transformations complémentaires, notamment des structures monétaires, mais également une politique de répartition du revenu et du financement à la hauteur des besoins — considérables — d'un développement accéléré. La théorie des « étapes de la croissance » la plus communément répandue, parce qu'elle veut ignorer ces conditions de changements structurels préalables, ne marque pas de progrès décisif dans ce domaine. Là encore, plus qu'ailleurs peut être, la politique du développement s'affirme politique tout court ; les politiques du salaire, de régulation

des prix — et notamment des rapports entre les prix agricoles et les prix industriels — et d'autofinancement, dont l'objet est d'assurer l'ajustement de l'épargne locale aux exigences du financement du développement, s'inscrivent ici. Les thèmes du rôle et de la place respectifs du financement local privé et public, de l'apport extérieur, fournissent également dans ces domaines les thèmes d'une littérature abondante, de même que ceux — plus spécialisés — de la politique fiscale.

Volontariste, la politique du développement fait appel, pour l'élaboration de ces séries de choix, à des techniques récentes, celles de la planification économique. Historiquement ces techniques ont été élaborées d'abord dans le cadre très particulier de l'expérience soviétique, puis dans celui, non moins particulier, des économies industrielles développées d'Europe Occidentale après la seconde guerre mondiale, notamment en France, en Hollande et en Norvège. Leur extension aux économies du Tiers-Monde exige des adaptations sur lesquelles l'accord est loin d'être réalisé, tant dans la théorie que dans la pratique des services de planification.

L'opération de planification du développement comporte nécessairement trois étapes logiques complémentaires : 1) la définition d'une stratégie globale du développement, 2) l'élaboration d'objectifs sectoriels cohérents avec la stratégie globale et 3) le choix de projets au niveau microéconomique élémentaire et la définition de politiques partielles (des salaires, de fiscalité, de financement, des prix etc.) cohérents avec les objectifs sectoriels.

La première opération a pour objet de préciser la nature et l'ampleur des principales difficultés de transformations structurelles, les rythmes et l'agencement de ces transformations, la définition des étapes de celles-ci dans les conditions concrètes d'un pays donné. Ces difficultés peuvent

en effet être plus ou moins sévères et se présenter de manière très différente selon le cas. Le « goulot d'étranglement » principal sera tantôt la balance extérieure (insuffisance des capacités d'exportation ou des débouchés des exportations traditionnelles, poids trop élevé des transferts de profits etc.), tantôt les finances publiques (difficultés d'une politique « d'austérité »), tantôt l'étroitesse des marchés (qui rend difficile l'établissement d'industries de base), tantôt la structure de la distribution des revenus (problèmes de réforme agraire) ou celle des prix etc. L'élaboration d'une stratégie du développement permet de préciser la signification économique — le coût — des choix politiques. Les solutions proposées — en général différentes alternatives — permettent de mesurer les conséquences de choix politiques différents, notamment en ce qui concerne le recours plus ou moins grand à l'extérieur, les différentes options sociales possibles (plus ou moins grande égalité dans la distribution du revenu etc.). L'élaboration d'un modèle global aide donc l'autorité politique à être cohérente.

La cohérence du modèle — qui est sa vertu principale — est le résultat d'opérations complexes qui se situent sur plusieurs plans : le plan « physique » (respect de l'égalité des ressources — productions et importations — et des emplois — consommations, exportations et investissement), le plan de la répartition du revenu (respect de l'égalité des revenus distribués et de la dépense, de celle entre les ressources fiscales et les dépenses publiques, de celle entre les recettes et les dépenses extérieures etc.), le plan du financement (respect de l'égalité entre les besoins de l'investissement et les ressources de l'épargne locale privée et publique augmentée de l'apport extérieur). Ces opérations complexes font appel principalement aux techniques de projection dans le cadre de la comptabilité nationale, accessoirement à l'usage de modèles macro-économiques mathématiques. Le cadre temporel retenu pour ces projections est généralement le moyen terme (3 à 7 ans), qui correspond à la durée de maturation de la plupart des investissements, parfois replacé dans une perspective à long terme (10 à 20 ans).

L'élaboration d'objectifs sectoriels — on dit dans le jargon des planificateurs « la décontraction des objectifs globaux » — permet de vérifier la cohérence d'ensemble du modèle global et surtout d'en évaluer le réalisme. Le choix des objectifs dits « primaires » qui traduisent immédiatement la stratégie globale implique d'une manière relativement rigide celui des objectifs dits « dérivés ». Il y a en effet des complémentarités à respecter, d'autant plus rigides que la stratégie globale a fixé des plafonds aux importations, à l'apport extérieur, aux investissements, à la fiscalité etc. L'intelligence de l'art du développement consiste alors à choisir des objectifs primaires et dérivés non seulement cohérents, mais aussi efficaces — dans ce sens qu'ils définissent une étape dans la constitution d'une économie structurée autocentrée — et réalistes — c'est-à-dire tenant compte de différentes contraintes : ressources naturelles, relations extérieures, possibilités du système politique et social. Le souci de minimiser les coûts dans un cadre temporel donné aide à choisir entre les différentes alternatives possibles.

L'analyse et l'appréciation des projets ainsi que l'éboration des politiques particulières constituent la troisième étape logique de l'art du développement. C'est à ce dernier stade que sont définis des objectifs concrets aux niveaux micro-économiques élémentaires auxquels les décisions de la vie économique sont prises, c'est-à-dire généralement au niveau de l'entreprise. Mais seules les économies planifiées centralement ont prétendu — un temps — des-

cendre jusqu'à ce niveau pour toutes les entreprises[34]. Ailleurs on se contente d'élaborer et d'analyser les principaux projets par leur taille et leur position stratégique clé. En ce qui concerne les autres secteurs, notamment l'agriculture, le commerce, les services, les petites industries etc. dispersés entre des milliers d'entreprises, le plus souvent familiales, on se contente d'élaborer des politiques particulières destinées à orienter les décisions, laissées à la libre initiative, dans des directions conformes aux objectifs du plan : politiques d'incitation à l'investissement, de fiscalité, de crédit etc., assorties des contrôles nécessaires éventuels (emploi, salaires, prix etc.). Il importe évidemment de s'assurer alors que l'addition de l'ensemble de ces projets s'inscrit bien dans le cadre des objectifs définis par les opérations précédentes. En général, il n'en est pas ainsi et une révision des objectifs globaux et sectoriels s'impose : un va et vient permet par approximations successives de s'approcher d'une cohérence convenable. C'est cette dernière série d'opérations, ainsi que les mesures pratiques destinées à s'assurer de l'exécution effective du plan — lesquelles doivent être prises à ce niveau élémentaire de la décision — qui caractérisent le sérieux de la planification du développement.

L'analyse des projets a pour ambition première évidemment de fournir des éléments susceptibles de totalisation : investissement requis, volumes des productions, salaires distribués et profits réalisés pour chaque projet ou ensemble de projets. C'est alors que s'offrent parfois différentes alternatives techniques caractérisées par un emploi plus ou moins intensif de capital ou de travail. Le thème de la rationnalité du choix des techniques a fourni l'objet d'une littérature abondante, encore que dans la pratique la marge de liberté du planificateur soit le plus souvent très réduite. C'est dans ce cadre qu'il faut replacer l'utilisation

éventuelle de « prix de référence » différents des prix effectifs du marché[35]. Cependant l'accord est loin d'être réalisé sur ce problème entre partisans des techniques « légères » — faisant appel massivement à la main-d'œuvre — lorsque l'on dispose de réserves de chômage importantes, ce qui est le cas de très nombreux pays sous-développés, et partisans de techniques « lourdes » à plus forte productivité[36].

Ajoutons que tout un courant de l'économie du développement met fortement l'accent sur l'analyse des projets, à laquelle toute la planification est pratiquement réduite. Ce courant, dominant dans les milieux libéraux, notamment aux Etats-Unis et dans les organismes internationaux — F.M.I. et B.I.R.D. particulièrement — recherche les conditions d'un « optimum économique » dans le respect des lois du marché et de la libre initiative. Il réduit pratiquement à néant la spécificité de l'économie du développement, refusant de donner aux objectifs de transformation structurelle une signification fondamentale. La rationalité des choix que la théorie de l'optimum peut proposer est censée être la même partout et le problème du sous-développement et du développement est ramené au seul problème des ressources insuffisantes en capitaux. Ceux-ci peuvent être fournis par les pays développés et la spécialisation internationale n'est pas remise en cause. Mais ici encore l'accord est loin d'être unanime, non seulement sur les conditions de l'optimum, mais encore sur la théorie et la signification du postulat du respect des lois du marché. Enfin on a contesté qu'un optimum puisse être défini au seul plan de l'économie, les choix de civilisation se situant au niveau d'une réalité sociale beaucoup plus large.

Mais si les instruments de la politique du développement sont aujourd'hui mieux maîtrisés, grâce à l'analyse technocratique des mécanismes économiques, la pratique de la

politique du développement est très loin du modèle théorique esquissé ci-dessus, même si elle s'en rapproche formellement.

C'est que la rupture avec le marché mondial est la condition première du développement[37]. Toute « politique de développement » qui se situe dans le cadre de l'intégration à ce marché doit être un échec, car elle ne peut être que « vœu pieux » sur « l'aide extérieure nécessaire », etc.[38]. Le cadre dans lequel s'exprime cette politique n'est alors au mieux qu'une caricature du projet esquissé, car la maîtrise des relations essentielles échappe au « planificateur » local. Désespéré, le technocrate victime de l'idéologie économiste accepte alors de nouvelles capitulations, le repli sur le « réalisme », c'est-à-dire entre autre l'analyse de projets dans le cadre admis de la rentabilité à l'échelle imposée par le système mondial etc. L'échec de la « planification » dans le « Tiers-Monde » — échec incontestable puisque l'écart grandit entre celui-ci et le centre — n'a pas d'autre origine essentielle que ce refus de rupture avec le marché mondial. « Les théories » du développement formulées par les économistes libéraux de l'Ouest (BIRD, OCDE etc.) et par ceux de l'école russe se rejoignent sur ce point essentiel : le refus de rupture avec le marché mondial[39]. Chez les Russes cette évolution traduit l'impact de transformations internes qui conduisent à une pratique des relations extérieures analogue à celle de l'Occident.

9. — UN MONDE SOCIALISTE EST-IL POSSIBLE ?

Dire que le développement de la périphérie exige la mise en place de structures nationales autocentrées, en rupture avec le marché mondial, traduit une contradiction qu'on ne saurait nier. Le capitalisme a unifié le monde, d'une cer-

taine manière, en le hiérarchisant en un centre et une périphérie. Le socialisme qui ne peut être que s'il est supérieur au capitalisme sur tous les plans, ne peut être la juxtaposition de socialismes nationaux. Il doit organiser le monde dans un ensemble unifié sans inégalité et ne pourra être achevé que lorsqu'il aura atteint cet objectif. Mais le chemin qui y conduit passe par l'affirmation des nations victimes du présent qui ne peuvent réunir les conditions de leur épanouissement et de leur pleine participation au monde moderne qu'en s'affirmant d'abord comme telles, c'est-à-dire comme nations achevées.

Ce que sera ce monde socialiste achevé, comment s'articuleront les faits nationaux (s'ils subsistent ?) dans l'unité mondiale, il est trop tôt pour le dire ou même l'entrevoir ; et c'est tomber dans l'utopisme que d'essayer de répondre à ces questions. Disons seulement que quelques principes peuvent être affirmés. D'abord que le socialisme ne peut être fondé sur le marché, ni à l'échelle intérieure, ni à l'échelle mondiale. Il ne peut être un « capitalisme sans capitalistes » selon l'expression d'Engels ; que l'évolution de l'Europe de l'Est dans cette direction traduit le caractère transitoire du système, transition sans doute vers un capitalisme bureaucratique d'Etat ; ensuite et de même que la division internationale du travail (ou interrégionale) ne peut davantage être fondée sur le marché qui accuse nécessairement les inégalités. Les modalités de la division internationale du travail dépendront pour la première fois véritablement de la répartition des richesses naturelles sur la surface du globe et de la mobilité des hommes (c'est-à-dire du degré de persistance ou de dépérissement du fait national). En attendant le plein dépérissement des nations la spécialisation devra être fondée sur une très stricte égalité. Par exemple, en ce qui concerne l'Afrique, aux richesses énergétiques et minières immenses, peu peuplée de

surcroît, sa vocation « naturelle » dans ce cadre n'est pas de se spécialiser dans les produits agricoles, comme on le lui impose, mais de se spécialiser dans la grande industrie moderne : aluminium (que l'on transforme actuellement au Canada !), aciers spéciaux (qui, utilisant le cobalt, le chrome, etc., dont l'Afrique recèle d'immenses réserves, doivent de plus en plus remplacer les aciers ordinaires), bois et industries du bois, chimie (en utilisant les ressources hydroélectriques immenses du continent) etc.

Bien entendu la rupture avec le marché mondial n'a de sens que dans le cadre de grands espaces. Or les structures sociales forgées par la mise en valeur axée sur le marché extérieur constituent la base objective, comme on le verra, des micronationalismes du « Tiers-Monde » contemporain. La remise en cause de ces structures est donc la condition du développement.

L'analyse de ce que peuvent être les modalités mêmes de la transition — ou des transitions — vers la libération de la périphérie, condition d'un socialisme mondial, relève également de l'utopisme. L'histoire ici encore dira comment les choses devront se faire. Disons en tout cas que la transformation du monde rural par exemple, ne pourra être fondée ni sur le maintien de la tradition précapitaliste, elle-même déjà fortement entamée par le développement même du capitalisme, ni sur la simple « libération des énergies individuelles », puisque la voie capitaliste sur laquelle débouche cette libération est limitée, périphérique, dépendante (c'est la voie de fait du développement capitaliste limité actuel). Des formes nouvelles de transition devront donc toujours être imaginées, en rapport avec l'évolution des rapports internes et externes.

10. — PLAN DE L'OUVRAGE - RESUME DES CONCLUSIONS.

L'ouvrage se propose de traiter aussi systématiquement que possible de l'ensemble des problèmes des relations entre le centre et la périphérie, c'est-à-dire de la genèse et du développement du sous-développement.

Les deux premiers chapitres constituent une sorte de première partie qui traite de ce qui nous paraît constituer l'essence du problème : les lois de la spécialisation internationale inégale entre le centre et la périphérie. Le premier chapitre traite de la question des étapes et des modalités de la spécialisation internationale. Nous cherchons à y préciser le concept d'échange inégal, en partant à la fois de la critique de la théorie de l'échange international et de l'histoire de la spécialisation (modalités successives de la spécialisation conformément aux exigences de l'accumulation au centre à chacune des étapes de son développement, action des flux internationaux de capitaux sur l'orientation de cette spécialisation à l'étape des monopoles). Nous croyons y avoir démontré que l'échange inégal était en rapport étroit avec la constitution des monopoles au centre ; que par conséquent les formes prémonopolistes de la division internationale du travail relèvent d'une problématique différente de celle de l'impérialisme ; que néanmoins les unes et les autres de ces étapes différentes de la spécialisation internationale relèvent de mécanismes de l'accumulation primitive au bénéfice du centre : que ces mécanismes ne peuvent être appréhendés dans un cadre d'analyse réduit à celui du mode de production capitaliste, mais doivent être étudiés dans un cadre élargi à celui des rapports entre les formations capitalistes (du centre et de la périphérie) ; qu'en conséquence la « spécialisation » à l'intérieur du centre est d'une nature différente de celle

qui oppose le centre dans son ensemble à la périphérie, enfin que cette problématique exclut nécessairement tout économisme.

Le second chapitre traite précisément de ces formations du capitalisme périphérique. Nous y démontrons que si le mode de production capitaliste tend à devenir exclusif au centre, parce qu'ils est fondé sur le marché interne, à la périphérie par contre le développement du capitalisme fondé sur le marché externe (en vertu de la spécialisation particulière entre le centre et la périphérie), prend des directions différentes. Dès l'origine la transition des formations précapitalistes intégrées au système mondial est transition non au capitalisme en général, mais au capitalisme périphérique. Les mécanismes de la domination du centre (orientation satellite de la périphérie — distorsions en faveur des activités exportatrices, des branches légères, hypertrophie du tertiaire etc. et transferts des mécanismes multiplicatifs qui en découlent) se traduisent par une aggravation des caractères « structurels » du sous-développement au fur et à mesure de la croissance, au sens propre donc le développement du sous-développement. Ainsi sont dégagés peu à peu les concepts fondamentaux de centre et périphérie, qui permettent de dépasser l'analyse courante — au mieux descriptive — de replacer les analyses « économistes » partielles (en faisant la critique de leur fondement théorique : théorie du « multiplicateur », théorie de la rentabilité et du « choix des investissements » etc.), et de fonder une théorie de la libération économique des nations du Tiers Monde. Cette libération, qui doit être rupture avec le marché mondial, remet nécessairement en cause les formations sociales de la périphérie, lesquelles, parce qu'elles sont issues précisément du développement du sous-développement, conduisent à des « blocages » qui interdisent d'envisager un passage pro-

gressif de la situation de périphérie impulsée de l'extérieur à celle de centre autocentré et autodynamique.

Les trois chapitres suivants — qui constituent une sorte de deuxième partie — traitent de ce qui nous paraît constituer seulement le domaine des phénomènes c'est-à-dire des apparences par lesquelles se révèlent les forces essentielles qui façonnent l'ajustement de la périphérie aux exigences de l'accumulation au centre. Nous y avons regroupé l'ensemble de ces phénomènes en trois sous-ensembles : les mécanismes monétaires, ceux de la conjoncture et ceux de la balance des paiements extérieurs.

Le chapitre trois traite donc du mécanisme de la monnaie à la périphérie, en partant à la fois de la critique de la théorie monétaire (du quantitativisme et du néoquantitativisme) et de l'analyse des systèmes monétaires de la périphérie et du système monétaire mondial. Nous croyons y être parvenu à dissiper ce que nous appellerons les « illusions monétaires », c'est-à-dire cet ensemble d'idées que la mise en place d'un système monétaire national — accompagné de mesures de contrôle des relations extérieures — permettrait une politique de développement sans pour autant remettre en cause radicalement l'intégration au marché mondial.

Le chapitre quatre traite du rôle de la périphérie dans le déroulement de la conjoncture mondiale. Nous y cherchons à montrer comment concrètement, à travers les péripéties de la conjoncture, la périphérie s'ajuste au centre. Ici encore nous sommes amenés, pour faire cette analyse, à faire la critique de la théorie monétariste courante de la conjoncture, comme celle — encore plus superficielle — de la « transmission » internationale, qui font abstraction de la dynamique essentielle de l'accumulation dans les conditions concrètes de la spécialisation internationale.

Enfin, le chapitre cinq, qui traite de la balance des paiements, fait la critique de l'idéologie des harmonies universelles qui, en mettant en avant de fausses théories de l'ajustement spontané, a pour fonction de masquer le problème : celui de l'ajustement structurel conformément aux exigences de l'accumulation au centre.

NOTES

1. Samir Amin, *Les effets structurels de l'intégration internationale des économies pré-capitalistes, une étude théorique du mécanisme qui a engendré les économies dites sous-développées*, thèse, Paris 1957. Relu aujourd'hui, ce travail nous paraît comporter des erreurs théoriques et des insuffisances, bien que nous ayions conservé les mêmes positions fondamentales. Nous empruntons à la thèse de nombreux passages, notamment pour ce qui est de la critique des instruments de la théorie économique universitaire courante.

Références : Thèse.

2. Samir Amin, *Trois expériences africaines de développement : le Mali, la Guinée et le Ghana*, Paris PUF 1965 ; *L'économie du Maghreb*, 2 vol. Ed. de Minuit, 1966 ; *Le développement du capitalisme en Côte d'Ivoire*, Ed. de Minuit 1967 ; *Le monde des affaires sénégalais*, Ed. de Minuit, 1969 ; *Du Congo français à l'UDEAC - Histoire économique de l'Afrique équatoriale* 1880-1969 (en collaboration avec Catherine Coquery-Vidrovitch)Anthropos - IFAN, 1969. *L'Afrique de l'Ouest bloquée, l'économie politique de la colonisation* 1880-1970, Ed. de Minuit, 1971.

3. Le progrès le plus décisif est pour nous celui de la théorie du capitalisme monopoliste à l'époque contemporaine (les travaux de Paul Baran et de Paul Sweezy), comme celui de l'éclairage nouveau apporté par André G. Frank en ce qui concerne la théorie du « développement du sous-développement » ainsi que la théorie de l'échange inégal à laquelle se rattache le nom d'Arghiri Emmanuel. Mais nous devons beaucoup également à d'autres, notamment Giovanni Arrighi, Catherine Coquery, Christian Palloix, etc. Nous ferons état de ces emprunts nombreux dans le texte de l'ouvrage.

4. Les organisations internationales (ONU, OCDE etc.) sont les producteurs principaux de cette documentation, d'une qualité évidemment très inégale. Les services administratifs des pays sous-développés ont également réuni, à l'occasion de l'élaboration des comptes nationaux, des « Economic Surveys » et des plans de développement, une grande quantité de données. Enfin des études plus systématiques et mieux structurées existent, notamment dans d'excellentes monographies d'histoire économique analytique.

5. C'est-à-dire de leur caractère socialiste ou non, de la nature de la « transition » si ces systèmes sont de « transition » : vers le socialisme, ou vers le capitalisme (et quel type de capitalisme), des conditions d'une transition vers le socialisme etc.

6. La théorie courante ignore d'ailleurs le concept de mode de production, et parle de l'économie des Pygmées avec les mêmes concepts que ceux qu'elle utilise pour étudier l'économie des Etats-Unis. Par ailleurs, et pour ces raisons, elle n'étudie pas le procès de la production, mais seulement celui de la circulation.

7. C'est pourquoi la démonstration du « théorème du rendement social optimal » est pure tautologie. De même les recherches sur « l'optimum social » fondé sur le marché sont vaines parce que tautologiques.

8. C'est ainsi que Lionel Robbins (*The nature and significance of economic science*, 1932) pose le problème. Il en résulte que la description des systèmes et des structures procèdera nécessairement de l'éclectisme. Voir par exemple André Marchal, *Systèmes et structures*, Thémis.

9. L'histoire économique sera dans ces conditions ou bien une métaphysique procédant d'une théorie économiste simple, comme chez les classiques (l'« état stationnaire » de Stuart Mill procédant de la « loi » des rendements décroissants), ou bien une description éclectique comme avec l'école historique allemande. Seul le marxisme offre une théorie de l'histoire : le matérialisme historique. C'est pourquoi des auteurs marxistes du « sous-développement » comme A. Frank et Saïd Shah, feront précéder leur anthologie de textes concernant le « sous-développement » (à paraître) d'une préface où ils écrivent « Theory is history ».

10. Ainsi que l'écrit Knight (*Profit - Readings in the theory of income distribution*, p. 537). Voir notre critique de l'analyse fondée sur l'état de « zero net saving » (J. Robinson, *Essays in the theory of employment*), thèse pp. 39 et 40.

11. Les historiens de l'économie (voir par exemple la *Cambridge Economic History*) comme les anthropologues économistes sont ici très supérieurs aux économistes marginalistes. A noter cependant que Rist (*Quelques définitions de l'épargne, Rev. Eco. Po.* 1921), en distinguant l'épargne réserve de l'épargne créatrice avait senti le problème. Voir nos développements sur ce thème de la signification différente et de la liaison entre les concepts dans les différents modes de production, in thèse pp. 10 à 20.

12. Ainsi « *L'économique* » de Samuelson, ou le manuel de théorie économique de Barre (Coll. Thémis, 2 vol.), ne contiennent plus d'exposé de la théorie de la valeur, qualifiée de « métaphysique », et cela évidemment au profit de l'éclectisme empiriste anglo-saxon le plus banal.

13. Cette littérature sans intérêt constitue néanmoins l'essentiel de la « théorie » du sous-développement enseignée. Voir au hasard un cours universitaire d' « Economie du développement ».

14. W.W. Rostow, *Les étapes de la croissance économique*, Cambridge 1960.

15. Cette critique a été faite par Baran et Hobsbawn (*The stages of economic growth*, Kyklos, n°2, 1961) et André G. Frank (*The development of under development*, Monthly review, n° 4, 1966) et *W. W. Rostow : ode au sous-développement*, Tricontinental, n°4, 1968). La citation qui suit est tirée de ce dernier texte.

16. Voir nos développements sur les différentes interprétations malthusiennes successivement avancées et le flou des concepts, in thèse pp. 45 à 50. Voir également L.D. Stamp, *Our undeveloped world*, Londres 1953, et G. Myrdall, *Industrialization and population*, Londres 1933.

17. Nurske (*Problems of Capital formation in under developed countries*, Oxford 1953) a formulé le plus systématiquement ce corps de théorie. Voir notre critique (thèse pp. 23 à 30 et 51 à 53) dans laquelle nous montrons comment Nurske n'évite pas de buter en définitive sur les problèmes de l'intégration internationale. Voir également la discussion sur les « débouchés » (Marx : *Le Capital*, livre 2 ch. 21 ; R. Luxembourg : *L'accumulation du capital* ; Lénine : *A propos de la question des marchés, Le romantisme économique, Le développement du capitalisme en Russie*) et l'obstacle que la rente oppose à l'intégration de l'agriculture dans le mode de production capitaliste, obstacle qui pose le problème de la nature de la rente absolue ignorée des marginalistes, mais réintégrée par nécessité, en contradiction avec la logique du système (D.H. Buchanan, *The historical approach to rent and price theory*, Economica 1929 ; B. Nogaro, *La valeur logique des théories économiques*, Paris 1947, chap. 13 : la rente ricardienne).

18. Paul Baran, *L'Economie politique de la croissance*.

19. Résultats de notre thèse de statistiques. Samir Amin, *L'Utilisation des revenus susceptibles d'épargne en Egypte de* 1939 à 1953, thèse ISUP, Paris 1955.

20. La critique de l'approche sociologique, notamment de l'école de Chicago qui anime la revue « Economic Development and Cultural Change » et dont les principaux théoriciens sont Bert F. Hoselitz, Everett Hagen, Benjamin Higgins etc., a été impitoyablement faite par André G. Frank, in *Sociology of development and under development of sociology*, Catalyst, Buffalo 1968.

21. C'est pourquoi la théorie de l'optimum n'a pas de sens, il s'agit d'un faux problème, le vrai problème se situant dans un plan plus large que l'économique.

22. L'ouvrage classique le plus caractéristique de cette tendance dominante est celui d'Arthur Lewis, *The theory of economic growth*, Londres 1955.

23. Cette remise en cause de l'intégration internationale caractérise les meilleures œuvres de l'économie du développement notamment chez Alfred Hirschman (*Stratégie du développement économique*, New Haven 1958), et, en France, dans les travaux du groupe de l'ISEA animé par François Perroux (voir par exemple les travaux de Maurice Byé sur la firme internationale). Avec la théorie de la domination et l'accent mis sur les structures engendrées par la domination à la périphérie (l'astructuration etc.) on se rapproche singulièrement — au plan de l'analyse des phénomènes — du marxisme.

24. Voir à ce sujet : Pierre Jalée, *L'impérialisme en 1970*, Paris 1969, chapitre 2.

25. Chiffres de 1960, d'après la BIRD.

26. Exprimée pour la première fois par J.H. Boeke. *Economics and economic policy of dual societies* (New York, 1953) et étendue au domaine sociologique par Benjamin Higgins, *The dualistic theory of under developed areas*. (Economic Development and Cultural Change, janv. 1956). Voir sa critique, en ce qui concerne l'Amérique latine, chez André Frank (travaux cités) et Rodolfo Stavenhagen (*7 thèses erronées sur l'Amérique Latine*).

27. Beaux exemples de l'utilité de cette critique in : A. Emmanuel, *L'échange inégal* ; et C. Palloix, *Problèmes de la croissance en économie ouverte*.

28. Nikos Poulantzas, *Pouvoir politique et classes sociales*, Paris 1968.

29. Si l'on utilise dans le texte l'expression de « sous-développement », par habitude et en raccourci, ce sera toujours dans ce sens.

30. In *L'échange inégal*, d'Emmanuel, voir les observations de Ch. Bettelheim. Les positions de l'un et de l'autre ont également été publiées dans *Le Monde* du 11.11.1969.

31. L'ouvrage d'Ester Boserup (*The conditions of agricultural growth*, Londres 1965) marque dans ce domaine une date importante, étant sans doute le premier essai d'une théorie générale du développement de l'agriculture précapitaliste.

32. Voir à titre d'exemple, pour ce qui est de l'Afrique, Arthur Ewing, *Industry in Africa*, Londres 1968.

33. C'est ici que se situent les discussions sur les priorités, notamment des rapports agriculture-industries légères - industries lourdes. Voir par exemple : J. L. Lacroix (*Industrialisation au Congo*, Mouton 1966), Franz Shurmann (*Ideology and organization in communist China*, Berkeley 1968) etc.

34. C'est ici que se situe la discussion sur la centralisation et la décentralisation, la thèse soviétique étant fondée sur la décentralisation par le marché (voir Wlodziemierz Brus : *Problèmes généraux du fonctionnement de l'économie socialiste*, Paris 1968) et la thèse chinoise sur la décentralisation par le contrôle politique de masse local (voir Schurmann, op. cité, pp. 85 et suiv.).

35. Utilisation recommandée par Jan Tinbergen.

36. Des théoriciens occidentaux, marxistes (Dobb) et non marxistes (Harvey et Leibenstein) soutiennent la thèse absolue du choix capital-using ; la position des Chinois est plus nuancée : elle distingue deux secteurs, l'un moderne, où le choix lourd s'impose, l'autre devant faire appel à des techniques labour intensive (voir Schurmann, op. cité), se rapprochant ainsi singulièrement du modèle de Mahalanobis.

37. Voir notre article : *Sous-développement et marché mondial*, Politique Aujourd'hui, septembre 1969.

38. Nous rangeons ici la théorie du « don » (F. Perroux).

39. M. Falkowski (*Problèmes de la croissance du Tiers Monde vus par les économistes des pays socialistes*, Payot 1968) systématise cette théorie du développement fondé sur « l'aide extérieure », qui ne diffère en rien de celle de la BIRD par exemple, ou du « rapport Pearson » (*Partners in development*, New York 1969).

SOMMAIRE

CHAPITRE I. — La spécialisation internationale inégale et les flux internationaux de capitaux.

CHAPITRE II. — Les formationsdu capitalisme périphérique.

Section I. — La transition au capitalisme périphérique.

Section II. — Le développement du sous-développement.

Section III. — Les formations sociales de la périphérie.

CHAPITRE III. — Les mécanismes monétaires à la périphérie et le système monétaire mondial.

CHAPITRE IV. — Le rôle de la périphérie dans la conjoncture mondiale.

CHAPITRE V. — L'ajustement de la balance des paiements extérieurs de la périphérie.

CHAPITRE PREMIER

LA SPECIALISATION INTERNATIONALE INEGALE ET LES FLUX INTERNATIONAUX DE CAPITAUX

Sommaire

Problématique.

Le commerce mondial et les mouvements internationaux de capitaux : les évolutions essentielles.

I. — *LA THEORIE DE L'ECHANGE INTERNATIONAL.*

1. La théorie classique (ricardienne).
   Le contenu essentiel de la théorie.
   L'hypothèse sous-jacente : la question des prix et du salaire monétaires.
2. De la science à l'idéologie des harmonies universelles.
   La détermination des conditions de l'échange.
   L'approche positive.
   L'approche en termes de substitution.
3. Une contribution fondamentale : l'échange inégal.
4. Les limites de l'économisme : une théorie économique des échanges internationaux est-elle possible ?

II. — *LES FORMES DE LA SPECIALISATION INTERNATIONALE ET LES TERMES DE L'ECHANGE.*

1. Les caractères structurels du commerce mondial.
2. L'évolution séculaire des termes de l'échange et du progrès technique.
3. Les tentatives d'explication de la détérioration des termes de l'échange par l'analyse de la demande.
4. La détérioration des termes de l'échange et l'évolution comparée des salaires.
5. Les formes historiques de la spécialisation internationale.

III. — *LE COMMERCE EXTERIEUR ET LA QUESTION DES MARCHES.*

1. La tendance inhérente au capitalisme à l'élargissement des marchés.
2. La tendance inhérente au capitalisme du centre à exporter des capitaux.
   L'idéologie des harmonies universelles : le taux de l'intérêt, l'épargne et l'investissement.
   La dynamique ricardienne et les rendements décroissants.
   Les post-keynésiens et la surabondance de l'épargne dans les économies « mûres ».
   L'analyse marxiste : la loi tendancielle de la baisse du taux profit.
3. Les fonctions du commerce international et de l'exportation des capitaux.
4. Le caractère « monopolistique » des relations internationales et la place des monopoles dans le commerce mondial.
   Les échanges internationaux sont-ils de nature « oligopolistique » ?
   Les monopoles et le commerce des pays sous-développés.
   Résumé des conclusions.

PROBLEMATIQUE

La théorie des relations économiques internationales pose mal son problème, ou plus exactement elle pose un faux problème. Elle procède en effet de l'hypothèse que les partenaires dans les relations internationales sont des économies capitalistes « pures ». Le cadre de raisonnement n'est pas différent pour l'analyse de l'échange international ainsi appréhendée de celui conçu pour l'analyse de l'accumulation interne : on se place dans le cadre du *mode de production capitaliste*. Cette hypothèse conserve un sens pour l'analyse de l'échange international entre « pays développés ». Mais elle n'en a pas pour ce qui concerne l'échange entre « pays développés » et « pays sous-développés ». Ici on doit se placer dans un cadre de raisonnement différent : celui des relations d'échange entre des *formations socio-économiques* différentes. Quelles sont ces formations en présence ? Là est le vrai problème. Anticipant sur nos résultats nous les qualifierons de *capitalisme du centre* et de *capitalisme de la périphérie*. Les formations socio-économiques concrètes du capitalisme du centre ont ceci de particulier que le mode de production capitaliste n'y est pas seulement *dominant* mais que, parce

que son extension est fondée sur l'élargissement du marché interne, il tend à devenir *exclusif*. On se rapproche donc du mode de production capitaliste, la désintégration des modes de production précapitalistes tendant à être définitive, à conduire à la substitution du mode de production capitaliste reconstitué à partir des éléments épars issus de cette désagrégation. La formation socio-économique concrète tend à se confondre avec le mode de production capitaliste. Ce qui justifie l'analyse de Marx et son affirmation que cette analyse du *Capital* est celle du système réel vers lequel tend le pays capitaliste le plus évolué de son époque : l'Angleterre. Par contre, les formations socio-économiques du capitalisme de la périphérie ont ceci de particulier que le mode de production capitaliste y est dominant, mais que cette domination ne conduit pas à son *exclusivité tendancielle* parce que l'extension du capitalisme est fondée ici sur le marché externe. Il en résulte que les modes de production précapitalistes ne sont pas détruits, mais transformés et soumis au mode de production dominant à l'échelle mondiale et locale : le mode de production capitaliste.

Le « sous-développement », terme impropre pour désigner les formations socio-économiques du capitalisme périphérique, caractérise donc des *formations* de transition bloquée.

Le *Capital* n'étant pas la théorie des formations socio-économiques en général mais celle du mode de production capitaliste, parce qu'il est la critique de l'économie politique comme son titre l'indique, il n'y a pas chez Marx de *théorie de l'accumulation à l'échelle mondiale*. Cette théorie n'apparaît qu'à l'occasion de l'*accumulation primitive*, mais comme la *préhistoire* du mode de production capitaliste. Or cette préhistoire n'est pas terminée. Elle se prolonge, par l'extension du capitalisme à l'échelle mondiale.

Parallèlement au mécanisme de l'accumulation propre au mode de production capitaliste — la reproduction élargie — continue à s'opérer un mécanisme d'accumulation primitive qui caractérise les relations entre le centre et la périphérie du système capitaliste mondial.

La théorie de l'accumulation à l'échelle mondiale reste très largement à faire. Marx n'a pas étudié le problème. Sans quoi il n'aurait pas écrit de l'Inde anglaise que la domination britannique y révolutionnerait le mode de production de fond en comble [1]. Lénine a posé le problème, celui de l'impérialisme [2], mais dans un cadre limité : celui des formes nouvelles (à partir de la formation des monopoles dans le centre capitaliste) de l'accumulation à l'échelle mondiale. Car cette préhistoire qui se prolonge change de forme : ses apparences successives sont celles des modes successifs de la « spécialisation internationale » entre le centre et la périphérie. Lénine en saisit un moment, celui de la nouvelle spécialisation fondée sur l'exportation du capital vers les colonies. Baran et Sweezy [3] ont renouvelé l'analyse léniniste par l'étude des transformations du système *au centre* et la formation de la loi tendancielle à la hausse du surplus. André G. Frank et A. Emmanuel [4] ont largement contribué à élargir le débat et à formuler le vrai problème. Car André Frank a démontré, sur le cas de l'Amérique latine, comment la préhistoire se prolonge et « bloque le développement du capitalisme », comme nous avons retrouvé ces phénomènes de transition bloquée en Afrique. Chez lui comme chez nous l'analyse se situe bien — sans toujours le dire — dans le cadre de formations socio-économiques concrètes qui sont celles du capitalisme périphérique. Emmanuel vient de fournir la première analyse de l'échange inégal — du mécanisme de cette accumulation à l'échelle mondiale dans l'un de ses aspects les plus généraux. Il retrouve ainsi, et dépasse, la critique

que nous avions faite il y a douze ans de la théorie de l'échange international [5].

Cette critique de la théorie de l'échange international, qui est le point de départ nécessaire de la formulation du problème, conduira nécessairement à en dépasser les termes.

L'étude qui suit commencera donc par cette critique, en reprenant notre formulation ancienne et en la complétant de l'apport d'Emmanuel. Cela nous amènera alors à une description analytique des « apparences dans les relations économiques entre le centre et la périphérie » : la dynamique comparée du progrès technique (c'est-à-dire de l'accumulation et de la productivité du travail) et de la valeur de la force de travail au centre et à la périphérie (qui explique l'échange inégal), les formes historiques de cette spécialisation internationale « inégale », la dynamique des forces qui conduisent le centre à « conquérir » la périphérie (« la question des débouchés » et ses formes historiques).

L'analyse de ces « apparences » conduit nécessairement aux lois de l'accumulation à l'échelle mondiale, à poser donc le vrai problème (qui fera l'objet du chapitre suivant) : la nature des formations socio-économiques du capitalisme périphérique, c'est-à-dire les lois du développement du capitalisme fondé sur le marché extérieur.

LE COMMERCE MONDIAL ET LES MOUVEMENTS INTERNATIONAUX DE CAPITAUX : LES EVOLUTIONS ESSENTIELLES

Avant d'aborder la critique de la théorie courante des relations internationales et de tenter de dessiner les lignes générales d'une théorie de ces relations qui permette de situer leur place dans la problématique générale de l'accumulation à l'échelle mondiale (vue sous l'angle restreint des problèmes concernant les relations entre le centre et la périphérie du système capitaliste mondial), il est bon de rappeler les faits essentiels et les évolutions significatives concernant le domaine de ces relations. Ces faits et ces évolutions sont banals au plus haut point, mais néanmoins le propre de la théorie universitaire courante est de faire comme si on les ignorait, ce qui conduit la « théorie » à se « spécialiser » dans de faux problèmes et à éviter les vraies questions, méthode essentielle pour lui faire remplir son rôle d'idéologie apologétique.

Le développement du système capitaliste mondial est passé par différentes étapes. Et à chacune de celles-ci correspond un système différent de relations entre le centre et la périphérie, remplissant des fonctions particulières. Sous cet angle historique on doit distinguer : 1) la période de la constitution du capitalisme : la « préhistoire », qui s'étend jusqu'à la révolution industrielle des XVIIIe et XIXe siècles, que l'on peut définir par le caractère mercantile dominant du capitalisme ; 2) la période d'épanouissement du mode de production capitaliste au centre, caractérisée par la révolution industrielle, la dominance essentielle du capital industriel nouveau et la forme concurrentielle du marché capitaliste : c'est la période « classique » où le système capitaliste est déjà suffisamment formé pour que

Marx puisse en faire l'analyse fondamentale rigoureuse dans son essence ; 3) la période impérialiste des monopoles — au sens léniniste de l'expression — qui débute à la fin du XIXe siècle.

Les relations entre le centre en formation (l'Europe de l'Ouest) et la périphérie nouvelle qu'il se constitue à l'époque mercantiliste sont essentielles dans la genèse du capitalisme. Les relations commerciales de cette époque sont quantitativement et qualitativement un élément fondamental du système capitaliste en formation. Le commerce international entre l'Europe de l'Ouest d'une part, le Nouveau Monde, les comptoirs orientaux et africains d'autre part constitue alors quantitativement l'essentiel des échanges mondiaux. Une très grande partie, sans doute majeure, des échanges internes au centre sont d'ailleurs des opérations de redistribution des produits en provenance de la périphérie : tel est par exemple le rôle rempli d'abord par l'Italie (notamment Venise) et les villes de la Hanse à la fin du Moyen Age, puis par l'Espagne et le Portugal au XVIe siècle, ensuite par la Hollande et l'Angleterre à partir du XVIIe siècle. Le centre importe alors de la périphérie des produits de consommation « de luxe », soit d'origine agricole (épices d'Orient, sucre des Amériques), soit d'origine artisanale (soieries et cotonnades d'Orient). Ces produits, le centre se les procure par l'échange simple, le pillage et l'organisation d'une production mise en place à cette fin. L'échange simple — avec l'Orient — est toujours menacé du fait que l'Europe n'a pas grand'chose à offrir, sinon le métal précieux qu'elle se procure en Amérique. Le danger permanent d'une hémorragie de métal est si grand que toute la doctrine de l'époque est fondée sur la nécessité de contrecarrer cette tendance essentielle. Les formes de production mises en place en Amérique ont pour fonction essentielle de procurer au centre le métal et certains pro-

duits de luxe. Après une période de pillage pur et simple des trésors indiens, une exploitation minière intensive sera mise en place, recourrant à un extraordinaire gaspillage humain, condition de la « rentabilité » de l'affaire. En même temps, un mode de production esclavagiste sera établi permettant la production en Amérique du sucre, de l'indigo, etc... Toute l'économie des Amériques tournera autour de ces zones de mise en valeur pour le centre : l'économie pastorale, par exemple, aura pour fonction d'alimenter les régions minières et les zones de plantations esclavagistes. Le commerce triangulaire — la chasse aux esclaves en Afrique — remplit cette fonction essentielle : l'accumulation du capital argent dans les ports européens, capital argent réalisé par l'écoulement des produits de la périphérie chez les classes dominantes ; lesquelles seront alors poussées à se transformer de féodales en capitalistes agraires, accélérant ainsi le processus de désagrégation du mode de production féodal.

Avec la révolution industrielle le commerce entre le centre et la périphérie change de fonctions. Ce commerce reste quantitativement essentiel et continue à représenter la fraction majeure, bien que déclinante à partir de 1830-50, du commerce mondial. Pour la Grande-Bretagne, jusqu'au milieu du XIXe siècle, le commerce avec l'Amérique et l'Orient (Inde, Empire Ottoman puis Chine) est tellement dominant que la littérature de l'époque ne pense qu'à ce type de commerce chaque fois qu'elle tente d'en saisir les mécanismes et dégager la théorie. Encore longtemps la Grande-Bretagne sera pour l'Europe le centre de redistribution des produits exotiques. Le centre (la Grande-Bretagne d'abord, puis l'Europe continentale et l'Amérique du Nord, très tardivement le Japon) exporte à la périphérie des produits manufacturés de consommation courante (textiles par exemple). Il en importe pour l'essentiel

des produits agricoles qui proviennent soit des agricultures traditionnelles d'Orient (le thé par exemple), soit et surtout de l'agriculture capitaliste à productivité élevée du Nouveau Monde (blé et viande, coton par exemple). C'est à cette époque que se décide la spécialisation internationale entre pays industriels et pays agricoles. Le centre n'importe pas encore de produits minéraux de la périphérie — dont la production exigerait des investissements importants et des moyens de transport peu coûteux — sauf les traditionnels métaux précieux. Au fur et à mesure que de nouveaux pays entrent dans la phase industrielle, leur commerce avec la Grande-Bretagne change de nature. Au début ils fournissent des produits agricoles et obtiennent des produits manufacturés « made in England », comme la périphérie, ou des produits exotiques via l'Angleterre. Cependant, parce qu'ils s'industrialisent mais que le niveau de leur industrialisation est inégal — et accessoirement parce qu'ils sont « dotés par la nature » de richesses minières connues et exploitables distribuées d'une certaine manière (charbon et minerai de fer par exemple) — des relations d'échange produits manufacturés et minéraux contre produits manufacturés et minéraux s'établissent et se développent entre les pays du centre (relations types : France-Allemagne). Les pays arriérés (Russie) restent exportateurs de produits agricoles. Peu à peu, donc, le commerce mondial se scinde en deux ensembles d'échanges dont les fonctions sont différentes : les échanges entre le centre et la périphérie et les échanges internes du centre.

Jusque-là il n'y a pratiquement pas d'exportations de capitaux. La constitution des monopoles va désormais le permettre à partir des années 1870-90 à une échelle insoupçonnée. Là encore il faudra distinguer les investissements étrangers à la périphérie et ceux destinés aux pays jeunes

de type central en formation (Etats-Unis et Canada, Russie et Autriche-Hongrie, Japon, Australie, Afrique du Sud). Car ni la fonction, ni la dynamique de ces investissements ne sera identique. L'exportation des capitaux ne remplacera pas celle des marchandises, au contraire elle lui donnera un coup de fouet. Elle permettra d'ailleurs de modifier la spécialisation de la périphérie : car celle-ci exporte à l'heure actuelle d'autres produits que ceux des agricultures traditionnelles. La périphérie est devenue exportatrice de produits fournis par des entreprises capitalistes modernes à très haute productivité : pétrole et produits miniers bruts qui constituent plus de 40 % des exportations de la périphérie, produits de la première transformation de ceux-ci (et accessoirement quelques produits manufacturés qui intéressent surtout le commerce entre pays de la périphérie inégalement industrialisés) qui en constituent plus de 15 %. Les produits agricoles — alimentaires surtout (deux tiers) et matières premières industrielles (coton, caoutchouc, etc. : un tiers) — qui représentent 40 % au maximum des exportations du « Tiers Monde » actuel, ne sont eux-mêmes plus fournis par l'agriculture traditionnelle : la moitié au moins de ces produits proviennent de plantations capitalistes modernes (comme celles d'Unilever ou de la United Fruit). Ainsi donc trois-quarts des exportations de la périphérique proviennent-ils de secteurs modernes à forte productivité, qui sont l'expression du développement du capitalisme à la périphérie, le résultat direct de l'investissement des capitaux du centre dans une très grande mesure. Cette spécialisation nouvelle de la périphérie est asymétrique : c'est pourquoi la périphérie fait près de 80 % de son commerce avec le centre, tandis que parallèlement les échanges internes du centre se développent à un rythme plus rapide, de sorte que 80 % du commerce extérieur du centre se fait avec lui-même. Or les échanges

internes du centre sont d'un autre type : produits industriels contre produits industriels pour l'essentiel. Il y aura à discuter des motivations, des mécanismes et des fonctions de ces échanges qui sont différents de ceux des échanges avec la périphérie. Il y aura à discuter des tendances contemporaines en ce qui concerne tant le flux des capitaux (particulièrement des Etats-Unis vers l'Europe) que le développement de l'aide publique (des pays développés au « Tiers Monde »), parce que les fonctions de ces relations sont ici encore différentes s'il s'agit de relations internes au centre ou au contraire de relations entre le centre et la périphérie.

D'autre faits — également banals au plus haut point — doivent être reliés à l'analyse des relations internationales. Sans anticiper sur ce qui suit nous pensons qu'il serait bon de se souvenir dès le départ : 1) que les relations d'échange et les flux de capitaux entre le centre et la périphérie n'ont pas atténué les écarts de productivité et de niveaux de consommation qui leur sont liés, que ces écarts sont au contraire grandissants ; 2) que la dynamique séculaire du progrès n'a pas été la même dans l'agriculture et l'industrie, que le progrès a été beaucoup plus rapide dans l'industrie et qu'il y a des « industries industrialisantes »[6] à des degrés plus élevés que d'autres ; 3) que les termes de l'échange de la périphérie ne se sont pas détériorés jusque vers 1880, mais que depuis ils subissent tous cette détérioration, et cela autant pour les exportations qui proviennent de l'agriculture traditionnelle à faible productivité que pour celles fournies par l'exploitation capitaliste moderne minière, pétrolière ou agricole à forte productivité, et enfin 4) que le niveau des salaires (dans le secteur capitaliste bien entendu, le concept de salaire n'ayant pas de sens en dehors de ce cadre) n'est pas le même à la périphérie et au centre, que l'écart est apparu significativement à partir de

la transformation du capitalisme en son centre du stade concurrentiel à celui des monopoles.

Une théorie des relations internationales doit comprendre tous ces faits et ces évolutions. Nous affirmons que la théorie courante (de l'avantage comparatif) ne le permet en aucune manière, qu'au contraire les éléments scientifiques présents chez Ricardo ont été perdus dans la pseudo-théorie néo-classique, que celle-ci s'autorise à faire les hypothèses qu'elle veut — lesquelles hypothèses sont contraires aux faits — s'autorisant ainsi à devenir un pur jeu de l'esprit qui s'interdit de rendre compte des faits, que cette dégénérescence motivée par sa fonction d'idéologie apologétique des harmonies universelles est en étroite correspondance avec la théorie subjective de la valeur. Nous affirmons également qu'il n'existe pas de théorie marxiste constituée des relations internationales, mais seulement : 1) quelques indications « au passage » dans le *Capital* ; 2) une analyse fondamentale des relations à l'époque impérialiste — celle de Lénine, poursuivie et approfondie par Baran et Sweezy, et 3) des éléments d'une construction encore à faire, sur les aspects desquels quelques marxistes contemporains ont travaillé (notamment A. Emmanuel et C. Palloix).

I. — LA THEORIE DE L'ECHANGE INTERNATIONAL

1. — LA THEORIE CLASSIQUE (RICARDIENNE)

Le contenu essentiel de la théorie :

La théorie « classique » des relations internationales est, pour l'essentiel, une théorie du commerce international des marchandises[7]. Elle prétend que chacun des coéchangistes a intérêt à se spécialiser parce que l'échange élève le niveau du revenu global, en termes de valeurs d'usage, dans les deux pays. Cette théorie se situe dans un cadre défini : le mode de production capitaliste. On le verra bien apparaître dans les hypothèses qu'elle fait sur les salaires.

Pour les classiques anglais, le travail est la source de toute valeur. L'intérêt, le profit, la rente ne constituent pas des quantités irréductibles. Ils sont les formes différentes de ce que Marx découvrira comme étant la « plus-value », c'est-à-dire la part de la valeur des produits du travail qui ne revient pas aux travailleurs mais aux propriétaires du sol, du capital réel ou du capital argent. C'est pour cette raison que Ricardo considère l'échange de deux marchandises comme étant finalement l'échange de deux quantités égales de travail cristallisées dans deux produits ayant des valeurs d'usage différentes pour les coéchangistes. Cependant, alors que dans la sphère des échanges internes la loi de la valeur implique l'égalité des valeurs d'échange de deux marchandises contenant la même quantité de travail[8], dans la sphère des échanges extérieurs les marchandises échangées contiennent des quantités de travail inégales, qui traduisent l'inégalité des niveaux de productivité.

Le Portugal, pour reprendre l'exemple célèbre de Ricardo, est plus avantagé que l'Angleterre tant dans la production du vin (où il suffit de quatre-vingts heures de

travail pour produire une unité de cette marchandise contre cent vingt en Angleterre) que dans celle du drap (où quatre-vingt-dix heures de travail produisent au Portugal ce que cent heures donnent en Angleterre). Mais il est comparativement plus avantagé dans la production du vin que dans celle du drap, puisque :

$$\frac{90}{100} > \frac{80}{120}$$

Il a intérêt à se spécialiser dans la première de ces deux productions et à se procurer le drap en Angleterre, bien que produire ce drap chez lui coûte d'une façon absolue moins qu'en Angleterre.

L'affirmation que les importations peuvent être profitables en termes de valeurs d'usage même si le produit importé peut être fabriqué localement à meilleur marché constitue l'essentiel de l'apport de Ricardo par rapport à A. Smith [9].

Il ne faut pas faire dire à cette théorie plus qu'elle ne dit. Tout ce qu'elle permet de dire c'est que *à un moment donné*, la distribution des productivités étant ce qu'elle est, les deux pays ont intérêt à procéder à un échange, fût-il inégal comme on va le voir. Reprenons l'exemple de Ricardo, en en inversant les termes pour le rapprocher de la réalité :

quantités de travail contenues dans une unité de produit		avantage relatif de l'Angleterre sur le Portugal
en Angleterre	au Portugal	
un drap 80 heures	120 heures	1,50
un vin 90 heures	100 heures	1,11
Rapports internes d'échange		
1 drap = 0,89 vin	= 1,20 vin	

Le rapport international d'échange, situé nécessairement entre les deux rapports internes, pourra se faire, par exemple : unité (de vin) contre unité (de drap).

Supposons que le Portugal accepte de se spécialiser dans le vin, l'Angleterre lui imposant son drap. Si au Portugal la force de travail totale disponible est de mille heures et que la consommation de vin soit rigide (5 unités) le Portugal consacrera cinq cents heures de travail à produire son vin pour sa consommation. Il disposera de cinq cents heures qu'il pourra utiliser soit à produire lui-même son drap (500 : 120 = 4,2 unités), soit à produire cinq unités supplémentaires de vin avec lesquelles il obtiendra cinq unités de drap : il aura gagné 0,8 unité de drap à l'échange. Pourtant, bien qu'il ait gagné en valeurs d'usage, il aura fourni cinq cents heures pour obtenir cinq unités de drap que l'Angleterre aura produit en quatre cents heures. Son heure de travail s'échange contre 0,8 heure anglaise : l'échange est inégal. L'inégalité de l'échange — en valeur d'échange — traduit la plus faible productivité du travail au Portugal.

C'est pourquoi si l'inégalité de productivité du travail n'est pas naturelle, mais historique, l'avantage comparé se modifie lorsque l'économie arriérée progresse. Si le Portugal peut, en se modernisant, atteindre la productivité de l'Angleterre dans tous les domaines, c'est-à-dire produire le drap en quatre-vingt heures et le vin en quatre-vingt-dix, il vaut mieux pour lui qu'il se modernise. Car alors il produit ses cinq unités de vin en quatre cent cinquante heures, et dispose de cinq cent cinquante heures avec lesquelles il produira 6,9 unités de drap (550 :80). Il n'y aura plus d'échange puisque les coûts sont identiques dans les deux pays ; néanmoins le Portugal aura gagné par rapport à la situation antérieure avec échange : 6,9 - 5 = 1,9 unité de drap.

Si le Portugal maintenant accepte de se spécialiser dans le vin et consacre tous ses efforts à rattraper l'Angleterre dans ce domaine, que gagne-t-il ? Il doit désormais consacrer quatre cent cinquante heures à la production de cinq unités de vin pour sa propre consommation (5 × 90) ; il dispose de cinq cents cinquante heures avec lesquelles il produira 6,1 unités de vin (550 : 90) qui lui permettront d'acquérir 6,1 unités de drap. Car le rapport interne d'échange en Angleterre n'a pas changé (1 drap = 0,89 vin) ; et au Portugal il est demeuré supérieur à un (1 drap théorique — c'est-à-dire si on le produisait avec la technique première du pays — s'échange contre 1,34 vin au lieu de 1,20), de sorte que les termes de l'échange — unité contre unité — peuvent rester en l'état. Le choix est moins bon pour le Portugal parce que le progrès potentiel dans l'industrie du drap (réduction du coût de 120 à 80 heures) est plus grand que dans la production du vin (réduction du coût de 100 à 90 heures).

L'intérêt supérieur est donc de développer les branches de la production où le progrès possible est le plus grand et de soumettre ses options en matière de commerce extérieur aux exigences prioritaires de ce développement. Ces options de commerce ainsi conçues doivent être modifiées à chaque étape du développement. C'est là certainement une conception agressive des relations internationales. Mais elle correspond comme nous le verrons à l'histoire et à la situation actuelle, et ne sera modifiée que lorsqu'il existera non un système mondial de nations, mais un univers socialiste pleinement intégré.

La réalité est plus compliquée évidemment que le schéma ricardien de deux produits échangés par deux pays dans des conditions exceptionnelles (absence de coûts de transports et production à coûts constants). L'introduction de ces trois réalités dans le schéma en complique la présentation sans toutefois en modifier le contenu essentiel. Dans le cas d'une production à coûts décroissants (ou croissants) il faudra tenir compte de ce que l'avantage relatif est modifié lui-même par le degré de spécialisation internationale. Les défenseurs de la spécialisation internationale n'ont jamais nié que, si l'augmentation de la production d'un bien pour lequel le pays est relativement désavantagé produit une baisse du coût de ce bien si grande qu'il devienne un bien pour lequel le pays soit relativement avantagé, il y ait intérêt à protéger — tout au moins momentanément — cette « industrie naissante »[10]. Il en est de même des coûts de transport qui modifient l'avantage relatif[11]. Quant à l'hypothèse de plusieurs marchandises et de plusieurs pays, elle a été introduite ultérieurement sans que ne soit modifié le cadre général du raisonnement[12].

L'hypothèse sous-jacente : La question des prix et du salaire monétaires[13] :

La véritable difficulté que rencontre la théorie des avantages comparés est dûe au fait que les entreprises qui se livrent au commerce avec l'étranger apprécient directement les prix des marchandises, non les coûts relatifs.

Cette difficulté Ricardo l'a vue et surmontée. Au départ il suppose que les salaires horaires exprimés en or sont les mêmes dans les deux pays. Dans ces conditions le prix du vin portugais est inférieur au prix du vin anglais. Les prix sont en effet proportionnels aux quantités de travail consacré à la production des produits. On ne peut évidemment pas dire que le prix d'une marchandise donnée soit proportionnel au volume des salaires directs qu'elle contient car une partie du travail inclus dans le produit a la forme de capital (travail cristallisé dans un produit). Mais on peut dire que le niveau général des prix est proportionnel au salaire monétaire[14]. Celui-ci étant le même dans les deux

pays les prix sont identiques dans les deux pays si les coûts réels le sont. Les Anglais achètent donc leur vin au Portugal. Le chômage qui s'en suit dans la production anglaise permet l'abaissement des salaires et derrière lui celui des prix jusqu'au point où le drap devient moins cher qu'au Portugal. Dans ce pays d'ailleurs, la production grandissante de vin élève le niveau des salaires et des prix, dont celui du drap.

Ricardo a décrit en fait dans son schéma le mécanisme de l'intégration internationale parfaite, c'est-à-dire le mécanisme par lequel les prix des mêmes marchandises, à l'origine différents d'un pays à l'autre, deviennent en définitive identiques. Il montre comment, par le canal de l'échange, un prix unique s'impose finalement sur tous les marchés du monde pour une marchandise unique.

Cette démonstration pourrait sembler viciée dès le départ par l'hypothèse du salaire nominal identique dans les deux pays. Cette hypothèse est en réalité parfaitement logique. Elle provient de ce que dans une étape antérieure de son raisonnement Ricardo avait établit le mécanisme par lequel les deux pays étaient intégrés dans un marché unique de l'or. Supposons qu'en A l'unité monétaire, le franc, équivalant à un gramme d'or, coûte une heure de travail à produire, tandis qu'en B l'unité monétaire, la livre, équivalant également à un gramme d'or, coûte deux heures de travail. Pour toutes les marchandises les coûts de production en travail son identiques dans les deux pays. Il n'y a donc aucune raison réelle (c'est-à-dire située dans un avantage comparé) à échanger. Néanmoins un courant d'échange s'établit, l'or étant lui-même une marchandise meilleur marché à produire en A. Les producteurs d'or de A au lieu d'acheter leurs marchandises chez eux les achètent en B. En A donc la production d'or continue, celle des marchandises s'accroît. Les salaires et les prix s'abaissent

en A, s'élèvent en B. La production d'or cesse alors d'être rentable en B. A l'équilibre final la situation est la suivante : A, qui pourvoit les deux pays en or, produit davantage de métal jaune, moins de marchandises, par contre B a vu s'accroître sa production de marchandises, il ne produit plus d'or. Les prix sont devenus les mêmes dans les deux pays.

Les prix étant les mêmes, les salaires réels devant être identiques dans les deux pays (égaux aux « subsistances ») il est parfaitement logique de supposer les salaires nominaux équivalents. C'est dans une étape suivante de son raisonnement que Ricardo introduit une deuxième raison d'échange : les différences entre les coûts réels et partant (puisque les salaires sont identiques) entre les prix.

Entre le point de départ et le point d'arrivée les salaires réels n'ont pas changé dans les deux pays puisque salaires nominaux et prix se meuvent dans le même sens. Cela suppose que les salariés soient les seuls consommateurs du pays. Si l'on veut distinguer « les subsistances » des produits « de luxe » une complication seconde sera introduite dans le schéma, les salaires et les prix ne seront plus proportionnels mais ils continueront néanmoins à se mouvoir dans le même sens.

Le mécanisme décrit ici explique donc comment l'avantage tiré de l'échange extérieur revient en dernière analyse tout entier aux capitalistes des deux pays dont la masse du profit a augmenté en valeurs d'usage. L'échange modifie finalement la structure dans un sens favorable au profit et accélère le processus de l'accumulation du capital chez les deux partenaires.

La théorie ricardienne est donc liée à l'hypothèse fondamentale de salaires réels identiques (et égaux aux « subsistances »). L'avantage de la spécialisation est d'abaisser la valeur de la force du travail chez les deux partenaires,

donc de relever le taux de plus-value et partant du profit. Cette hypothèse n'a de sens que parce que Ricardo se situe dans le cadre de deux systèmes capitalistes « purs » en relation. Ce dont il n'est absolument pas conscient puisqu'il ne sait pas distinguer un mode de production d'une formation sociale, et qu'il voit dans le mode de production capitaliste un type éternel, celui de la rationalité pure.

2. — DE LA SCIENCE A L'IDEOLOGIE DES HARMONIES UNIVERSELLES

La détermination des conditions de l'échange.

Dans l'exemple de Ricardo il y avait toute une marge d'indétermination au sein de laquelle pouvait se fixer le rapport d'échange. Cette marge diminue lorsque l'on fait intervenir plusieurs pays et plusieurs produits, elle ne disparaît point.

Dans l'hypothèse de l'échange de deux produits par deux pays le rapport d'échange peut être tel que l'un seulement des deux pays tire un avantage de la spécialisation (l'autre ne gagnant rien mais ne perdant rien non plus) ou que les deux pays tirent avantage de l'opération. Dans le cas de l'échange de plusieurs produits par deux pays il est facile de démontrer que les deux coéchangistes doivent absolument gagner quelque chose à l'échange. Il est également facile de démontrer que le plus grand gain est obtenu par le pays qui paie toutes ses importations à l'aide du moins grand nombre d'exportations [15].

Quelle que soit la position exacte du rapport d'échange dans la marge d'indétermination, dans le cas où plusieurs produits sont échangés il a été facile aux successeurs de

Ricardo d'établir rigoureusement les deux propositions suivantes : 1) en cas de disproportion entre les tailles économiques des deux coéchangistes (disproportion mesurée par celle des revenus nationaux) le plus petit des coéchangistes tire le plus grand avantage, et 2) en cas de disproportion entre l'importance relative des deux produits échangés (disproportion mesurée par la place de chacun de ces produits dans le revenu national de son producteur) le plus grand avantage est réalisé par le pays qui offre la marchandise ayant la plus grande importance relative.

La levée définitive de l'indétermination exige que l'on fasse intervenir les demandes relatives dans le schéma ricardien. On pourrait fort bien placer les termes de l'échange entre les deux limites de la marge d'indétermination en faisant intervenir la force relative des coéchangistes ; on obtiendrait là des résultats diamétralement opposés à ceux rapportés ci-dessus : en cas de disproportion des tailles des coéchangistes les termes de l'échange seraient favorables au plus fort des deux partenaires, en cas de disproportion entre l'importance des deux produits échangés ils le seraient pour le partenaire offrant la marchandise la moins importante.

Les deux séries de résultats ne sont pas contradictoires mais complémentaires. En faisant intervenir tout d'abord la taille des partenaires, le nombre et l'importance des produits échangés ont restreint l'espace d'indétermination. On place ensuite les termes de l'échange au sein de cet espace en faisant intervenir les demandes relatives.

Historiquement la levée de l'indétermination n'a pas été opérée de cette façon. C'est Stuart Mill qui, en appliquant la théorie quantitative de la monnaie, a fait intervenir les demandes réciproques [16]. Fixons n'importe où dans la marge d'indétermination les termes de l'échange. A ces

prix la balance des paiements peut être équilibrée (par pur hasard) ou non. Dans ce dernier cas un flux international d'or aura lieu. Tous les prix seront élevés dans un pays, et notamment le prix de ses exportations, tandis que dans l'autre ils s'abaisseront. Les termes de l'échange seront modifiés dans un sens qui rétablit l'équilibre de la balance. Nous rejetons cette théorie fondée sur le quantitativisme (théorie de « l'effet-prix »). Remarquons d'ailleurs que, dans l'hypothèse de deux monnaies papier, le déséquilibre de la balance détermine une modification du change dont les effets sont analogues à ceux de « l'effet-prix ». Il est possible qu'aucun équilibre ne soit atteint ; de toutes façons ce n'est pas l'effet-prix (ou l'effet-change) qui constitue la force essentielle tendant à rétablir l'équilibre (sans forcément y parvenir d'ailleurs), mais la modification dans la taille des demandes réciproques (« effet-revenu »).

La démonstration de Stuart Mill contient en réalité un second postulat : que les termes d'échange d'équilibre sont situés dans la marge d'indétermination. Supposons qu'ils ne le soient pas, c'est-à-dire qu'ils se situent hors de cette marge. Dans cette hypothèse ce sont les avantages relatifs qui sont modifiés. Dans ce cas les termes de l'échange déterminent en définitive le nombre des produits échangés. La variété des exportations peut être alors non la cause mais la conséquence des termes de l'échange, ces derniers étant déterminés par des forces extérieures aux conditions réelles de la production (qui déterminent à priori la liste des produits à échanger et les limites extrêmes des termes de leur échange) telles que les forces agissant sur la balance des paiements ou les puissances relatives des coéchangistes. Là encore le quantitativisme apparaît lié à la conception subjective de la valeur puisque les prix sont désormais déterminés, indépendamment des coûts, par les demandes relatives.

Mais même dans cette hypothèse la théorie reste optimiste. Si, aux termes de l'échange tels qu'ils sont en fait, deux coéchangistes de taille différente échangent plusieurs produits, les avantages les plus grands sont tirés par le plus petit des partenaires, par celui qui offre le moins de produits et par celui qui offre les produits les plus importants relativement à son économie.

L'approche positive [17].

La théorie de la valeur travail a été abandonné par l'ensemble de l'économie politique à partir de 1870. Les auteurs qui ont étudié le problème des échanges internationaux se refusent alors à réduire tous les coûts en différents facteurs au seul coût en travail, donc à comparer les productivités des échangistes. Ils constatent que les prix sur le marché ne sont pas proportionnels aux seules quantités de travail incluses dans le produit. Ils refusent de se livrer à une analyse approfondie comme le fit Marx pour déterminer les lois de la transformation des valeurs-travail en prix. Ils prétendent aborder directement l'analyse par l'observation des prix positifs.

L'avantage relatif est alors mesuré par le rapport des coûts monétaires. Ces coûts dépendent des rémunérations relatives des différents facteurs et de leur usage quantitatif relatif.

La théorie appelle les mêmes remarques que celle de Ricardo. Il faut cependant ajouter qu'elle repose désormais sur un cercle vicieux et fait perdre au principe des coûts comparés sa portée véritable. Le cercle vicieux sur lequel Taussig fonde son raisonnement provient de ce que la technique la plus rentable (la combinaison de facteurs la plus efficiente) dépend des taux relatifs de rémunération

des facteurs. Or ces rémunérations elles-mêmes varient selon l'usage quantitatif des facteurs (leur offre étant supposée donnée : les dotations en facteurs sont données, ce qui n'est lui-même pas vrai puisque l'offre des facteurs dépend aussi de leur prix) donc finalement selon les méthodes de production utilisées. De tels cercles vicieux sont nécessaires dans toutes les théories de l'équilibre général. Il en résulte que la portée du principe est plus restreinte que chez Ricardo : dans la construction classique on a établi l'ordre des mouvements de marchandises. Ici au contraire toute modification du mouvement des marchandises modifie les avantages comparés parce qu'elle agit sur les prix relatifs des facteurs. On est donc enfermé dans un cercle vicieux : chaque nation doit se spécialiser dans ce en quoi elle est le plus avantagée sachant qu'elle l'est parce qu'elle possède en abondance (donc à bon marché relatif) un facteur approprié à une production.

L'abandon de la théorie objective de la valeur a donc déjà transformé la nature de la théorie des avantages comparés. Cet abandon lui donne désormais un caractère idéologique apologétique évident. Car « l'avantage » n'a strictement plus aucun sens : il n'est pas contenu à priori dans la réalité objective (les productivités comparées). Le positivisme empiriste est alors contraint, ici comme ailleurs, de faire appel à des séries de théories fausses (le quantitativisme) ou de postulats favorables à ses démonstrations (pas « d'effets-prix pervers »), ou encore à des concepts erronés (« les facteurs de la production — capital et travail — sont donnés », alors que cette expression n'a strictement aucun sens : c'est la division sociale du travail entre la section I et la section II qui est le contenu de ces soi-disants dotations « naturelles »). La dégénérescence vers l'idéologie apologétique va se poursuivre avec la formulation moderne en termes subjectivistes.

L'approche en termes de substitution [18].

Bien que la théorie de la valeur travail ait été abandonnée assez tôt comme on l'a vu, pendant longtemps la majorité des auteurs néoclassiques conservèrent la théorie des avantages comparés dans sa forme ricardienne sans se rendre compte que cette théorie postulait une conception objective de la valeur. Avec Haberler, Lerner et Leontieff la théorie prendra définitivement sa forme actuelle : le coût d'un produit y est défini comme l'équivalent de la renonciation à un autre produit. Le compromis bâtard de Bastable, Marshall, Edgeworth et Taussig qui consistait à supposer que dans chaque pays le coût de chaque produit était composé de salaires, de profits, d'intérêts et de rentes en proportions stables [19], de sorte que l'on évitait le problème de l'addition d'utilité subjective de personnes différentes, est abandonné. On ne rappellera pas ici le détail de la construction des « courbes collectives d'indifférence » obtenues à partir de l'équivalence en utilité de quantités variables de deux biens. On ne rappellera pas plus le détail de la construction des « courbes de possibilités de production » obtenues à partir des possibilités techniques de production de quantités variables de deux biens avec un stock de facteurs de production constant. Quoiqu'il en soit le rapport d'échange international est alors situé entre les deux rapports d'échange « en isolement » déterminé par les pentes des tangentes aux courbes d'indifférence aux points où ces courbes sont elles-mêmes tangentes aux courbes de possibilités de production. En effet en ces points le taux de substitution des produits pour le consommateur est égal aux taux de substitution des produits pour le producteur. La condition nécessaire et suffisante de l'échange international est alors que les rapports d'échange en isolement soient différents d'un pays à l'autre.

Ici aussi, comme dans l'approche ricardienne, il subsiste une marge d'indétermination levée par l'intervention des demandes réciproques. Ici, aussi, l'adoption de la conception subjective de la valeur conduit, comme chez Taussig, à s'enfermer dans un cercle vicieux puisque les marchandises avantagées sont celles pour lesquelles il est fait usage du facteur le plus abondant et que la rémunération des facteurs dépend elle-même des échanges extérieurs. A cela il faut ajouter les difficultés spécifiques de l'optique subjective. On a construit les courbes d'indifférence collective à partir des courbes individuelles en additionnant des utilités de personnes différentes. Pour éviter la difficulté on suppose que le commerce extérieur ne modifie pas la répartition du revenu, ce qui est inexact. Ou bien alors on attribue artificiellement à la nation des goûts semblables à ceux d'un individu. Bâtie sur ces fondations la prétendue « maximisation du revenu » par l'échange est extrêmement faible[20], son caractère idéologique évident. La théorie de l'avantage comparé ne sert plus à rien : l'échange du fait même qu'il existe est davantage pour tous !

3. — UNE CONTRIBUTION FONDAMENTALE : L'ECHANGE INEGAL.

L'hypothèse d'un mode de production capitaliste implique la mobilité de la main-d'œuvre (l'égalisation du salaire d'une branche de l'économie capitaliste à l'autre et de la même manière d'un pays à l'autre) et celle du capital (la péréquation du taux de profit). C'est une hypothèse certainement hautement abstraite, mais c'est néanmoins le cadre du raisonnement de Ricardo et de Marx, à juste titre puisqu'il s'agit d'étudier le mode de production capitaliste. Marx, qui a une conscience très claire de sa problématique,

n'étudie pas — pour cette raison — la question des échanges internationaux, laquelle n'a dans cette problématique aucun sens. Le commerce international n'est pas différent du commerce intérieur, par exemple interrégional. Aussi est-ce seulement marginalement — « au passage » — que Marx fait quelques remarques sur les conséquences éventuelles d'une imperfection de la mobilité du travail ou du capital, en marquant bien l'analogie de ce problème « international » avec celui des effets d'une semblable imperfection à l'intérieur de la nation[21].

Ricardo n'a pas cette maîtrise de sa problématique — c'est pourquoi il traite du commerce international — mais d'une manière fondamentale ambiguë. Empiriste, Ricardo constate l'immobilité relative du travail et du capital. Ce « fait » n'est pas discutable en soi. Comme n'est pas discutable en soi le fait qu'aucune formation socio-économique du capitalisme au centre ne peut être réduite à un mode de production capitaliste pur ; comme n'est pas discutable le fait que le développement du capitalisme au centre est inégalement avancé d'un pays à l'autre, que donc les compositions organiques, les productivités du travail et les valeurs de la force de travail ne sont pas identiques d'un pays à l'autre. Mais Ricardo n'avait pas le droit d'invoquer simultanément — dans le même raisonnement — ces « faits » qui se situent sur le plan des formations sociales concrètes, et l'hypothèse de son cadre de pensée (le mode de production capitaliste pur).

Il le fait néanmoins. Il en résulte une théorie qui, puisqu'elle admet l'identité du salaire réel d'un pays à l'autre (égal aux « subsistances »), ne peut fonder l'échange international que sur l'immobilité du capital. Ce sera l'un des mérites d'A. Emmanuel d'avoir démontré cet aspect de la théorie ricardienne :

« Pour ce qui concerne la mobilité des facteurs, Ricardo

ne s'intéresse qu'à son effet qui est la péréquation des rémunérations. C'est pourquoi il ne parle que de la péréquation des profits, la seule qui puisse souffrir de l'immobilité des facteurs, notamment de l'immobilité du capital, la péréquation des salaires se faisant en tout état de cause par le bas, par le truchement du régulateur démographique et qu'il y ait ou non mobilité de la main-d'œuvre. La non-péréquation des profits est chez Ricardo une condition nécessaire et suffisante pour le fonctionnement de la loi des coûts comparatifs, et ceci est un point important qui ne semble pas avoir été remarqué jusqu'ici[22]. »

Si le capital est mobile et dans l'hypothèse de salaires identiques (égaux aux « subsistances ») l'échange n'a lieu que si les productivités sont différentes. Cela ne peut provenir que de l'une des deux causes suivantes : 1) des possibilités « naturelles » différentes (avec la même quantité de travail, de capital et de terre on pourra produire davantage de vin au Portugal qu'en Angleterre à cause du climat), ou 2) des compositions organiques différentes qui traduisent l'inégal degré de développement du capitalisme.

Mais dans ce cas les salaires ne sont pas égaux parce que « la force de travail renferme du point de vue de la valeur un élément moral et historique[23]. »

Si les deux facteurs, travail et capital, étaient parfaitement mobiles, le commerce disparaîtrait comme l'a démontré Heckscher[24]. Emmanuel a parfaitement raison d'attirer l'attention sur ce fait que la spécialisation ne représente qu'un optimun relatif :

« L'optimum absolu serait, non pas que le Portugal se spécialisât dans le vin et l'Angleterre dans le drap, mais que les Anglais se transportassent avec leurs capitaux au Portugal pour produire l'un et l'autre[25]. »

On peut alors repérer deux formes d'échange international dans lequel les produits ne s'échangent pas à leur

valeur. Dans le premier cas les salaires sont égaux (les taux de plus-value sont égaux) mais, parce que les compositions organiques sont différentes, les prix de production — qu'implique la péréquation du taux du profit — sont tels que l'heure de travail total (direct et indirect) du pays le plus développé (caractérisé par une composition organique plus élevée) obtient sur le marché international plus de produits que l'heure de travail total du pays le moins développé. L'exemple ci-dessous illustre ce cas :

	c Capital constant	v Capital variable	m Plus-value	V Valeur	p Profit	P Prix de production
A	10	10	10	30	8	28
B	16	7	7	30	9	32

A : pays le moins développé (c/v = 1)
B : pays le plus développé (c/v = 2,3)
Taux de plus-value : 100 %
Taux de profit moyen : 17/43 = 40 %

Emmanuel a parfaitement raison de dire que, dans ce cas, bien que l'échange n'assure pas à l'heure de travail total la même quantité de produits, il n'est pas inégal, parce que des échanges « inégaux » de ce genre caractérisent les relations internes à la nation, puisque « les prix de production... constituent un élément immanent au système concurrentiel[26]. »

Il reste que dans ce cas l'échange est tout de même inégal, et que cette inégalité traduit celle des productivités. Car il importe de remarquer que les deux équations écrites ici, qui décrivent les conditions de production d'un même produit, avec des techniques différentes — avancée

en B, arriérée en A — sont des équations en valeur : en heures de travail, respectivement de A et de B, considérés en isolement. En valeurs d'usage la quantité de produit ne peut être la même en A et B ; car le niveau des forces productives est plus élevé en B : avec trente heures de travail total (direct et indirect) agencé comme il l'est en B on obtient par exemple quatre-vingt-dix unités physiques du produit, tandis qu'avec trente heures de travail total agencé comme il l'est en A on n'obtient qu'une quantité inférieure du produit, par exemple soixante unités. Si A et B sont intégrés dans le même marché mondial le produit ne peut avoir qu'un seul prix : celui du pays le plus avancé. Autrement dit trente heures de travail de A ne valent pas trente heures de B; ils en valent 30 × 60/90 = 20 heures.

Accessoirement, si le produit entre dans la consommation ouvrière et n'a qu'un prix (10 francs l'unité), trente heures de travail en B sont payée 90 × 10 = 900 francs soit 30 francs de l'heure, tandis qu'en A ces trente heures sont payées 20 francs l'heure. Si le salaire réel devait être le même en A et en B, bien que les productivités soient différentes, le taux de la plus-value devrait être plus faible en A pour compenser l'infériorité de la productivité. Le partage capital variable-plus-value, au lieu d'être égal à 10 /10 devrait être égal à 15 /5 (10 × 90 /60).

Sur ce plan les critiques adressées par Bettelheim à Emmanuel nous paraissent pleinement justifiées. Car ici l'échange est inégal : 1) pour l'essentiel parce que les productivités sont inégales (cette inégalité étant liée à des compositions organiques différentes) et 2) seulement accessoirement parce que les compositions organiques différentes déterminent par le jeu de la péréquation du taux de profit des prix de production différents des valeurs en isolement. Encore doit-on dire ici que le problème est rendu encore plus complexe par les taux de plus-value

nécessairement différents en A et B (pour assurer une rémunération réelle équivalente du travail en A et B). L'équation des prix de production s'écrira alors :

	c	v	m	V	p	P
A	10	15	5	30	6	31
B	16	7	7	30	6	29

A : pays le moins développé (c /v = 0,7)
B : pays le plus développé (c/v = 2,3)
Taux de plus-value A 33 %
Taux de plus-value B 100 %
Taux moyen du profit 12 : 48 = 25 %

Néanmoins les prix du marché mondial unique ne seront pas proportionnels à ces prix de production théoriques. Le prix du produit sera en A divisé par 90 /60, rapport des productivités, et sera donc de vingt et un contre vingt-neuf pour B.

Cependant là n'est pas l'argument d'Emmanuel, puisque de lui-même l'auteur de l'« Echange inégal » convient de rejeter ce cas. Or c'est sur ce point que portent les arguments de Bettelheim. D'où un dialogue de sourds. Car enfin l'argument d'Emmanuel est fondé sur un second cas, dans lequel les compositions organiques des produits échangés sont analogues.

Dans le second cas au contraire on fait l'hypothèse de techniques de production du même degré de développement (même composition organique) et au départ du raisonnement celle de salaires égaux (même taux de plus-value). L'échange est rigoureusement équivalent.

Par exemple si le coefficient de capital est de l'ordre de 3,5, le taux de la plus-value de 100 % et le taux du profit de 15 % (rapporté au capital installé) on aura en A et en B des formules de production analogues (décrites ci-dessous en B). Supposons que pour une raison quelconque les salaires soient inégaux, c'est-à-dire les taux de plus-value différents, les techniques de production et les productivités étant inchangées ; par exemple que le salaire en A soit, à productivité égale, cinq fois inférieur à celui de B. On a alors les formules suivantes :

	C Capital installé	c Capital Constant mis en œuvre	v Capital variable	m plus value	V Valeur	p Profit	P Prix de production
A	70	10	2	18	30	14	26
B	70	10	10	10	30	14	34

L'augmentation du taux de la plus-value en A relève le taux de profit moyen de l'ensemble A + B de 14 à 20 %. Le pays à salaire bas (A) reçoit dans l'échange international, à quantité totale de travail égal (direct et indirect) de même productivité moins que son partenaire B (exactement 76 %). Emmanuel qualifie très justement cet échange et celui-là seul d'échange inégal vrai [27], comme il démontre que la différence des taux de profits d'un pays à l'autre qu'il faudrait admettre pour compenser la différence inverse des salaires devrait être forte [28]. Dans l'exemple précédent pour que l'échange soit égal avec des salaires en A cinq fois inférieurs à ceux de B il faudrait que

le taux du profit en A soit de 26 % contre 14 % en B. Ce que malheureusement Emmanuel ne dit pas, et qui constitue l'argument de force en sa faveur, c'est que ce second cas qu'il examine correspond bien à la situation réelle essentielle. Car les exportations du « Tiers-Monde » ne sont pas constituées pour l'essentiel de produits agricoles provenant de secteurs arriérés à faible productivité. Sur un montant global d'exportations des pays « sous-développés » de l'ordre de 35 milliards de dollars (en 1966), le secteur capitaliste ultra-moderne (pétrole, extraction minière et première transformation des minerais, plantations modernes — comme celle de la United Fruit en Amérique centrale ou d'Univeler en Afrique et en Malaisie, etc.) en fournit au moins trois-quarts soit 26 milliards. Or pour ces produits les formules comparatives A et B prennent tout leur sens. Si ces produits étaient fournis par des pays développés, avec les mêmes techniques — donc la même productivité — le taux de profit moyen étant de l'ordre de 15 % du capital installé et le capital mis en œuvre représentant un septième de celui-ci (remplacement en 5 à 10 ans, 7 ans en moyenne), le taux de la plus-value de 100 % (ce qui correspond alors à un coefficient de capital de l'ordre de 3,5) — leur valeur serait de 34 milliards. Le transfert de valeur de la périphérie vers le centre de ce seul chef serait considérable, insoupçonné, puisqu'il représenterait 8 milliards de dollars (estimation réaliste).

En ce qui concerne les autres exportations du « Tiers-Monde », fournies par les secteurs « arriérés » à faible productivité (produits agricoles fournis par les paysanneries traditionnelles) les choses sont-elles moins évidentes ? Car ici les différences de rémunération du travail (on ne peut parler ici de salaires) accompagnent une productivité plus faible. De combien ? Il est d'autant plus difficile de le dire que les produits ne sont généralement pas compara-

bles : on ne produit de thé, café, cacao etc, qu'à la périphérie. Cependant on peut avancer ici que les rémunérations sont proportionnellement beaucoup plus faibles à la périphérie que les productivités. Un paysan africain par exemple obtient contre une centaine de journées de travail annuel très dur des produits manufacturés importés dont la valeur est à peine celle d'une vingtaine de journées de travail simple d'un ouvrier qualifié européen. Si ce paysan produisait avec les techniques européennes modernes (et on sait concrètement ce que cela signifie par les projets de modernisation mis au point par les agronomes) il travaillerait trois cents jours par an et obtiendrait un produit environ six fois supérieur en quantité : sa productivité horaire serait doublée au mieux. L'échange est donc ici encore très inégal : la valeur de ces produits si la rémunération du travail était proportionnelle à sa productivité ne serait pas de l'ordre de 9 milliards (ce qu'elle est) mais 2,5 fois supérieure, c'est-à-dire de l'ordre de 23 milliards et le transfert de valeur de la périphérie vers le centre de l'ordre de 14 milliards. Il n'est pas étonnant que ce transfert soit ici proportionnellement beaucoup plus considérable que celui qui provient des produits de l'industrie moderne, car pour ces derniers le contenu de biens d'équipement importés est beaucoup plus élevé ; or, il est négligeable en ce qui concerne les produits de l'agriculture traditionnelle où le travail direct représente la presque totalité de la valeur du produit.

Au total donc si les exportations de la périphérie sont de l'ordre de 35 milliards, leur valeur si les rémunérations du travail étaient équivalentes à ce qu'elles sont au centre à *productivité égale* devrait être de l'ordre de 57 milliards. Les transferts cachés de valeur de la périphérie vers le centre, dus au mécanisme de l'échange inégal, sont de l'ordre de 22 milliards de dollars : deux fois le montant de

l'« aide publique » et des capitaux privés que la périphérie reçoit. Parler de « pillage du Tiers-Monde » n'est certainement pas ici une expression trop forte.

Les importations des pays développés d'Occident en provenance du Tiers-Monde ne représentent certes guère que 2 à 3 % de leur produit intérieur brut, qui serait de l'ordre de 1 200 milliards de dollars en 1966. Mais ces exportations des pays « sous-développés » représentent 20 % de leur produit, qui serait de l'ordre de 150 milliards. Le transfert de valeur caché du fait de l'échange inégal serait donc de l'ordre de 15 % de ce produit, ce qui est loin d'être négligeable en termes relatifs et à lui seul suffirait à expliquer le blocage de la croissance de la périphérie et l'écart grandissant entre celle-ci et le centre. L'apport que constitue ce transfert n'est pas non plus négligeable vu sous l'angle du centre qui en bénéficie, puisqu'il est de l'ordre de 1,5 % du produit du centre. Mais là n'est pas l'essentiel du point de vue du centre. Car ce transfert est essentiel pour les firmes géantes qui en sont les bénéficiaires directs.

Quelles sont donc ces « raisons quelconques » pour lesquelles les salaires peuvent être inégaux, à productivité égale ? La réponse à cette question fait nécessairement intervenir la nature des formations socio-économiques du capitalisme central et du capitalisme périphérique en présence. On reviendra sur ce point capital.

4. — LES LIMITES DE L'ECONOMISME : UNE THEORIE ECONOMIQUE DES ECHANGES INTERNATIONAUX EST-ELLE POSSIBLE ?

Une théorie économique n'est possible que pour servir à l'analyse des apparences, c'est-à-dire à l'étude des mécanismes du fonctionnement du mode de production capitaliste. Marx en dévoilant l'essence du mode de production capitaliste dépasse déjà la « science » économiste, en fait la critique fondamentale, et indique quels doivent être les fondements de la seule science possible, celle de l'Histoire.

C'est parce qu'ils restent économistes —c'est-à-dire aliénés — que Smith puis Ricardo cherchent à élaborer une théorie économique des échanges internationaux. Pour le faire ils doivent faire l'hypothèse d'un mode de production capitaliste pur chez les coéchangistes. Mais rendons hommage à leur intelligence historique que leurs successeurs n'auront plus. Smith déjà voit la fonction du commerce extérieur qui correspond aux débuts du capitalisme — « la génération d'un surplus freiné par l'exiguïté du marché agricole interne » — comme Ricardo celle de son temps — « la génération d'un surplus gêné par les rendements décroissants de l'agriculture ». C'est à Christian Palloix que l'on doit désormais d'y voir clair dans ce domaine[29]. Marx, comme le dit bien C. Palloix, fait la synthèse de Smith et de Ricardo. Si dans ce domaine il n'est pas allé plus loin, ce n'est pas à notre avis parce que le problème lui a échappé, c'est au contraire parce qu'il l'a vu. Puisque la théorie des relations entre formations sociales différentes ne peut être économiste, les relations internationales qui se situent précisément dans ce cadre ne peuvent donner lieu à une « théorie économique ». Ce que dit Marx de ces relations répond aux questions de son époque. Le transfert d'un

surplus de la périphérie vers le centre à l'époque ne pouvait en effet être très important : la périphérie exporte alors des produits d'une agriculture traditionnelle à trop faible productivité pour que le surplus que cette production permet soit important. Mais il n'en est plus de même aujourd'hui dès lors que 75 % des exportations de la périphérie proviennent d'entreprises capitalistes modernes.

La forme néoclassique de la « théorie » économiste des échanges, fondée sur la théorie subjective de la valeur, représente ici comme ailleurs un pas en arrière par rapport à l'économisme ricardien. Car elle ne peut plus être que tautologique, ayant perdu de vue les rapports de production. Comme le montre Palloix[30] après Maurice Byé, elle fait résulter les rapports d'échange « uniquement de la carte d'indifférence des consommations », ce qui est absurde. Maurice Byé n'a cessé de rappeler que les coûts comparatifs reposaient chez Ricardo sur les productivités inégales du travail d'un pays à l'autre, tandis que chez les néoclassiques ils résultent de la forme des « courbes d'indifférence ». Il a montré comment ce renversement ruinait la théorie en lui interdisant d'articuler l'« avantage court » de la spécialisation sur l'« avantage long ». Comme Nogaro l'a fait pour le quantitativisme dont il a montré le cercle vicieux et l'impuissance, Byé a démontré l'impuissance de la théorie néoclassique des coûts comparatifs. Mais il n'est pas allé plus loin, car il cherchait aussi à faire une théorie économique des relations internationales. Et c'est pourquoi la théorie moderne des relations internationales peut au mieux juxtaposer, sans les intégrer, diverses analyses de mécanismes : celles du fonctionnement de la grande unité interterritoriale, des multiplicateurs du commerce extérieur etc. A la limite, avec le théorème d'Heckscher-Ohlin, on arrive à l'absurde : on fait l'hypothèse des mêmes techniques (donc du même niveau de développement)

contradictoire avec celle des « dotations différentes en facteurs ». On se pose donc un faux problème et on en tire évidemment des conclusions contraires au fait historique (les échanges réduisent l'écart, et rapprochent les rémunérations des facteurs) pour suggérer enfin, avec Eckhaus, une indication de politique qui renforce la domination du centre sur la périphérie (choisir à la périphérie des techniques labour-using...). Le théoricien n'a pas le droit de commettre de tels abus, car sa « science » devient alors un jeu abstrait à partir d'hypothèses absurdes qu'il s'autorise impunément.

La véritable question est donc de rechercher quels ont été les fonctions effectives du commerce international tel qu'il a été et tel qu'il est, et comment ces fonctions ont pu être remplies. Il n'est pas certain que les marxistes après Marx aient toujours vu le problème. Nous en voulons pour preuve le raisonnement suivant de Boukharine[31] :

« La circulation de la force de travail, considérée comme un des pôles du régime de production capitaliste, a son pendant dans la circulation du capital, que représente l'autre pôle. De même que, dans le premier cas, la circulation est régularisée par la *loi du nivellement international du taux du salaire*, de même dans le second cas il se produit un nivellement international du taux du profit. » (souligné par nous S.A.).

Boukharine fonde le concept d'économie mondiale sur cette double extension mondiale des deux lois fondamentales du mode de production capitaliste. Il ne voit pas que le système capitaliste mondial n'est pas homogène, qu'il ne peut être assimilé au mode de production capitaliste. La préface élogieuse de Lénine nous interdit de penser qu'il s'agissait là d'une « simplification » propre à Boukharine. Mais dès lors que l'on se situe dans ce plan du mode de production capitaliste, l'échange inégal disparaît.

Le génie de Rosa Luxembourg est précisément d'avoir vu que les relations entre le centre et la périphérie relevaient des mécanismes de l'accumulation primitive, parce qu'il s'agit non de mécanismes économiques propres au fonctionnement interne du mode de production capitaliste, mais de relations entre ce mode de production et les formations différentes. Préobrajensky écrit, dans le même esprit, concernant ces échanges, qu'ils sont :

« L'échange d'une moindre quantité de travail d'un système économique ou d'un pays contre une quantité supérieure de travail d'un autre système d'économie ou d'un autre pays[32]. »

Dès lors l'échange inégal est possible.

La théorie économiste dominante d'inspiration soviétique marque un retour en arrière, dont C. Palloix a prix une conscience claire, faisant l'historique du débat concernant les « valeurs internationales ». Goncol, Pavel et Horovitz prétendent ainsi que « la valeur des produits offerts par les pays sous-développés serait déterminée par celle des pays développés, de secteur à secteur de production ; cette dernière valeur serait pratiquement nulle parce que le pays développé aurait la possibilité de produire pour rien un tel produit, que la spécialisation a néanmoins affecté au pays sous-développé »[33]. Argument tout à fait inacceptable puisque 75 % des exportations de la périphérie proviennent d'entreprises modernes à productivité très élevée et que les autres produits — notamment les produits agricoles exotiques — ne peuvent pas être produits dans les pays développés ! On comprend que ce soit un économiste roumain — Rachmuth — qui se soit élevé contre cette thèse, comme l'a montré C. Palloix, malheureusement en faisant appel à une autre théorie économiste : la théorie ricardienne ! L'échange international, fondé sur les coûts comparatifs, accuse les inégalités de développement si « le

pays avancé se spécialise dans les activités susceptibles des plus grands accroissements possibles de productivité alors que le pays moins développé est contraint à une spécialisation dans les secteurs où les accroissements de productivité sont très limités »[34]. Ce qui n'est vrai qu'en partie puisque d'importantes spécialisations de la périphérie portent sur des produits modernes. Encore une fois la théorie économiste des avantages comparatifs ne répond pas à la question : pourquoi les pays « sous-développés » sont-ils contraints à telle spécialisation, c'est-à-dire quelles sont les fonctions des échanges internationaux ?

La théorie économiste des avantages comparés, même dans sa version scientifique ricardienne, n'a donc qu'une portée très limitée : elle décrit les conditions de l'échange à un moment donné ; elle ne permet aucunement de préférer la spécialisation fondée sur les productivités comparées telles qu'elles sont à un moment donné au développement, c'est-à-dire à l'amélioration de ces productivités. Elle n'est pas fausse — dans ce cadre limité — mais elle est impuissante. Car elle ne peut rendre compte des deux faits essentiels qui caractérisent le développement du commerce mondial dans le cadre du système capitaliste : 1) le développement plus rapide du commerce entre pays développés à structure voisine, dont les distributions des productivités comparées sont donc voisines, développement plus rapide que celui des échanges entre pays développés et pays sous-développés, dont pourtant les distributions des productivités comparées sont plus diverses, et 2) les formes successives et différentes de la spécialisation de la périphérie, et notamment les formes actuelles de celle-ci, selon lesquelles la périphérie fournit des matières premières produites principalement par des entreprises capitalistes modernes à productivité élevée. Pour rendre compte de ces deux phénomènes il faudra faire appel : 1) à la théorie

de la tendance inhérente au capitalisme à l'élargissement des marchés et 2) à la théorie de la domination du centre sur la périphérie.

L'analyse des échanges entre pays développés et pays sous-développés conduit à la constatation de l'inégalité de l'échange dès lors que — comme c'est le cas — à productivité égale le travail est rémunéré à un taux plus faible à la périphérie. Ce *fait* ne peut pas être expliqué sans faire appel à la politique (politique économique et politique tout court) d'organisation de l'excès de main-d'œuvre par le capital dominant à la périphérie. Comment le capital organise la prolétarisation à la périphérie, comment les spécialisations qu'il impose y engendrent un excédent permanent et croissant de l'offre de main-d'œuvre par rapport à la demande, tels sont les vrais problèmes à résoudre pour pouvoir expliquer le fait en question. Quelques études de ce problème essentiel de la politique économique du capital dominant à la périphérie ont été faites dans cet esprit. Renvoyons ici à l'une des plus fouillées et convaincantes de ces études, celle de G. Arrighi sur l'histoire du développement du marché du travail en Rhodésie[35]. Arrighi fait, à partir de cette histoire, la critique fondamentale de la théorie de W.A. Lewis concernant la dynamique de l'offre et de la demande de travail dans les économies sous-développées [36]. Lewis postule un excédent potentiel de main-d'œuvre dans le secteur « traditionnel » (« chômage déguisé ») à faible productivité, excédant qui se réduit progressivement au fur et à mesure du développement du secteur « moderne » à forte productivité. C'est cet excédent qui permet une rémunération faible du travail dans le secteur moderne, pour lequel l'offre de main-d'œuvre est dite illimitée. Arrighi démontre qu'en fait c'est le contraire qui s'est passé en Rhodésie : la surabondance de l'offre de main-d'œuvre dans le secteur moderne est grandissante,

plus importante pour la période contemporaine des années 1950 à 1960 que pour celle des débuts de la colonisation de 1896 à 1919, parce que cette surabondance est organisée par la politique économique du pouvoir et du capital (notamment la politique des « réserves »). Ce ne sont donc pas les « lois du marché » qui rendent compte de l'évolution du salaire à la périphérie, laquelle est le fondement de l'échange inégal, mais bel et bien les politiques de l'accumulation primitive qui y sont pratiquées. Le chapitre de l'étude des politiques de prolétarisation pratiquées par le capital à la périphérie est donc essentiel à l'analyse des relations centre-périphérie. Il conduit hors du domaine de l'« économie » au sens économiste du terme, pour réintégrer le fait économique dans son cadre socio-politique vrai. Il interdit donc de faire une théorie « purement économique » — donc « économiste » — des échanges entre le centre et la périphérie.

S'il en est ainsi on ne peut pas davantage élaborer une doctrine des échanges internationaux entre économies socialistes planifiées situées à des niveaux inégaux de développement en la fondant sur les avantages comparatifs. Dans la controverse entre Roumains et Russes concernant le complexe inter-Etats du bas Danube, C. Palloix, qui souligne que la politique économique préconisée par la Roumanie, visant à soumettre les échanges extérieurs à l'exigence prioritaire du développement interne, politique vivement critiquée par les Russes, ceux-ci faisant appel à la théorie économiste ricardienne, rappelle l'analogie de cette controverse avec celle qui oppose les pays développés aux pays sous-développés intégrés au même système capitaliste mondial[7].

Ce préalable du développement interne procède évidemment de l'existence du fait national, que la théorie économiste feint d'ignorer. Le système capitaliste, bien

qu'il ait unifié le monde, l'a unifié sur la base de nations inégalement développées. Le système socialiste reste aussi un système de nations socialistes et le demeurera probablement longtemps. Il ne sera supérieur au système capitaliste que s'il autorise des politiques nationales prioritaires de développement autocentré, condition de l'effacement ultérieur de l'impact du fait national sur l'économie qui doit rester internationale avant de devenir véritablement mondiale. Lorsque toutes les nations auront atteint le même niveau de développement, alors seulement une nouvelle doctrine de la spécialisation pourra être élaborée. Toute tentative d'élaborer cette doctrine trop tôt, sur des fondements économistes, alors que le problème de l'inégalité des nations demeure, ne peut que justifier une pratique analogue à celle des pays capitalistes centraux dans leurs relations avec la périphérie. Et toute tentative de l'élaborer sur d'autres fondements ne peut être qu'utopie, les conditions essentielles qui rendraient possible une spécialisation non inégale n'étant pas réunies.

II. — LES FORMES DE LA SPECIALISATION INTERNATIONALE ET LES TERMES DE L'ECHANGE.

La théorie de l'avantage comparé résiste-t-elle à l'épreuve des faits ? La question, posée en ces termes « empiristes », risque d'être mal posée. Comme toujours il n'est pas possible de « mesurer » statistiquement l'avantage (ou le désavantage) que tirent les pays sous-développés de l'échange international et ceci que l'on se place dans l'optique de la valeur travail ou dans celle de la valeur utilité. Si l'on s'en tient à une comparaison empiriste des coûts de production des produits échangés on se heurte à des difficultés d'un autre genre. Les statistiques réelles nous indiquent bien ce que coûte la production d'une marchandise effectivement produite, elles ne nous renseignent par sur ce que coûterait sa production locale à défaut de spécialisation et d'échange international.

On peut néanmoins partir des « apparences » : les caractéristiques « structurelles » du commerce mondial (taille des économies en présence, degré de spécialisation du commerce extérieur des différents pays, importance relative de ce commerce pour ces différents pays, etc.), le mouvement historique de leur évolution (évolution séculaire comparée des termes de l'échange et du progrès technique), enfin les résultats apparents de la spécialisation (consommation de produits manufacturés et revenu par tête dans les différents pays). La théorie des formes historiques de la spécialisation internationale devra ensuite intégrer ces faits apparents, c'est-à-dire les expliquer à la lumière d'une théorie de l'échange international qui soit une théorie des rapports d'échange entre des formations sociales différentes (ici les formations du capitalisme au centre et à la périphérie) et non une théorie de l'échange à l'intérieur du mode de production capitaliste.

1. — LES CARACTERES STRUCTURELS DU COMMERCE MONDIAL.

En partant du plus « extérieur », du plus apparent, on constate tout d'abord l'évidente disproportion, grandissante d'ailleurs, des économies en présence. Le mode développé (Amérique du Nord, Europe occidentale, U.R.S.S. et pays de l'Est européen, Japon, Océanie) représentait en 1938 environ 800 millions d'habitants, contre 1 300 millions d'habitants pour les « trois continents » (Chine incluse — à l'époque 400 millions d'habitants) ; il totalisait plus de 70 % du revenu mondial ; le rapport moyen du revenu par tête était de 1 à 4 (Chine incluse ou exclue). Trente ans plus tard ce rapport est de 1 à 6 (Chine exclue, qui n'appartient plus au marché mondial), la proportion de la population des pays sous-développés (toujours Chine exclue) étant passée de 53 à 58 % et celle de leur produit de 20 à 18 %[38].

La seconde évidence, banale au plus haut point, est la spécialisation plus grande des exportations des pays sous-développés — spécialisation dans l'exportation de quelques « produits de base », généralement accompagnée par une relative concentration des fournisseurs et des clients[39]. Il faut toutefois éviter quelques simplifications fréquentes. D'abord les pays sous-développés n'ont pas le monopole des exportations de « produits de base » (primaires : agricoles et minéraux) ; il existe des pays riches exportateurs de produits de base (le bois scandinave, la laine australienne, etc.), il existe des produits « primaires » dont le commerce relève principalement de pays développés (le blé par exemple). Or nous verrons que le comportement des prix de ces produits est différent de celui des exportations des pays sous-développés. L'assimilation pays sous-développés-exportateurs de produits

de base procède d'une simplification qui conduit à une erreur théorique[40]. La distribution du « niveau de spécialisation » à l'intérieur du groupe des pays sous-développés est d'autant plus élevé que le pays est petit (Cuba comparée à l'Inde par exemple) et qu'à la fois son revenu par tête est plus élevé et son intégration au marché mondial (mesurée par exemple par le pourcentage que représentent les exportations dans sa production) est plus forte. Ce qui signifie aussi que l'intégration de ces pays au marché mondial s'est traduite par une spécialisation croissante avec le temps.

Ce degré d'intégration au marché mondial peut à son tour être repéré, mesuré [41]. L'observation brute — celle du rapport des exportations au produit intérieur brut — éclaire peu, car il existe une très forte dispersion de ce point de vue dans les deux groupes de pays : il existe des pays développés apparemment « peu » intégrés au marché mondial (Etats-Unis et U.R.S.S.), d'autres fortement intégrés (Grande-Bretagne, Belgique, etc.), comme la gamme pour les pays sous-développés va du Yemen ou de l'Afghanistan (dont le degré d'intégration mesurée de cette manière est encore inférieur à celui des pays développés les « moins » intégrés) à la Zambie ou aux Antilles dont le degré d'intégration est plus élevé que pour les pays développés les « plus » intégrés.

Au delà de cette première apparence il apparaît que la « propension moyenne à importer » (par rapport au produit) est plus élevée pour l'ensemble des pays sous-développés si cette propension est rapportée non pas au produit intérieur brut, mais à sa partie marchande. Des indicateurs de ce « degré de commercialisation » de l'économie peuvent être construits, notamment à partir de l'observation du rapport de la circulation monétaire au produit. Il devient alors assez évident que cette propension à im-

porter (corrigée) plus grande traduit ce fait banal que l'économie marchande des pays sous-développés est largement tournée vers l'extérieur (extravertie), tandis que l'économie des pays développés est autocentrée.

Ces premières conclusions ont été tirées d'une comparaison du commerce extérieur global de chaque pays pris isolément. Mais ce qui nous préoccupe c'est le commerce entre les pays développés globalement et les pays sous-développés globablement. Alors le commerce entre les pays développés entre eux, comme celui entre les pays sous-développés entre eux, disparaît pour ne laisser paraître que l'échange entre pays développés et pays sous-développés. Cette considération conduit à des résultats extrêmement significatifs : l'importance relative des produits échangés paraît bien plus grande au sein des économies sous-développées qu'elle ne l'est relativement aux économies développées. Ceci provient de ce que l'essentiel du commerce des pays développés est fait par les pays développés entre eux. Tandis que les pays développés font environ 80 % de leur commerce entre eux et seulement 20 % avec les pays sous-développés la situation est inverse pour les pays de la périphérie qui font 80 % de leur commerce avec les pays développés[42].

Parvenu à ce point le désordre apparent s'ordonne. Pour les pays développés il apparaît une corrélation claire : une forte corrélation négative entre la taille économique du pays et le rapport des exportations au produit. En tête de liste donc systématiquement les « petits pays » (Scandinavie, Pays-Bas, pays de l'Est européen etc.), au centre les « grands » d'Europe occidentale, en queue les Etats-Unis et l'U.R.S.S. Ce fait devra bien entendu être retenu : il traduit la tendance inhérente à l'élargissement du marché propre au capitalisme, que la théorie des avantages comparés néglige. Pour les pays sous-développés cet élément de

la taille économique est largement masqué par le degré de mise en valeur à partir de la demande extérieure. Mais globalement les pays sous-développés apparaissent comme très fortement intégrés au marché mondial.

La croissance des échanges entre pays développés étant plus rapide que celle des échanges entre ces pays et les pays sous-développés, la part des échanges de produits manufacturés contre des produits manufacturés dans le commerce mondial grandit. Ainsi la matrice des échanges mondiaux a-t-elle évolué de 1950 à 1965 comme l'indique le tableau ci-dessous :

Direction des exportations 1950-65 (milliards de dollars courants)[43].

Pays d'origine	Pays de destination				Total	
	Pays sous-développés		Pays développés			
	1950	1965	1950	1965	1950	1965
Pays développés	11	27	25	96	36	123
Pays sous-développés	5	8	12	26	18	34
Total	18	34	36	123	54	156

La part des échanges internes du monde développé est donc passée de 46 % du commerce mondial en 1950 à 62 % en 1965. A cette évolution correspond la part grandissante des échanges de produits manufacturés, qui représentent pour la période 1960-65 environ 70 % du commerce des pays développés et 54 % du commerce mondial. Pour 1966 la distribution mondiale du commerce est la suivante (en milliards de dollars courants)[44] :

	Export. FOB	Import. CAF	Solde
1. *Pays développés :*			
Etats-Unis	30,3	27,3	+ 3,0
Europe	82,5	93,0	−10,5
Japon	9,2	8,8	+ 0,4
Canada-Australie-N. Zélande et Af. Sud	14,7	16,4	− 1,7
Total :	136,7	145,5	- 8,8
2. *Pays sous-développés :*			
Pétroliers	10,2	5,3	+ 4,9
Autres	24,8	31,0	− 6,2
Total 2	35,0	36,3	− 1,3
(Amérique Latine)	(10,7)	(9,5)	(+ 1,2)
(Moyen Orient)	(6,8)	(5,4)	(+ 1,4)
(Afrique)	(7,4)	(6,8)	(+ 0,6)
(Asie)	(8,1)	(11,6)	(− 3,5)
3. *Pays communistes*			
Europe de l'Est, URSS	5,7	6,6	− 0,9
Chine, Corée, Viet Nam, Cuba	1,6	1,8	− 0,2
Total 3	7,3	8,4	− 1,1
Total général	181,4	192,0	− 10,6

La part des pays développés capitalistes représente 75 % du commerce mondial, celle des pays sous-développés 19 % et celle du monde communiste 4 %. Or le

commerce des pays développés porte essentiellement sur des produits manufacturés, comme l'indique le tableau ci-dessous :

Structure des exportations, moyenne annuelle 1960-65 (milliard de dollars courants)[45]

	Pays développés		Pays sous-développés	
	Montant	%	Montant	%
Produits alimentaires boissons et tabac	13,9	14,3	8,4	28,9
Matières premières agricoles et minérales	11,6	11,9	6,8	23,5
Produits pétroliers et combustibles minéraux	3,7	3,8	9,1	31,4
Produits manufacturés	68,0	70,0	4,7	16,2
Total	97,1	100,0	29,0	100,0

Devant cette série de faits d'évidence, une conclusion s'impose : la théorie des coûts comparatifs est trop simple et trop générale pour expliquer la réalité dans sa complexité.

La structure du commerce des pays développés et la tendance du commerce entre les pays développés à croître plus vite ne peuvent être expliqués sans faire appel à la tendance inhérente au capitalisme à l'élargissement des marchés. La « spécialisation » des pays sous-développés ne peut être expliquée sans faire appel à la théorie des fonctions de la périphérie dans le système capitaliste mondial, puisque en effet les exportations du monde sous-développé ne sont pas constituées essentiellement de pro-

duits agricoles provenant de l'agriculture traditionnelle de ces pays, mais de matières premières et de produits agricoles provenant de secteurs modernes à haute productivité — mines, plantations, exploitation pétrolière — comparable à celle des pays développés : fait d'évidence essentiel que la théorie oublie trop souvent de prendre en considération.

Or la théorie des avantages comparés, appliquée à certains de ces ensembles de faits concernant le commerce mondial, conduit à des conclusions d'un optimisme illimité. Les pays sous-développés qui sont, dans le commerce mondial, le partenaire « petit » qui paie toutes ses importations avec quelques produits qui tiennent dans son économie une plus grande place, seraient les grands bénéficiaires de la spécialisation internationale dont ils tireraient encore plus de bénéfices que les pays développés !

Cependant on constate que le commerce extérieur ne compense pas les inégalités dans la consommation des produits manufacturés. Cette inégalité s'est accrue avec la spécialisation croissante du monde et sa division en pays industrialisés et pays non industrialisés. On constate bien que l'industrialisation enrichit réellement : le niveau de la consommation de produits manufacturés dépend de celui de la production locale de ces produits[46]. La seule exception apparente de « pays riches » gros importateurs de produits manufacturés (les « Dominions blancs », le Danemark, etc.) n'en est pas une car en réalité leur production industrielle est importante mais ils se procurent un supplément appréciable de produits manufacturés grâce à une agriculture spécialisée et riche. Il est manifeste que les pays sous-développés ne peuvent remplacer une production inexistante de produits manufacturés en développant leurs importations. Pour consommer, par tête, l'équivalent de la moyenne mondiale ils devraient multiplier leurs importations par 40, donc également leurs exportations parce

chiffre. Il est inutile de souligner qu'un tel développement est impossible. Ajoutons que, quand même les pays agricoles et miniers le pourraient, que les pays industriels n'auraient pas besoin de tels surplus. Pour quelques pays sous-développés le volume des importations de produits manufacturés est sensiblement égal à celui des pays développés. Mais là aussi la consommation reste très inférieure par suite de l'inexistence d'une production locale qui reste, dans les pays développés, la source essentielle de l'approvisionnement.

2. — L'EVOLUTION SECULAIRE DES TERMES DE L'ECHANGE ET DU PROGRES TECHNIQUE

La théorie classique des avantages comparés doit être considérée d'un point de vue statique : à un moment donné, les coûts de production étant ce qu'ils sont, un pays a intérêt à se spécialiser dans la production pour laquelle il est relativement le plus favorisé. Mais la théorie des avantages comparés prétend démontrer davantage. Elle prétend prouver que la spécialisation permet à tous les pays de bénéficier des progrès techniques réalisés ailleurs dans le monde. Examinons ce qui se passe dans les relations entre pays « industriels » et pays « agricoles ». Supposons ensuite qu'un certain progrès technique soit réalisé dans les pays industriels. Les coûts de production et avec eux les prix des produits manufacturés s'abaissent relativement aux prix des produits agricoles. Les termes de l'échange s'améliorent en faveur des pays agricoles. C'est ainsi que ces pays se procurent de plus en plus de biens industriels en fournissant toujours la même quantité de produits agricoles, c'est ainsi qu'ils bénéficient du progrès réalisé ailleurs.

Les faits bruts signalés ci-dessus (la corrélation forte entre la consommation et la production de produits industriels) infirment l'optimisme idéologique de la théorie. Leur interprétation exige que l'on examine l'évolution séculaire comparée des termes de l'échange d'une part et du progrès dans la production exportée des pays développés et des pays sous-développés d'autre part (cette production n'étant pas assimilable nécessairement à la production industrielle d'un côté et agricole ou primaire de l'autre).

L'évolution séculaire des termes de l'échange (« net barter terms of trade ») est la suivante[47] :

Période	Rapport : Prix des matières premières/ Prix des biens manufacturés dans le commerce mondial :	Rapport : Prix des importations/ Prix des exportations pour la Grande-Bretagne
1876-80	147	163
1881-85	145	167
1926-30	118	120
1931-35	93	101

En 1939 les pays sous-développés pouvaient acheter, avec la même quantité de produits primaires, 60 % seulement de la quantité des articles manufacturés qu'ils achetaient en 1870-80. Calculée en or la valeur du commerce des produits de base est, en 1936-38, de 2,2 fois supérieure à celle de 1876-80, tandis que celle des produits manufacturés est de 2,3 fois supérieure. Parallèlement le volume du commerce des produits de base avait quadruplé tandis que celui des articles manufacturés avait été multiplié par 2,5 ou 3 seulement. Ce qui établit la détérioration des termes

de l'échange pour les pays sous-développés puisque les prix-or de leurs exportations avaient diminué de 45 % pendant que ceux des exportations des pays industriels n'avaient baissé que de 21 % seulement[48].

Il existe une série plus complète de chiffres, c'est celle des termes de l'échange de la Grande-Bretagne donnée par Imlah (base 100 en 1880)[49] :

1801-03	245	1879-86	98
1803-08	225	1886-94	105
1843-48	118	1894-1905	116
1848-56	110	1905-13	118

On relève également que le rapport de l'indice des prix industriels à celui des prix agricoles a constamment baissé aux Etats-Unis de 1850 à 1910.

Voici les chiffres[50] :

1850	1,41	1890	1,01
1860	1,08	1900	1,00
1870	0,94	1910	0,81
1880	1,07		

En ce qui concerne la période la plus récente, celle-ci se subdivise très clairement en deux sous-périodes : pendant la seconde guerre mondiale et après celle-ci jusqu'à la fin de la guerre de Corée (jusque vers 1953-55) les termes de l'échange se sont améliorés effectivement en faveur des pays sous-développés. Par contre la période de grande prospérité dans laquelle est entré le monde développé contemporain depuis est marquée par une très forte détérioration des termes de l'échange qui, selon les produits exportés par les pays sous-développés. va au minimum de 5 à 15 %, et sans doute de 8 à 25 %.

Faisant la synthèse des informations relatives aux termes de l'échange, Paul Bairoch avance, pour la période qui s'étend de 1953-54 à 1962, caractérisée par la baisse continue du prix des matières premières, une estimation de la détérioration des termes de l'échange de l'ordre de 10 % pour l'ensemble des pays sous-développés, tandis que de 1962 à 1967 ces termes de l'échange n'auraient pas subi de modifications sensibles[51]. Pierre Jalée estime cette détérioration à 19 % de 1954 à 1965 pour l'ensemble du Tiers Monde[52]. La conférence des Nations Unies pour le commerce et le développement, tenue à New Delhi en 1968, estime que de 1961 à 1966 la détérioration des termes de l'échange a fait perdre aux pays sous-développés l'équivalent de 38,4 % de l'aide publique totale qu'ils ont reçue[53]. Par rapport à une base 100 pour 1928 la capacité d'importation par tête pour les pays d'Amérique latine, Vénézuela exclu (les choses étant très différentes pour ce pays, gros producteur pétrolier), se trouve réduite en 1955 à l'indice 37 et en 1965 à l'indice 32[54]. Pour les pays de l'Union douanière et économique d'Afrique centrale, la perte correspondant à la détérioration des termes de l'échange de 1955 à 1967 représente 174 milliards de francs c.f.a. ; soit 20 % de la valeur de leurs exportations courantes pendant cette période[55]. On pourrait multiplier les exemples à l'infini[56].

Ces résultats plaident contre la « thèse dynamique » des avantages comparés — à moins que le progrès technique n'ait été plus rapide dans la production « primaire » exportée par les pays sous-développés. Dans ce dernier cas la théorie pourrait rester valable et ce serait les pays développés qui auraient, grâce à la spécialisation internationale, recueilli les avantages — avec les pays producteurs primaires — du progrès technique. Dans le cas contraire — c'est-à-dire dans le cas où le progrès aurait été plus rapide

dans la production exportée par les pays développés — il faudra expliquer par quel mécanisme les pays spécialisés dans la production « primaire » ont été privés des bénéfices de la spécialisation.

On devra en tout cas faire deux observations. Tout d'abord que la détérioration en question n'est pas celle des produits de base, mais des produits exportés par les pays sous-développés, car les prix des produits de « base » exportés par les pays développés ne se sont pas détériorés[57]. Ensuite que cette détérioration ne caractérise pas la période antérieure à 1880. La série d'Imlah indique que le monde entier aurait bien profité des progrès réalisés par la Grande-Bretagne entre 1800 et 1880. C'est à partir de cette date seulement que le mouvement de détérioration des termes de l'échange de ce pays industriel se retourne. Il y a là un point important à relever.

La question préalable qui se pose pour savoir si l'évolution des termes de l'échange esquissée ci-dessus est « normale » ou non est la suivante : le progrès a-t-il été plus rapide dans les productions exportées par les pays développés que dans celles exportées par les pays sous-développés ?

Comment mesurer le progrès économique ? Si les rémunérations nominales des « facteurs » (profit compris) étaient demeurées stables, il suffirait de comparer les prix aux époques différentes. Mais cela n'est pas le cas. Les économistes qui se sont attaqué à ce problème ont alors mesuré, à différentes époques, la production nette réelle par travailleur dans chaque branche de l'activité. Cette méthode est-elle correcte ? Il se peut très bien qu'une industrie qui utilise relativement moins d'ouvriers utilise par ailleurs davantage de capital. Or, les biens de production doivent être eux-mêmes produits. Le déplacement de

la main-d'œuvre de la production finale à la production intermédiaire permet-il un gain total ?

Pour établir cette dernière proposition il convient de considérer l'économie dans son ensemble. Pour l'ensemble de l'économie, en effet, la production par habitant est le seul critère final du progrès. Abstraction faite des relations extérieures, le capital réel employé plus intensivement est en effet créé sur place par les producteurs eux-mêmes. L'augmentation de la production nette par tête, parallèle à l'usage plus intensif de capital par tête, signifie simplement qu'en répartissant la population totale différemment (en consacrant plus d'hommes à la production de biens de production et moins à celle de biens de consommation) on obtient un volume global de biens de consommation plus grand. Ceci n'est pas autre chose qu'une traduction de la proposition de Böhm Bawerk qu'en « allongeant le processus de production », c'est-à-dire en recourant à la production « préalable » (en réalité simultanée) de biens intermédiaires, on augmente la production finale. On vérifie bien, sur l'économie entière, que l'augmentation de la production finale par tête a été parallèle à la consommation de plus en plus intensive du capital.

Une première méthode consiste donc à comparer le capital par tête et le revenu par tête. Voici les éléments de cette comparaison[58] :

	Capital par tête (Unités arbitraires)	Revenu par tête (Unités arbitraires)
Etats-Unis		
1880	678	1 247
1922-29 (moyenne)	1 775	1 718
Grande-Bretagne		
1865	1 420	530
1928-35 (moyenne)	5 350	1 230

La proposition semble clairement démontrée, ce qui est d'ailleurs vérifié également par le tableau des comparaisons internationales que voici :

	Capital par tête (unités internationales - 1913)	Revenu par tête
Et ts-Unis	5 160	1 191
Grande-Bretagne	3 590	966
Argentine	4 680	800
France	3 060	629
Hongrie	1 110	220
Japon	460	128

Les pays qui font usage de capital d'une façon plus intensive sont également ceux dont la production finale par tête est la plus forte. Cela ne signifie pas autre chose que l'accumulation du capital a été plus rapide que la croissance du revenu[59].

On pourrait multiplier les exemples, affiner les méthodes d'observation et de mesure, utiliser par exemple le « coefficient de capital » (« capital-output ratio ») si fréquent dans la littérature, on en viendrait à la même conclusion : le progrès technique est (ou plus exactement a été jusqu'à une époque très contemporaine) « capital-using »[60]. Cela signifie que l'usage relativement plus grand de capital constitue une dépense supplémentaire inférieure à l'économie de travail immédiat. Cette conclusion ne saurait étonner. L'entrepreneur qui recourt à l'usage plus intensif de capitaux ne le fait que parce que la dépense supplémentaire est plus que compensée par l'économie de salaires. Inversement : si dans une branche quelconque de la production, la production par tête a augmenté c'est que davantage de capitaux ont été utilisés. Cela traduit une intensification de l'usage du capital qui conditionne un progrès technique. Cette observation nous permet donc de considérer la production nette par travailleur comme un bon indice du progrès, ce qui permet d'aborder en toute sécurité l'étude de l'évolution comparée de l'industrie et de l'agriculture, à l'intérieur d'un pays où les rémunérations (salaire et taux de profit) sont sensiblement égales, d'une branche à l'autre.

Que donne alors la comparaison du progrès à long terme comparé, à l'intérieur d'une économie, de l'industrie et de l'agriculture ? Voici quelques chiffres à cet égard[61] :

(Revenu par tête en unités internationales)				
			Augmentation %	Taux annuel de croissance
Etats-Unis	(1850)	(1935)		
agriculture	298	669	121	1,0
industrie	737	1683	127	1,0
Grande-Bretagne	(1867)	(1930)		
agriculture	581	827	42	0,6
industrie	418	1151	175	1,6
France	(1860-69)	(1930)		
agriculture	435	500	15	0,2
industrie	468	1373	193	1,8
Australie	(1886-87)	(1935-36)		
agriculture	678	1408	107	1,5
industrie	368	1461	294	2,9

Le classement par ordre de rapidité du progrès est caractéristique. Le progrès dans tous les pays a été plus rapide dans l'industrie, le progrès le plus rapide de l'agriculture (celui de l'agriculture australienne) se situe dans une

gamme moyenne comparativement aux progrès de l'industrie. Même aux Etats-Unis, où les progrès de l'agriculture ont été particulièrement brillants, le progrès plus rapide de l'industrie s'affirme très nettement après 1935.

La progression généralement plus rapide de l'industrie ressort également de la distribution du capital dans les différentes branches de l'économie[63].

Evolution de l'accumulation du capital (en unités internationales par tête)		
Revenu par tête	Agriculture	Autres activités
1er groupe : environ 500 Japon : 1913 Scandinavie : 1880	100	400
2e groupe : 1000 - 2000 Grande-Bretagne : 1865 Italie : 1913	100-300	700 à 1 400
3e groupe : 3000 Grande-Bretagne 1885 Allemagne 1913 France 1913	300-400	2 300 à 3 400
4e groupe : 4 à 5000 Etats-Unis 1913	300-500	3 400 à 5 100

Ainsi donc, quand on passe du premier groupe au quatrième, le capital de l'agriculture est multiplié par 3 à 5 fois, celui de l'ensemble industrie, commerce, bâtiment et chemins de fer de 7 à 11 fois. Ce qui montre encore une fois que le progrès est « capital using » et qu'il y a une corrélation très étroite entre l'intensité de l'usage du capital et le niveau de la productivité.

En ce qui concerne l'époque contemporaine, le schéma du progrès technique paraît être en voie de modification profonde. Le progrès n'est plus « capital using ».

Evolution du rapport entre le capital et la production				
Etats-Unis			*Grande-Bretagne*	
Années	Industries de transformation	Industries extractives	Années	Economie nationale
1880	0,54	1,16	1875	3,51
1890	0,73	1,36	1895	3,72
1900	0,80		1909	3,80
1909	0,97	1,80	1914	3,40
1919	1,02	2,30	1928	3,53
1929	0,89	2,14	1938	2,68.
1937	0,74	1,57	1953	2,55
1948	0,61	1,34		
1953	0,59	1,26		

Le retournement de l'évolution séculaire de ce rapport traduit le début de la révolution scientifique et technique contemporaine. Celle-ci, fondée sur l'automation, fait désormais apparaître le « facteur résiduel » (la science) comme facteur tendant à devenir essentiel dans le progrès technique, les facteurs extensifs (travail et capital) de la fonction de production traditionnelle n'apportant qu'une part déclinante[64]. Cette révolution n'intéresse évidemment que les grands pays développés : elle débute aux Etats-Unis dans les années 20, en Grande-Bretagne dans les années 30 et sur le continent européen elle est contemporaine. Elle explique, entre autre, que dans les pays sous-développés, où se déroule encore une accumulation industrielle de type « classique », le coefficient de capital tende à s'alourdir, tandis qu'il s'allège dans le monde développé : il est déjà souvent plus élevé dans certains pays sous-développés que dans de nombreux pays développés.

Nous retrouverons plus loin ce phénomène essentiel qui indique que la spécialisation internationale inégale de l'avenir, en voie de formation, sera très différente de celle que l'on a connue jusqu'à présent.

De l'ensemble de ces observations concernant l'évolution séculaire du progrès technique peut-on tirer quelques indications concernant le progrès comparé dans les branches exportatrices des pays développés et des pays sous-développés ? Si dans les pays développés, au cours du processus d'accumulation classique, l'agriculture a progressé moins vite que l'industrie — dans ces pays où pourtant la mécanisation a pénétré les campagnes — a fortiori il est évident que le progrès dans l'industrie d'exportation des économies développées a été plus important que dans l'agriculture traditionnelle d'exportation des pays sous-développés, où la mécanisation reste inconnue. Cette évidence se traduit par un écart grandissant entre le produit par tête dans l'industrie (toujours nécessairement moderne) et dans l'agriculture, écart grandissant plus vite dans les pays sous-développés que dans les pays développés. On aura l'occasion d'examiner d'une manière plus précise la signification de ce phénomène maintes fois relevé, pour lequel les exemples abondent[65].

Il reste que les pays sous-développés ne sont pas principalement des exportateurs de produits agricoles en provenance de leur agriculture traditionnelle. On devra donc comparer les progrès : 1) dans les industries exportatrices des pays développés vers les pays sous-développés, 2) dans les industries extractives (minerais et pétrole) exportatrices des pays sous-développés, 3) dans l'agriculture moderne de plantation de ces pays, et enfin 4) dans l'agriculture traditionnelle exportatrice de ces pays. On pourra le faire si l'on sait comparer pour chacun des quatre groupes ci-dessus le coefficient de capital (à défaut de pouvoir

suivre l'évolution de la composition organique du capital). Encore devra-t-on prendre le soin d'estimer, de la même manière, le capital investi d'une part et le produit (la valeur ajoutée : rémunération du travail et du capital) d'autre part. En ce qui concerne le capital, les estimations en valeurs courantes peuvent être acceptées comme homogènes, parce que les biens d'équipement sont presque entièrement fournis par les pays développés. Mais en ce qui concerne le produit, il faudra garder présent à l'esprit qu'à productivité égale le salaire est inférieur dans les pays sous-développés, et qu'une partie du profit réalisé dans ces pays est transférée vers le centre — par la sous-estimation du prix des produits en vertu de la péréquation mondiale du taux de profit. Toutes choses égales par ailleurs des comparaisons homogènes devraient réduire les estimations des coefficients de capital dans les pays sous-développés. De combien ? Si à productivité égale le salaire réel est trois fois inférieur dans les pays sous-développés, que le taux moyen de profit avant péréquation doive y être de 30 % contre 15 % dans les pays développés, et que le salaire représente 30 % de la valeur ajoutée, les coefficients de capital des pays sous-développés devraient être divisés par deux pour être comparables à ceux des pays développés. Or dans les industries américaines de transformation, qui donnent un échantillon valable des exportations du monde développé, le coefficient de capital est de l'ordre de deux ; tandis qu'il est inférieur à trois en estimations courantes pour l'industrie pétrolière et minière des pays sous-développés, inférieur à 1,5 pour l'agriculture de plantation moderne et pratiquement nul pour l'agriculture traditionnelle, soit en moyenne (pondérée par l'importance relative de chacun de ces groupes de produits dans les exportations du monde sous-développé) de l'ordre de 1,8 en termes courants pour les secteurs exportateurs de la périphérie et,

en termes comparables, inférieur à 1. Dans ces conditions, on est tout à fait autorisé à conclure que le progrès dans les activités exportatrices des pays développés a été en général plus rapide que dans celles des pays sous-développés.

Selon la théorie des avantages comparés les termes de l'échange auraient donc dû s'améliorer pour les exportateurs sous-développés permettant ainsi à ces pays de tirer profit du progrès plus rapide réalisé dans les pays industriels développés qui leur fournissent des produits manufacturés. Or il n'en a rien été. En ce qui concerne les productions minières des pays sous-développés il n'est pas impossible que certaines de celles-ci aient connu un rythme de progrès technique très rapide. Mais rien n'autorise à penser que ce progrès a été pour l'ensemble de ces produits plus rapide que pour l'ensemble de l'industrie des pays développés. Or là encore les termes de l'échange se sont détériorés. Par contre on ne constate aucune détérioration des termes de l'échange pour de nombreuses productions analogues des pays développés[66].

3. — LES TENTATIVES D'EXPLICATION DE LA DETERIORATION DES TERMES DE L'ECHANGE PAR L'ANALYSE DE LA DEMANDE.

Dans une optique subjectiviste de la valeur, le prix est déterminé par la demande et elle seule, indépendamment de toute évolution du coût de production. Des économistes contemporains se sont attachés à expliquer le mécanisme de la détérioration des termes de l'échange pour les pays sous-développés en se plaçant ainsi sur un terrain subjectiviste. Ils prétendent établir théoriquement, et montrer sur

la réalité, que la demande, donc le prix des produits « primaires » diminue régulièrement.

La raison en serait que le progrès de l'humanité permet la satisfaction d'abord des besoins vitaux (alimentaires) puis des autres besoins dont la demande croît donc plus vite. Remarquons que cette théorie se situe aux antipodes de celle des « rendements décroissants » en vertu de laquelle l'évolution des termes de l'échange serait favorable aux produits agricoles en raison du déséquilibre croissant entre les besoins des hommes et les ressources limitées.

Certains ont donné à leurs raisonnements subjectivistes une forme encore plus raffinée. Répondant à Bauer et à Yamey, Triantis[67] affirme que le développement économique entraîne toujours le gonflement relatif du secteur « tertiaire » parce que le développement se traduit par une aggravation de l'inégalité des revenus et que la demande affectée au tertiaire (éducation, loisirs, etc.) croît avec l'inégalité. Le développement des pays sous-développés signifierait que l'accroissement du revenu mondial va proportionnellement à ces derniers plus qu'aux pays anciennement développés. En moyenne la demande de luxe pour le monde entier décroîtrait relativement. Cette décroissance relative rendrait les termes de l'échange défavorables aux pays producteurs de biens de luxe, c'est-à-dire aux pays les plus avancés. En sens inverse la détérioration des termes de l'échange pour les produits de base serait la conséquence du développement de plus en plus inégal du monde, développement au cours duquel le retard des pays les plus retardés s'accentue. Triantis ajoute que le développement des pays sous-développés qui a lieu quand même, bien qu'à une vitesse moins rapide que celui des pays développés, accroît l'inégalité de la distribution chez eux et que donc la propension à la dépense de luxe y croît plus vite que la propension à la dépense de première néces-

sité, ce qui contribue à rendre les produits alimentaires de moins en moins demandés relativement aux autres produits et rend donc ainsi les termes de l'échange de plus en plus défavorables aux pays pauvres.

Un examen superficiel des faits semblerait justifier la thèse. Lorsque le revenu mondial s'accroît, les exportations des pays industriels s'accroissent plus que celles des pays agricoles. De même lorsque la demande augmente dans les mêmes proportions dans les pays agricoles et dans les pays développés, les importations des premiers augmentent beaucoup plus que celles des derniers[68]. Cela serait dû à ce que la demande supplémentaire se porte plus sur les produits industriels que sur les produits alimentaires. Les pays sous-développés ne produisant que très peu de produits industriels doivent s'adresser ailleurs.

L'ensemble de ce point de vue se prête à des critiques sévères. Le raisonnement, à la rigueur acceptable pour les produits alimentaires, ne l'est sûrement pas pour les autres produits primaires qui sont des matières premières pour l'industrie (produits miniers : cuivre etc. ou agricoles : coton, caoutchouc...) dont la demande est liée à celle des produits manufacturés. On vérifie d'ailleurs que les élasticités-revenus de ces exportations sont très élevées. Or les termes de l'échange se sont détériorés pour l'ensemble des pays sous-développés, qu'ils fournissent des produits alimentaires (thé, café, sucre, etc.) ou des matières premières pour l'industrie (caoutchouc, coton, minerais, etc.). Enfin si la théorie était correcte on devrait en constater les effets depuis le début du XIXe siècle. Or ceci n'est pas vrai, les termes de l'échange se sont améliorés pour les pays sous-développés jusque vers 1880, ce dont certains ont d'ailleurs tiré argument pour justifier la thèse des rendements décroissants.

Hicks a tenté d'expliquer l'amélioration des termes de

l'échange pour les pays sous-développés jusqu'en 1880, puis le retournement de la situation malgré l'évolution défavorable à la demande des biens alimentaires, évolution qui, elle, aurait été continue. Pour cela il souligne qu'au XIXe siècle la productivité augmentait en Grande-Bretagne dans l'industrie d'exportation, tandis qu'au XXe siècle aux Etats-Unis elle s'élève au détriment des importations par substitution de produits domestiques. En somme pendant un siècle l'élément coût serait intervenu dans un sens opposé à l'élément demande. Mais ce n'est là qu'une hypothèse qu'il faudrait démontrer. Or la croissance des importations américaines de matières premières dément cette hypothèse.

L'objection décisive provient de ce que, dans toute cette analyse, l'on a fait dire à la loi de l'offre et de la demande plus qu'elle ne peut donner. Cette loi nous dit bien que le prix baisse lorsque la demande s'affaiblit, si le revenu reste stable. Mais ce n'est pas le cas puisque la croissance de la demande de biens non alimentaires due au progrès se fait parallèlement à la croissance du revenu.

D'autres théories du même type, fondées sur l'analyse de la demande ont été proposées, notamment par Nurske, Singer et Kindleberger, dont Emmanuel a démontré l'incohérence[69].

4. — LA DETERIORATION DES TERMES DE L'ECHANGE ET L'EVOLUTION COMPAREE DES SALAIRES.

Raul Prebisch est sans doute le premier économiste à s'être situé sur un terrain différent, celui de l'analyse de l'évolution séculaire comparative du progrès technique et de la rémunération des facteurs[70]. Il considère comme

correcte l'hypothèse que le progrès technique a été plus rapide dans l'industrie manufacturière des pays développés que dans la production primaire des pays sous-développés. Cette hypothèse constitue en effet la condition même de l'examen de Prebisch. S'il n'en avait pas été ainsi le problème ne se poserait tout simplement pas, parce que la détérioration des termes de l'échange pour les pays sous-développés aurait été normale, parallèle à l'évolution comparée des progrès techniques. L'analyse de R. Prebisch est fondée sur l'évolution comparée des prix dans les pays développés et dans les pays sous-développés.

Les bénéfices du progrès technique peuvent se traduire de deux façons, soit que les prix baissent, les revenus monétaires restant stables, soit que ces revenus s'élèvent, les prix demeurant constants. Si dans les deux pays les prix s'abaissent par suite du progrès, les modifications dans les termes de l'échange traduisent simplement l'inégale rapidité de ce progrès. Il en est de même si les revenus dans les deux pays s'élèvent comme la productivité. Il n'en est plus de même si dans un pays le progrès engendre la baisse des prix, dans l'autre la hausse du revenu sans baisse des prix. Le bref schéma ci-dessous donne une image de ce qui se passe.

Situation de départ :

Prix des produits de base	Prix des biens manufacturés	Termes de l'échange pour le pays sous-développé
100	100	100

Supposons que le taux des progrès réalisés par l'industrie atteigne 50 % contre 20 % dans la production primaire.

Dans l'hypothèse d'un déroulement normal des choses nous obtenons :

Prix des produits manufacturés	Prix des produits de base	Termes de l'échange
50	80	160

Dans notre seconde hypothèse on a par contre :

Prix des produits manufacturés	Prix des produits de base	Termes de l'échange
100	80	80

Les termes de l'échange se sont détériorés pour le pays sous-développé alors qu'ils auraient normalement dû s'améliorer.

Prebisch prétend que c'est là précisément ce qui s'est passé dans les relations internationales. Il explique cela par le comportement du salaire durant le cycle. En Europe, au cours de chaque période de prospérité, les salariés ont obtenu des augmentations de salaire rendues possibles par l'élévation de la productivité. La rigidité du salaire nominal a empêché la baisse de ces revenus durant les phases de dépression. Dans les pays à production primaire l'excédent constant de l'offre de travail a empêché ces revenus de participer à la prospérité générale.

La thèse de Prebisch est celle d'A. Emmanuel. Elle explique la détérioration des termes de l'échange par l'augmentation régulière du niveau des salaires dans les seuls pays développés. Elle ne peut pas être confondue

avec les thèses de Singer et des autres fondées sur l'analyse de la demande [71]. Peu importe d'ailleurs que Prebisch assimile — à tort — les exportations des pays sous-développés à des exportations de produits de base. Son raisonnement tiendrait tout autant si l'on abandonnait cette assimilation car son explication ne réside pas dans la nature de la demande, mais dans l'évolution des salaires.

Dans le cas où l'on accepte cette explication ne faut-il pas aller plus loin ? Quelle est finalement la raison qui rend l'offre de travail toujours excédentaire dans les pays « producteurs primaires » ? (lire les pays sous-développés). Prebisch nous dit que c'est le progrès technique qui libère de la main-d'œuvre de cette production. C'est assurément correct. Mais le progrès technique dans l'industrie manufacturière se traduit exactement de la même manière.

Il nous semble qu'il suffit de faire intervenir la nature des formations socio-économiques du capitalisme périphérique pour que cet excédent permanent de l'offre de travail paraisse banal. Ces formations sont caractérisées par l'importance de réserves rurales en voie de désintégration qui constituent l'essentiel des phénomènes concernant le marché du travail. Au contraire dans les formations du capitalisme central ces réserves n'existent plus[72].

Là est l'essentiel. Mais encore faudrait-il ajouter que dans les pays développés, bien que l'offre de main-d'œuvre ait été relativement moins excédentaire que dans les pays sous-développés, le progrès ne s'est pas traduit — jusque vers 1880 — par la stabilité des prix et l'augmentation des salaires. Tout au long du XIXe siècle les prix ont baissé au centre du système mondial[73]. Le progrès s'est donc traduit en Europe par la baisse des prix durant un siècle, contrairement à la thèse de Prebisch.

Qui plus est dans les pays d'Outre-Mer on a assisté à une

hausse continue des prix tout au long du XIXe siècle. Ce qui semble aller exactement à l'encontre de la thèse de Prebisch. Il est vrai que la hausse continue des prix dans les économies d'Outre-Mer a été parallèle à une détérioration continue du change. Cette détérioration peut avoir été causée par des raisons extérieures au mécanisme des prix, par un déséquilibre permanent de la balance extérieure par exemple. Dans ce cas, la détérioration du change n'est pas la conséquence, mais la cause de la hausse des prix. Et pour savoir si le progrès a agi sur les prix ou non il faut examiner l'évolution du niveau des prix exprimés en monnaie de valeur constante.

Dans ce cas on pourrait peut-être découvrir qu'au XIXe siècle le progrès s'est traduit dans les pays sous-développés également par la tendance à la baisse. Malheureusement il n'existe pas d'indices des prix pour la plupart de ces pays à cette époque. Les calculs que nous avons faits pour l'Inde à partir de 1861 et pour quelques autres pays sous-développés pour des périodes plus proches tendent à prouver que le modèle des pays sous-développés n'est pas différent de celui de l'Europe du XIXe siècle : le progrès s'y traduit par la baisse des prix[74].

Ces constatations nous incitent à faire intervenir un élément nouveau apparu vers 1880-90. Cet élément nouveau c'est la transformation du capitalisme au centre : l'apparition de monopoles. C'est cette monopolisation qui a rendu le système économique rebelle à la baisse. Ce qui explique que tout au long du XIXe siècle le progrès technique se soit traduit par la baisse des prix tandis qu'après 1880-90 on assiste à la hausse continue des prix et à celle plus rapide des revenus (ensemble des salaires et des profits), qui traduit le progrès. C'est le monopole qui rend la hausse des salaires possible, la concurrence se faisant désormais autrement que par les prix.

Ainsi s'explique-t-on que la détérioration des termes de l'échange soit apparue pour les pays sous-développés avec la naissance des monopoles, l'impérialisme et « l'aristocratie ouvrière ». Ce phénomène, qui s'explique bien par l'évolution différente des salaires, n'est pas caractéristique de toutes les époques. Durant les deux premiers tiers du XIXe siècle les salaires en Europe — en Grande-Bretagne notamment — sont demeurés des salaires de misère, proches du niveau des subsistances. Prebisch, comme Emmanuel, ne voit pas cette liaison profonde — et essentielle — entre la détérioration des termes de l'échange pour les pays sous-développés et le phénomène de l'aristocratie ouvrière que le monopole rend désormais possible à partir de 1880.

Il n'est pas non plus nécessaire de faire intervenir l'analyse conjoncturelle comme le fait Prebisch. Par contre l'analyse de la nature des formations socio-économiques nous apporte toujours de nouveaux enrichissements. Car dans les formations du capitalisme central le revenu dominant est le profit capitaliste, tandis que dans celles du capitalisme périphérique c'est souvent la rente du propriétaire foncier, classe dominante bénéficiaire de l'intégration au marché international. Dans une économie capitaliste, les profits constituent le revenu élastique qui répond sans doute le plus aux variations de la conjoncture. Les profits exceptionnels réalisés en période de prospérité sont réinvestis. La libération de main-d'œuvre due au progrès est partiellement compensée par le besoin supplémentaire de main-d'œuvre pour la production de biens d'équipement. Partiellement seulement, car il est évident que l'entrepreneur n'a intérêt à introduire une innovation que si l'économie de main-d'œuvre est supérieure à la dépense supplémentaire de capital. Dans une économie agraire intégrée au marché international il n'en est pas de même. Les rentes

des propriétaires fonciers, qui s'élèvent en phase de prospérité, ne sont pas investies mais dépensées (et dans une très large mesure dépensées en biens d'importation). Le progrès dans la productivité agricole n'est pas compensé — même partiellement — par une demande croissante de main-d'œuvre pour la fabrication des biens d'équipement. Ceux-ci, importés, sont payés à l'aide d'une fraction des exportations supplémentaires qu'ils permettent. L'excédent d'offre de main-d'œuvre pour la fabrication des biens d'équipement. Ceux-ci, importés, sont payés à l'aide d'une fraction des exportations supplémentaires qu'ils permettent. L'excédent d'offre de main-d'œuvre est donc relativement beaucoup plus grand. A cette cause fondamentale de surpopulation relative s'ajoutent d'autres causes en liaison étroite avec la nature du système, notamment la ruine de l'artisanat par l'industrie étrangère, ruine qui n'est pas compensée par le développement d'une industrie locale, ce qui permet au système tout entier de se rééquilibrer en excluant de la production une large fraction de la population.

5 — LES FORMES HISTORIQUES DE LA SPECIALISATION INTERNATIONALE

L'échange « international » n'est certainement pas contemporain du capitalisme. Il est au contraire vieux comme le monde. Or l'échange international se définit précisément comme l'échange de produits entre des sociétés différentes, c'est-à-dire caractérisées par des formations sociales différentes. Ce qui caractérise les sociétés précapitalistes, c'est précisément la faible intensité des

échanges internes. A l'intérieur de la communauté villageoise, du domaine seigneurial ou de l'Empire oriental, la « circulation » de certains produits est bien organisée (paiement de redevances, échanges de cadeaux à certaines occasions, circulation de biens dotaux, etc.) ; mais il ne s'agit pas d'échanges marchands : la circulation des biens accompagne ici l'exécution d'obligations sociales extra-économiques. Entre communautés villageoises ou entre domaines « féodaux » peu d'échanges également : chaque unité, analogue à la voisine, vit en autarcie. Mais aucune de ces sociétés ou presque n'ignore le commerce lointain. Ce commerce procure aux uns et aux autres des produits exotiques, inconnus véritablement des partenaires, c'est-à-dire dont on ne sait pas apprécier le coût de production. Les porcelaines de Chine retrouvées au centre de l'Afrique, les plumes d'autruche qui arrivent en Europe, les « épices », témoignent de la nature de ce commerce lointain. Paradoxalement, c'est pour ce type de commerce que la théorie subjective de la valeur — un non sens lorsqu'il s'agit d'échanges modernes des produits de sociétés capitalistes — trouverait un sens. L'importance de ce commerce lointain est d'ailleurs loin d'être négligeable pour qui veut comprendre la nature des formations sociales qui s'y livrent. Des sociétés entières — et non des moindres (la Phénicie ou la Grèce antique par exemple) — ont été fondées sur cette activité de mise en rapport de mondes qui s'ignoraient. Dans de nombreuses sociétés peu différenciées, disposant d'un faible surplus, le contrôle des produits fournis par ce commerce lointain est essentiel dans l'organisation de la formation sociale. C'est notamment sans doute le cas de nombreuses sociétés d'Afrique noire, comme l'a montré avec une grande intuition Catherine Coquery[75]. C'est aussi sans doute le cas de régions entières du monde arabo-islamique du Moyen Age, notamment du

Maghreb[76] : et peut-être d'autres sociétés comme celles de la Scandinavie barbare ou des steppes de Russie et d'Asie tartares. Commerce lointain associé souvent à la razzia, à la chasse aux hommes — les esclaves sont alors un produit important des échanges. Mais il n'y a pas à proprement parler de spécialisation internationale, et dans ce sens le commerce lointain, bien qu'il puisse être essentiel pour la compréhension de la nature des formations sociales, reste marginal, car il n'intervient pas comme élément essentiel des modes de production qui sont les partenaires de l'échange.

L'échange international change de nature avec le capitalisme devenu système mondial. Pour la première fois dans l'histoire on peut parler véritablement de spécialisation internationale, c'est-à-dire d'échange de produits dont la valeur — au sens marxiste — est connue. Or la conquête du monde par le centre capitaliste est passée par des étapes dont chacune a ses caractéristiques propres auxquelles correspondent des modes de spécialisation internationale entre le centre et la périphérie également propres.

La préhistoire du capitalisme, l'époque du capital mercantile qui s'étend des grandes découvertes (XVIe) à la révolution industrielle (XVIIIe-XIXe siècles), assigne à la périphérie (essentiellement l'Amérique et l'Afrique, plus tard l'Inde anglaise) des fonctions spécifiques. Le capitalisme sous sa forme achevée (industrielle) ne pourra s'épanouir que par la rencontre exceptionnelle — (fortuite ?) — d'éléments épars du mode de production capitaliste : l'un de ces éléments est la concentration de la fortune mobilière, l'autre la prolétarisation. Si ce second élément apparaît comme le résultat de la désintégration interne du mode de production féodal de l'Europe, l'échange international entre le centre capitaliste en formation d'une part, sa périphérie et les formations sociales indépendantes mises en

contact avec lui d'autre part — et le pillage de la périphérie — joueront un rôle essentiel dans la constitution de la fortune mobilière nécessaire au passage à l'étape suivante. Ici l'Amérique fournira d'abord brutalement — par le pillage — le trésor d'or et d'argent. Le commerce lointain va se perpétuer à cette étape, mais changer peu à peu de caractère. Il permettra d'abord la fortune des marchands des ports de l'Océan : hollandais, anglais et français. Puis sera organisée, au profit de ce commerce, la mise en valeur de plantations en Amérique, laquelle exigera la traite des esclaves, dont le rôle dans le développement du capitalisme est essentiel[7]. Qu'il s'agisse là de modes d'accumulation primitive, cela est évident.

Que des modes d'accumulation primitive se soient perpétués par la suite, dans les formes nouvelles de la spécialisation internationale, cela paraît si peu évident que nous croyons devoir insister très fortement sur cette idée.

C'est que, de la révolution industrielle à la conquête du monde (1880-1900), il se passe un siècle qui ressemble à une pause : les formes anciennes (traite des esclaves, pillage du nouveau monde) disparaissent peu à peu ; les formes nouvelles (l'économie « de traite » et l'exploitation des minerais) ne prennent forme que lentement. On a l'impression que l'Europe et les Etats-Unis se retranchent pour un siècle sur eux-mêmes, pour accomplir la grande œuvre : le passage des formes préhistoriques du capitalisme à sa forme industrielle achevée. Le commerce qui persiste à cette époque paraît d'ailleurs « égal » : les produits sont échangés à leur valeur (plus exactement à leur prix de production au sens marxiste) ; les rémunérations du travail au centre sont très basses, et tendent à être réduites aux « subsistances » ; les termes de l'échange (produits d'outre-mer contre produits anglais manufacturés) évoluent d'ailleurs dans une direction conforme à la

règle de l'échange égal, comme on l'a vu. C'est à notre avis cette « pause » qui est à l'origine de l'inattention de Marx : Marx croit que l'Inde doit devenir capitaliste comme l'Angleterre ; le problème colonial lui échappe donc.

L'impérialisme — au sens léniniste — fait son apparition lorsque les possibilités du développement capitaliste par l'achèvement de la première révolution industrielle en Europe et en Amérique du nord viennent à s'épuiser. Une nouvelle extension géographique du domaine du capitalisme s'impose alors. La périphérie dans sa forme contemporaine se constitue alors, à l'ombre de la conquête coloniale. Cette conquête met à nouveau en contact — mais dans des formes nouvelles — des formations sociales différentes : celles du capitalisme central et celles du capitalisme périphérique en voie de constitution. Le mécanisme de l'accumulation primitive au bénéfice du centre prend à nouveau forme. Le propre de l'accumulation primitive — par opposition à la reproduction élargie normale — c'est précisément l'échange inégal, c'est-à-dire l'échange de produits de valeur inégale (plus exactement dont les prix de production au sens marxiste sont inégaux). Cela signifie que désormais la rémunération du travail va devenir inégale. Elle le devient effectivement à partir de cette époque. Cette nouvelle « spécialisation internationale » constituera le fondement et de l'échange des marchandises (« produits de base contre produits manufacturés » dans une description superficielle, exacte en première approximation seulement) et du mouvement des capitaux (car l'épuisement des possibilités de la première révolution industrielle coïncide avec la constitution des monopoles, sur lesquels Lénine insistera, qui rendent cette exportation de capital possible). C'est le mérite de Rosa Luxembourg d'avoir signalé ces mécanismes contemporains de l'accu-

mulation primitive : au sens propre le « pillage du Tiers-Monde ».

L'époque impérialiste elle-même se subdivise en deux périodes : de 1880 à 1945, et depuis. Jusqu'à la seconde guerre mondiale le système colonial impose des formes « classiques » à la division internationale du travail. Les colonies fournissent les produits de « l'économie de traite » (les produits agricoles « tropicaux » fournis par les paysans d'outre-mer) ; le capital européen va s'investir dans l'économie minière et dans les secteurs « tertiaires » liés à cette mise en valeur coloniale (banque et commerce, chemins de fer et ports, dette publique etc.) ; les centres développés fournissent les produits manufacturés de consommation. Qu'un tel système fût particulièrement appauvrissant pour la périphérie et qu'il dût conduire à un premier type de « blocage », cela nous paraît simple à démontrer[78]. D'ailleurs, après une première période éblouissante mais courte — de 1880 à 1914 — le capitalisme va connaître l'une de ses époques les plus stagnantes (l'entre deux guerres) : la militarisation et la guerre apparaîtront comme la seule solution.

Après la Seconde Guerre mondiale s'ouvre une nouvelle période de croissance éblouissante du capitalisme au centre, fondée sur la modernisation en profondeur de l'Europe de l'Ouest (Marché commun etc.) dont le décalage par rapport aux Etats-Unis s'était accentué pendant la guerre. En même temps les sujétions coloniales sont ébranlées. Outre-mer, la mise en place plus ou moins systématique d'ensembles industriels légers caractérise cette période : c'est la politique de « substitution d'importations » (production de produits manufacturés antérieurement importés). Là encore on reste dans le marché mondial ; c'est seulement les modalités de la spécialisation internationale qui sont modifiées : le centre fournit désormais des biens

d'équipements, qui permettent cette mise en place d'industries légères. Là encore un « blocage » de la croissance, fondée en dernière analyse sur les exportations agricoles et minières de la périphérie vers le centre, est inévitable[79].

Cette époque tire-t-elle à sa fin ? Il le semble. Dans les pays de la périphérie les possibilités d'« import-substitution » s'épuisent, ce qui se traduit par un ralentissement sensible de l'industrialisation et de la croissance[80]. Dans les pays occidentaux du centre les tensions « déflationnistes » semi-permanentes qui réapparaissent, comme la « crise des liquidités internationales », indiqueraient une pause.

Le système capitaliste mondial peut certainement surmonter cette situation : il n'y a pas de « crise catastrophique » qui engendrerait d'elle-même la fin apocalyptique du système. Il le cherche d'ailleurs, dans deux directions qui vont probablement façonner les modalités d'avenir de la spécialisation internationale.

La première de ces directions, c'est l'intégration de l'Europe de l'Est dans le réseau des échanges internes du centre, sa modernisation. Des évolutions internes propres à cette région rendent d'ailleurs cette intégration possible, encore que sa forme (sous la houlette russe, ou au contraire dans « l'indépendance » des Etats — modèle yougoslave — etc.) fasse l'objet de luttes intenses.

La seconde direction possible c'est la spécialisation du « Tiers-Monde » dans la production industrielle « classique » (y compris celle de biens d'équipement), le centre se réservant les activités ultra-modernes (automation, électronique, conquête de l'espace, atome). Notre époque est en effet celle d'une révolution scientifique et technique[81] extraordinaire. Celle-ci rend caduques les modes « classiques » de l'accumulation, marqués par l'élévation de la composition organique du capital. Le « facteur

résiduel » — la matière grise — devient le facteur principal de la croissance. Cela signifie que les industries ultra-modernes sont caractérisées par une « composition organique du travail » faisant une place relative beaucoup plus grande au travail hautement qualifié, pour employer les termes très clairs d'A. Emmanuel [12]. Les pays sous-développés se spécialiseraient alors dans des productions « classiques » qui n'exigent que du travail simple, y compris les productions industrielles « lourdes » classiques (sidérurgie, chimie etc).

Telles sont donc les différentes modalités passées, présentes — et peut-être à venir — d'une spécialisation internationale inégale qui traduit toujours un mécanisme d'accumulation primitive au profit du centre, maintenant sans cesse — bien que dans des formes renouvelées — la périphérie dans son rôle. C'est ce mécanisme qui, se traduisant par un écart grandissant dans la rémunération du travail, perpétue et accentue le *sous-développement* de la périphérie. En même temps ce *développement du sous-développement*[13] se traduit par une aggravation des contradictions internes propres aux formations périphériques : un écart grandissant dans les productivités sectorielles à l'intérieur des économies périphériques, écart essentiel pour l'analyse des formations sociales du sous-développement[14].

III. — LE COMMERCE EXTERIEUR ET LA QUESTION DES MARCHES

Assurément l'expansion extraordinaire du commerce extérieur à l'époque du capitalisme ne peut pas être expliquée par les avantages comparatifs. Pas plus évidemment, et surtout, que l'apparition de l'exportation du capital à une grande échelle à partir d'un certain stade de développement du capitalisme. Au contraire même la théorie du commerce, fondée sur l'hypothèse de l'immobilité des facteurs, entre en conflit avec le fait que constitue le mouvement international des capitaux. Fait caractéristique de la misère de la science économique courante : celle-ci ignore ce mouvement du capital, qu'elle reconnaît en fait mais ne cherche même pas à expliquer, c'est-à-dire qu'elle ne cherche pas à savoir s'il ne remet pas en question la cohérence de ses théories. Assurément la place des avantages comparatifs doit être, dans une théorie des relations internationales (englobant et le commerce des marchandises et le flux des capitaux), beaucoup plus modeste qu'elle n'est. Car les avantages comparatifs sont seulement l'apparence des choses : le résultat — presqu'évident — de la comparaison positive des prix.

Ce problème posé à la « théorie » — comment sont déterminés ces prix que l'on compare ? — amène à en faire la critique fondamentale, c'est-à-dire à découvrir que le refus « empiriste-positiviste » de poser la question, d'aller au-delà de l'apparence, a pour fonction d'intégrer la « théorie » dans le corpus de l'idéologie des harmonies universelles. Car dès lors qu'on ne pose pas ce problème, l'échange apparaît nécessairement bénéfique à tous. On n'a pas résolu la question parce que l'on n'a pas posé le problème ! Dès que l'on pose la question on sort du cadre de la « théorie », car on découvre que le sens du commerce

international ne peut être saisi en dehors de celui du mouvement du progrès technique, de l'évolution des salaires etc., c'est-à-dire des conditions de l'extension du capitalisme du centre à la périphérie, des conditions de la constitution des formations socio-économiques du capitalisme périphérique, en un mot sans faire la théorie de l'accumulation à l'échelle mondiale. Cette théorie révèle que le mouvement est toujours centralisateur, que le transfert de valeur s'opère de la périphérie vers le centre, que le système fonctionne toujours dans ce sens et non, comme l'apparence le ferait croire, dans le sens inverse.

Une deuxième série de questions restent à poser. Si l'avantage comparé est le phénomène second, quel est le phénomène essentiel qui explique le mouvement ? On doit le rechercher bien entendu dans ce que le système a de plus essentiel. C'est donc la contradiction entre la capacité de produire et celle de consommer, sans cesse posée et sans cesse surmontée — c'est la loi essentielle de l'accumulation capitaliste — qui rend compte de la tendance inhérente à l'extension des marchés, comme elle rend compte du mouvement international des capitaux.

1. — LA TENDANCE INHERENTE AU CAPITALISME A L'ELARGISSEMENT DES MARCHES.

La théorie des avantages comparés considère donc que le commerce international a pour raison profonde les différences internationales qui caractérisent les prix relatifs des biens. La théorie des avantages comparés n'affirme pas seulement que les marchandises échangées sont celles pour lesquelles les prix relatifs sont différents de pays à pays. Elle affirme davantage. Elle affirme que sans ces différences il n'y aurait aucun intérêt à échanger, que ce

sont ces différences et elles seules qui poussent les nations à échanger leurs produits, que ces différences sont donc non seulement nécessaires à l'échange, mais qu'elles sont également suffisantes.

Or c'est justement cette manière même de situer le fondement du commerce international qui est à la source de l'impuissance de la théorie. L'échange a lieu pour des raisons que l'on doit chercher dans la dynamique interne des pays en présence. C'est lorsque certaines conditions sont remplies au sein de ce mécanisme interne que l'échange a lieu. Il a lieu alors selon les lois de l'avantage comparé, mais la différence de prix ne saurait à elle seule causer l'échange.

Acceptons un moment la théorie pure des avantages comparés. Le commerce entre deux pays y est d'autant plus développé que les structures y sont différentes c'est-à-dire que les « raretés » relatives des facteurs y sont inégales, pour parler le langage des apparences. Le « travail » constitue dans le pays agricole le facteur relativement le plus « abondant », le « capital » tient cette place dans le pays industriel. Le pays agricole se trouve donc probablement relativement avantagé dans sa production parce qu'elle est « légère », le pays industriel dans la sienne. Si l'on fait abstraction des mouvements possibles de capitaux, l'échange se poursuit jusqu'à l'égalisation des rémunérations relatives des facteurs. Supposons maintenant que le pays industriel poursuive le mouvement de son industrialisation croissante. Le « capital » y redevient relativement plus abondant. Le commerce extérieur se développe jusqu'à ce que cette nouvelle inégalité soit résorbée. Le commerce extérieur augmente donc en valeur absolue. Le rapport commerce extérieur-revenu national se modifie donc pour les deux pays. Mais tandis que pour le pays innovateur le commerce extérieur et le revenu global ont

augmenté tous deux, pour le pays passif le commerce extérieur a augmenté en valeur absolue (de la même quantité d'ailleurs que pour le coéchangiste car on suppose la balance des paiements équilibrée) mais le revenu national est demeuré à peu près stable. Si maintenant on suppose que le pays le moins développé se développe à son tour parallèlement au pays avancé, l'inégalité des raretés relatives des facteurs reste sensiblement stable et le commerce extérieur s'accroît, comme le revenu national d'ailleurs, pour les deux pays. Pour les deux pays le rapport commerce extérieur-revenu national est modifié de la même façon. L'inégale modification du rapport commerce extérieur-revenu est donc un symptôme de développement inégal. Le schéma décrit ici semble parfaitement conforme à la réalité puisque dans l'évolution des relations entre pays développés et pays sous-développés pris globablement, le rapport commerce extérieur-revenu national tend à s'élever davantage pour les pays sous-développés que pour les pays développés.

A ce schéma qui semble répondre à la réalité la remarque essentielle suivante est à faire : le commerce entre les pays sous-développés est très faible absolument et relativement même si les structures sont différentes. Par contre le commerce entre pays développés à structures voisines est situé à un niveau très élevé. C'est pourquoi lorsque nous cessons de prendre globablement les pays développés et les pays sous-développés, on constate que la propension moyenne à importer des premiers a augmenté plus vite que celle des seconds. C'est ce que traduit l'augmentation dans le temps, dans le commerce mondial, des échanges de produits manufacturés contre des produits manufacturés[85]. L'élévation de la propension moyenne totale à importer pour les pays développés signifie simplement que ces pays sont davantage intégrés au marché international que les

pays sous-développés. Ce qui n'est pas étonnant. L'élargissement du marché constitue la loi absolue du développement capitaliste. De local le marché est devenu national puis mondial.

Certains en ont conclu que l'industrialisation des pays sous-développés entraînerait le développement absolu et relatif du volume de leurs importations. On rappelle que le développement des Dominions britanniques « blancs » par exemple a été parallèle à un développement prodigieux de leurs importations. Il ne faut cependant pas généraliser aux économies sous-développées l'exemple très particulier de l'évolution des formations socio-économiques propres à ces pays. Celles qui caractérisent le monde sous-développé sont différentes ; elles ont été forgées sur la base de l'élargissement du marché externe, non interne. Dans ces conditions une certaine division internationale du travail s'est constituée. L'industrialisation des pays sous-développés doit dès lors se faire dans la contraction du commerce extérieur, si les économies développées refusent le réajustement structurel qu'impliquerait la remise en cause de la division internationale du travail[86].

La raison profonde de l'élargissement de la sphère absolue et relative du commerce international doit être trouvée dans la dynamique interne du capitalisme, dans son moteur essentiel — la recherche du profit — et dans les mécanismes qu'elle engendre dans l'attitude de la firme. Entre deux sociétés pré-capitalistes aux structures relativement différentes il n'y a pas d'échanges parce que le moteur de telles sociétés est la satisfaction directe du besoin, non le profit. Cette satisfaction, on l'obtient en produisant chez soi, c'est-à-dire au sein du village, ou du grand domaine, on n'achète à l'étranger que les rares produits dont on estime avoir besoin et qu'on ne peut absolument pas produire soi-même, des produits de grand luxe en général, des

« épices ». La même raison qui fait que les échanges internes sont rares fait que les échanges extérieurs le sont aussi : pas de recherche du profit, pas de marché. Il peut bien y avoir des coûts réels relatifs différents, il n'y a pas d'échange. Le commerce extérieur de ces sociétés est toujours un commerce lointain qui porte sur des produits inconnus chez soi, des produits pour lesquels on n'a même pas les termes de comparaison des coûts de production. Curieusement la théorie subjective de la valeur s'applique précisément à ce domaine du commerce lointain des sociétés précapitalistes, de l'échange de produits inconnus.

Dans l'économie capitaliste le marché s'élargit sans cesse, parce que la recherche du profit engendre la concurrence et que celle-ci pousse chaque firme à accumuler, à s'agrandir et pour cela à aller chercher plus loin des matières premières meilleur marché et à vendre plus loin ses produits. Le même mécanisme qui a élargi le marché local est créé, le marché national pousse la firme à vendre à l'étranger. Qu'on ne prétende pas qu'une firme n'est pas tenue de vendre à l'étranger tant qu'elle n'a pas conquis tout le marché national et que pour qu'elle puisse conquérir le marché national il faudrait que la « taille optimum » soit telle qu'une seule entreprise suffise à satisfaire tous les besoins nationaux. Cette critique marginaliste n'est pas valable parce qu'il n'y a pas de « taille optimum » : une forme plus grande est toujours plus forte, plus capable de concurrence. A quoi tient en effet la prétendue « taille optimum » ? Au facteur « entreprise » dont le rendement serait d'abord croissant puis décroissant. Il y a eu probablement là la volonté des néoclassiques de bâtir une théorie symétrique pour tous les facteurs. Mais cela n'est que très artificiel car « entreprise » signifie ici « administration ». Or l'entreprise unique géante peut bien diviser cette administration en autant de cellules indépendantes qu'il le faudra pour que la gestion soit optimale. Les compartiments de cette entreprise géante disposeront néanmoins d'un avantage décisif sur les firmes concurrentes plus petites offrant la taille optimale : des ressources financières communes qui leur permettent de les concurrencer victorieusement. Dans la réalité donc des entreprises produisant le même produit se créent en de multiples points. A un moment donné le marché reste partagé entre un certain nombre de firmes. Chacune continue à concurrencer ses voisines et parallèlement cherche des débouchés à l'étranger. La conquête de débouchés la renforce, lui permet de s'agrandir et par là de concurrencer plus facilement ses voisines dans le pays.

Jusqu'ici on n'a pas eu besoin des « avantages comparés ». Il y a tendance à acheter et vendre à l'étranger parce que partout il y a des firmes prêtes à vendre à l'étranger, parce que les avantages qu'elles tirent de leur agrandissement sont décisifs. Cette tendance inhérente au capitalisme à élargir les marchés est la raison profonde du développement du commerce international. Par contre la théorie des avantages comparés ne suffit pas à expliquer l'existence et le développement de ce phénomène puisqu'elle ne peut expliquer l'absence quasi-totale du commerce extérieur autre que le commerce lointain, qui porte sur des produits inconnus, dans toute l'histoire antérieure au capitalisme.

C'est ici qu'interviennent les « avantages comparés ». Les entreprises qui les premières réussissent à vendre à l'étranger sont celles qui peuvent le mieux concurrencer les producteurs étrangers de produits analogues. Il reste à expliquer pourquoi le pays exportateur devient à son tour importateur. Ce n'est pas ici le lieu de faire cette théorie[17]. Disons seulement que dans l'histoire de la théorie économique ce problème, posé très tôt, a occasionné un extraor-

dinaire développement de l'idéologie des harmonies universelles : qu'on a cherché à démontrer comment par de mystérieuses forces « équilibrantes » (« l'effet-prix ») fondées sur une théorie fondamentalement erronée (le quantitativisme monétaire), l'exportation engendre l'importation. Disons seulement ici que le transfert de revenu fait tendre la balance des paiements vers un certain équilibre, lequel d'ailleurs n'exclut pas, au contraire, des positions asymétriques des partenaires, l'équilibre se faisant par l'ajustement des structures de l'un aux exigences de l'autre. Dans cette théorie la place réelle des avantages comparés est donc la suivante : une condition nécessaire mais non suffisante.

On a donc expliqué la place grandissante du commerce extérieur dans le revenu national par la tendance inhérente au capitalisme à élargir les marchés. On n'a pas eu besoin de recourir à l'avantage naturel et à la spécialisation grandissante. Là où il y a capitalisme, c'est-à-dire un régime essentiellement dynamique toujours à la recherché de « nouveaux débouchés », il y a commerce extérieur actif, que les structures soient très différentes ou très voisines, car même dans ce cas il y a bien à chaque moment de multiples produits « spécifiques » ou considérés comme tels. Seulement ces avantages se modifient perpétuellement et sans cesse la sphère des échanges internationaux s'élargit, mais non pas parce que chacun se spécialiserait davantage mais parce que le capitalisme se renforce, s'étend, la production se diversifie, autrement dit bien que chacun se spécialise de moins en moins.

Nous parlons ici bien entendu des échanges entre pays développés, c'est-à-dire de produits manufacturés contre des produits manufacturés. Si les coéchangistes sont au même niveau général de développement il n'y a théoriquement pas d'avantages comparatifs et pas d'échanges

possibles. Il y en a pourtant, mais ils sont sans cesse modifiés. Si l'Allemagne peut exporter des Volkswagen en France (alors que la France ne peut exporter de Renault en Allemagne) et que par contre la France peut exporter tel autre produit manufacturé, ce n'est pas parce que les rémunérations relatives des facteurs et leur emploi relatif sont différents dans ces productions, c'est parce que la firme Volkswagen dispose sur sa concurrente Renault d'une avance technologique (souvent en liaison avec sa taille), ou de moyens financiers meilleurs etc. Que cette avance vienne à être supprimée par une réorganisation chez le concurrent et le courant se renverse. Il reste que si les coéchangistes ne sont pas au même niveau de développement, comme dans le cas des échanges entre les Etats-Unis et l'Europe, la théorie des avantages comparatifs peut rendre compte des échanges parce que la supériorité de la productivité américaine est inégalement distribuée d'une branche à l'autre. Par ailleurs il existe des « avantages naturels » vrais, mais dans des domaines limités (raisons climatiques pour certains produits agricoles ou richesses minières), qui expliquent que l'Italie exporte des agrumes vers la Norvège et non l'inverse, comme ils expliquent les échanges charbon-minerai de fer entre la Rhur et la Lorraine.

Le problème posé jusqu'ici est différent de celui de Rosa Luxemburg. L'élargissement des marchés, son extension à l'échelle mondiale, sont dans la nature même du développement du capitalisme. Ce n'est pas nécessairement pour résoudre un problème de marché — pour réaliser la plus-value — que cette extension a lieu. La théorie du mode de production capitaliste établit que la réalisation de la plus-value n'exige pas l'extension du marché par la désintégration de milieux précapitalistes. Marx et Lénine ont démontré cette proposition. Il y a seulement, pour la

réalisation de la plus-value, un problème monétaire : celui de l'expansion convenable du crédit[88]. Mais Rosa Luxemburg pose un problème d'une autre nature, parce que sa problématique est différente. Elle ne se situe pas dans le cadre du mode de production capitaliste (le cadre du *Capital*), mais étudie en fait un autre problème réel : celui de l'extension mondiale du capitalisme, c'est-à-dire un problème de rapports entre des formations (la désintégration des milieux précapitalistes). A Rosa Luxemburg revient le mérite d'avoir montré que, parallèlement au processus de la reproduction élargie par approfondissement du marché à l'intérieur du mode de production capitaliste, se poursuivait un processus contemporain d'accumulation primitive. Ainsi la contradiction permanente entre la capacité de produire et celle de consommer, reflet de la contradiction essentielle du mode de production capitaliste, est sans cesse surmontée à la fois par l'approfondissement du marché intérieur (« capitaliste pur ») et par son extension extérieure.

Cette contradiction permanente, sans cesse surmontée, est aussi grandissante. Elle se manifeste donc par un excédent grandissant de capitaux, en même temps que se concentre le contrôle de ces capitaux et que s'étend au monde entier le marché capitaliste. L'exportation du capital à une large échelle à partir d'un certain moment de ce développement est donc bien naturelle. Si la théorie des avantages comparatifs est remise à sa vraie place, c'est-à-dire toute seconde, si on la prend pour ce qu'elle est — la théorie des mécanismes apparents de l'échange international — et non pour ce qu'elle n'est pas — la théorie des forces essentielles qui expliquent l'extension internationale du capitalisme — alors les incompatibilités entre la théorie du commerce international et celle du mouvement des capitaux, incohérences qui constituent l'une des

sources d'alimentation les plus riches de discussion de faux problèmes par laquelle se distingue l'économie universitaire courante, disparaissent.

La tendance inhérente à l'élargissement du marché, à la constitution d'un marché international, n'est pas un phénomène nouveau, qui serait caractéristique de la seule phase impérialiste (au sens léniniste) du capitalisme. C'est d'ailleurs en partant de cette constatation que la formation d'un marché mondial, la lutte pour l'accès aux matières premières et la concurrence pour le monopole colonial sont bien antérieurs au dernier quart du XIXe siècle que certains ont cru devoir faire une objection fondamentale à la théorie léniniste de l'impérialisme[89].

Oui, la tendance à la constitution d'un marché mondial apparaît dès les débuts du capitalisme, avant même la révolution industrielle. Dans une très belle étude du système capitaliste mondial, Oliver C. Cox s'est attaché à montrer comment dès ses origines à l'époque mercantiliste le commerce international joue un rôle essentiel dans le développement du capitalisme, comment la firme dynamique, motrice, représentative, a toujours été profondément intégrée dans les réseaux essentiels du commerce mondial (dès le XVIe siècle), comment aujourd'hui — malgré le mythe de l'autosuffisance — le commerce mondial joue un rôle essentiel pour les firmes américaines les plus importantes. La déduction qu'en tire Cox que le capitalisme — système mondial — ne peut être analysé en termes de mode de production capitaliste pur dans le cadre d'un système fermé, constitue un autre problème. Là, Cox prend manifestement parti pour Rosa Luxemburg contre Marx et Lénine. Nous ne le rejoignons pas parce que la démonstration que la plus-value ne peut être réalisée sans le débouché externe, non capitaliste, est fausse : la reproduction élargie est possible sans milieux non capitalistes, le débou-

ché, inexistant, étant créé *expost* par l'investissement lui-même. Or ceci est essentiel pour comprendre la tendance du mode de production capitaliste à devenir exclusif lorsqu'il est fondé sur le marché interne.

Il reste que cette tendance inhérente permanente au capitalisme à l'élargissement du marché se transforme qualitativement dans ses formes d'expression lorsque la concentration — autre tendance inhérente permanente au capitalisme — fait passer le système (au centre) au stade des monopoles. C'est ce que Lénine a bien compris, faisant du monopole l'axe essentiel de l'analyse renouvelée du capitalisme. Car la petite entreprise du XIXe siècle est incapable d'exporter des capitaux ; et la tendance à l'élargissement du marché se manifeste alors nécessairement soit par le commerce (l'exportation des marchandises), soit par l'intervention politique de l'Etat qui agit alors pour soumettre la périphérie aux exigences objectives du centre. A partir de 1880 les monopoles vont agir directement, et la tendance à l'élargissement du marché pourra s'exprimer par une forme d'expression nouvelle : l'exportation des capitaux.

A l'époque du capitalisme concurrentiel donc, l'élargissement du marché s'opère dans une ambiance de concurrence des entreprises de la métropole sur les marchés extérieurs. Le capitalisme central a néanmoins des besoins objectifs qui procèdent : 1) de l'insuffisance du marché, essentiellement agricole à ses premières étapes, limité par le rythme et l'ampleur des progrès de la productivité dans l'agriculture, 2) des exigences de la maximation du taux du profit qui impliquent la recherche à l'extérieur de biens de consommation populaires meilleur marché (notamment de céréales), permettant la réduction du coût de la main-d'œuvre, ainsi que celle de matières premières permettant la réduction de la valeur du capital constant mis

en œuvre. Dans un ouvrage fondamental, Christian Palloix[90] apporte un éclairage nouveau à la liaison entre ces exigences objectives et les étapes de la formation de la théorie du commerce international d'Adam Smith à Marx. Chez Adam Smith, qui vient aux tous débuts du capitalisme, comme le montre clairement Palloix : « 1) le débouché extérieur sert d'exutoire des excédents du surplus, compte tenu de l'étroitesse du marché intérieur, où la division du travail est limitée dans la phase d'industrialisation ; 2) le débouché extérieur, de lui-même, va permettre d'élargir la division du travail à l'intérieur de l'espace national, division du travail que le seul marché intérieur freinait considérablement ». C'est également la relation entre le commerce extérieur et la génération du surplus qui préoccupe Ricardo. Mais alors déjà « le secteur industriel a une base assez large, contrairement à la vision de Smith, pour s'offrir les accroissements de débouchés respectifs nécessaires à l'absorption du surplus industriel ; la loi des débouchés de J.-B. Say, à laquelle d'ailleurs notre auteur se ralliera, concrétise une telle perspective ; en conséquence le marché agricole intérieur n'a qu'un rôle mineur dans la consommation de produits industriels... Si le secteur agricole n'intervient plus en tant que marché d'absorption du surplus, il n'en a pas moins un rôle contraignant sur la génération du surplus dans la mesure où... il menace les potentialités mêmes de ce surplus à croître — en barrant la route du profit par la loi des rendements décroissants, cause de la hausse des salaires... Le rôle du commerce extérieur... est de relayer le marché agricole intérieur pour la fourniture de biens de subsistance nécessaires à la force de travail ». Plus tard « Marx effectue une synthèse des apports théoriques d'Adam Smith et David Ricardo, conciliant l'approche sur l'absorption — rôle des exportations de produits manufacturés — à celle de la

génération du surplus — rôle des importations de biens primaires ». Le commerce extérieur, dans ce sens, est un moyen de limiter la baisse du taux du profit

« Pour autant que le commerce extérieur fait baisser le prix soit des éléments du capital constant, soit des subsistances en quoi se convertit le capital variable, il a pour effet de faire monter le taux de profit, en élevant le taux de plus-value et en abaissant la valeur du capital constant »[91].

Ces besoins objectifs du capitalisme central à l'époque de la concurrence expliquent la politique économique des Etats : la conquête coloniale et l'ouverture de marchés protégés pour la métropole, la destruction de l'artisanat des colonies et le recours, à cette fin, à des moyens politiques (l'exemple de l'Inde maintes fois cité est à ce titre le plus éclairant), l'encouragement à l'émigration et la mise en valeur des terres à blé et à viande de l'Ouest américain et d'Amérique du Sud, etc... Il s'agit là de moyens « extra économiques » qui, une fois de plus, doivent être intégrés dans l'explication du fonctionnement économique du système ; ce que l'« économisme » s'interdit.

A cette époque l'exportation des capitaux reste inconnue comme moyen d'élargissement des marchés. C'est pourquoi la forme dominante qu'elle revêt dans les cas exceptionnels où elle apparaît reste le prêt public, collecté au centre par les maisons financières les plus puissantes, comme les prêts au Khédive d'Egypte.

Tout autres sont les formes d'expression de cette tendance inhérente à l'élargissement des marchés à l'époque des monopoles. Car désormais l'exportation des marchandises pourra se juxtaposer celle des capitaux, qui va d'ailleurs lui donner un coup de fouet. Les relations internationales (commerce et exportation des capitaux) conservent les mêmes fonctions pour le capital central, c'est-à-dire combattre la baisse tendancielle du taux du profit : 1) en

élargissant les marchés et en exploitant des zones nouvelles où le taux de la plus-value est plus élevé qu'au centre ; 2) en réduisant le coût de la force de travail et du capital constant. Mais l'analyse de ces conditions nouvelles exige que l'on fasse préalablement celle de la tendance inhérente au capitalisme du centre à exporter des capitaux.

2. — LA TENDANCE INHERENTE AU CAPITALISME DU CENTRE A EXPORTER DES CAPITAUX.

Les manuels d'économie politique traitent séparément et successivement du commerce des marchandises et du mouvement international des capitaux. Le malheur n'est pas situé dans cette façon de procéder, qui peut se justifier sur un plan pédagogique, mais dans le fait que les deux théories avancées successivement sont contradictoires[92]. On affirme, à propos des mouvements de capitaux, que leur émigration d'un pays vers un autre est due à l'inégale répartition des facteurs de la production, cette inégalité entraînant une inégale rémunération du capital (un taux de l'intérêt inégalement distribué). Mais on avait précédemment expliqué le commerce des marchandises par cette même inégalité dans la distribution des facteurs. Et l'on avait même affirmé que l'échange égalisait les rémunérations des facteurs inégalement répartis.

Ici encore remontons à Ricardo. On a déjà vu que la théorie de l'avantage comparé dans une optique de la valeur travail conduit au résultat que l'échange international à l'intérieur du mode de production capitaliste ne modifie pas les salaires réels mais augmente le volume du profit chez les deux coéchangistes. Augmente le volume du profit mais n'égalise pas forcément les taux de profit dans les deux pays. La théorie ricardienne laisse la place à une

théorie complémentaire éventuelle du mouvement des capitaux attirés par les pays où le taux de profit est plus élevé.

L'adoption d'un point de vue positiviste puis subjectiviste de la valeur a conduit à abandonner cette thèse simple de Ricardo. On a cru tout d'abord, avec Taussig, que le commerce international, conséquence d'une inégale rémunération relative de facteurs, engendrait des différences absolues dans ces mêmes rémunérations. Ce que Ricardo considérait comme vrai relativement au profit seul, Taussig l'a étendu au salaire et à la rente : l'échange élève la productivité de tous les facteurs, donc leurs rémunérations réelles, sans pour cela les égaliser. On voit immédiatement le lien qui relie cette conception à celle de la valeur. La controverse a été ensuite poursuivie par Samuelson, Heckscher et Ohlin.

Samuelson démontre que l'échange des marchandises aboutit à une égalisation absolue des rémunérations des facteurs. Sa démonstration repose sur deux hypothèses : que les dotations en facteurs sont données une fois pour toutes, que pour chaque produit il n'existe qu'une combinaison de facteurs la plus efficiente. Si les quantités de facteurs sont dans deux pays A et B les mêmes, alors leurs rémunérations relatives sont a priori identiques. On emploie les mêmes techniques pour produire les mêmes produits et il n'y a pas d'échange possible (les mêmes techniques étant aussi efficientes). Si, par contre, le pays A dispose de plus de terre, la production de blé, pour laquelle la technique la plus efficiente réclame davantage de terre, y est favorisée puisque la rémunération de ce facteur est plus faible. En B, qui dispose de davantage de travail, c'est celle du textile qui l'est. Il y a échange. En A, qui produit davantage de blé (dont une partie est exportée), des ouvriers sont mis au chômage (on importe du textile). La rémunération de la terre s'élève, celle du travail s'abaisse.

Un mouvement inverse se produit en B. L'échange se poursuit jusqu'à égalisation des rémunérations dans les deux pays. Le cercle vicieux est évident. Il n'y a pas de technique plus efficiente en soi. La combinaison la plus efficiente dépend des rémunérations des facteurs. La rémunération des facteurs dépend de leur usage relatif, donc du choix des techniques. On peut introduire alors cet élément nouveau. En A, on produit du blé et du textile par des méthodes respectivement land-using et labour-saving. La rémunération de la terre, égale à sa productivité marginale, est élevée, celle du travail est faible. En B, on produit ces deux marchandises selon des méthodes différentes. Il se peut très bien que le prix du blé en A soit identique à celui de cette marchandise en B, parce qu'en A on utilise plus de terre à meilleur marché et moins de travail plus cher. Mais il se peut très bien que le prix du blé soit néanmoins inférieur en A si l'usage plus grand de terre est compensé par sa rémunération relative encore plus faible. Dans ce cas A vend du blé à B et sa production agricole, développée au détriment de l'industrie textile, permet l'élévation du prix de la terre, l'abaissement de celui du travail jusqu'au point où, malgré les techniques différentes dans la production du blé, les prix sont identiques dans les deux pays.

Le commerce international agit de telle façon que dans les deux pays le prix de chaque facteur tende à s'égaliser sans que jamais l'égalité intégrale ne puisse être atteinte. Il semblerait qu'il y ait alors la place pour une théorie des mouvements de capitaux greffés sur cette théorie du commerce.

Soulignons que toute cette discussion se situe à l'intérieur du mode de production capitaliste, qu'elle ne pose pas le problème des relations entre les formations capitalistes — différentes — du centre et de la périphérie. La tendance à l'égalisation des rémunérations des facteurs est

alors vraie pour ce qui est des relations entre pays capitalistes « purs », dont les formations au centre se rapprochent effectivement. Au contraire, dans les relations centre-périphérie cette tendance n'est pas vraie pour le salaire, parce que les formations sociales ne sont pas identiques.

La difficulté que rencontre la théorie contemporaine, parce qu'elle ignore ce fait essentiel, est la suivante : si le commerce et l'exportation des capitaux constituent tous deux des moyens par lesquels les inégalités internationales sont compensées comment expliquer que l'un des moyens n'ait pas supplanté l'autre ? Comment expliquer le développement plus rapide de l'exportation des capitaux à partir d'une certaine époque seulement ? Comment expliquer que le développement de l'exportation des capitaux n'ait jamais compensé, même partiellement, celle des marchandises mais au contraire qu'il ait toujours constitué un coup de fouet pour elle ?

Six ensembles de faits significatifs doivent être intégrés simultanément dans le modèle explicatif.

Premièrement, l'exportation du capital en provenance des centres les plus anciens du capitalisme n'a pris une ampleur réelle qu'à partir de 1880 environ. Les exportations de capitaux de la Grande-Bretagne passent de 100 millions de livres pour la période 1825-30 à 210 pour 1854 et 1 300 pour 1880, pour atteindre 3 763 millions en 1913. Pour la France le saut est brutal : de 12-14 milliards de francs en 1870 à 45 en 1914, pour l'Allemagne de 5 milliards de marks en 1883 à 22-25 en 1914, pour les Etats-Unis de 500 millions de dollars en 1896 à 1 500 en 1914, 18 583 et 25 202 en 1933[93].

Deuxièmement, l'exportation se fait principalement des centres du capitalisme ancien vers de nouveaux centres en constitution, accessoirement seulement vers les pays sous-développés. Ainsi pour la Russie, les Dominions britanniques « blancs » ont constitué les débouchés principaux. A l'époque contemporaine le mouvement principal est celui de l'exportation du capital nord-américain vers l'Europe, le Canada, l'Australie et l'Afrique du Sud.

Troisièmement, l'exportation du capital n'a pas remplacé celle des marchandises, mais au contraire elle lui a donné un coup de fouet, bien que le premier mouvement ait été plus ample que le second. Le phénomène peut être constaté globalement sur le commerce mondial : la période 1880-1913, qui est celle de la croissance la plus rapide du commerce mondial jusqu'à notre époque (croissance de 14 % l'an contre 3,3 % pour la période 1840-1880, presque 0 pour l'entre-deux-guerres et environ 7 % depuis 1950) est aussi celle de la croissance la plus forte de l'exportation des capitaux[94]. Les périodes de forte croissance de l'exportation des capitaux sont aussi celles de forte croissance du commerce des marchandises.

Quatrièmement, la dynamique flux d'investissement du capital étranger — reflux des profits exportés est très différente s'agissant des relations entre centre et périphérie ou entre centre ancien et centre nouveau en formation. Dans les relations centre-périphérie, la périphérie passe du stade d' « emprunteur jeune » (le flux du capital importé dépasse celui du revenu exporté) à celui d' « emprunteur vieux » (le reflux des profits l'emporte sur le flux d'entrée de capitaux nouveaux) et se « stabilise » à ce stade. Dans les relations centre ancien-centre nouveau en formation l'évolution est différente : le centre nouveau devient à son tour exportateur de capitaux (prêteur jeune puis prêteur ancien)[95].

Cinquièmement, tandis que dans les « nouveaux centres » en formation le salaire tend à s'élever au niveau de celui des anciens centres dont leur proviennent les capitaux (parfois même ce salaire est dès le départ plus élevé

dans les centres nouveaux en formation), l'écart entre le salaire au centre et à la périphérie (pour des productivités égales : les mêmes techniques de production, etc.) tend au contraire à s'élargir.

Enfin sixièmement, le taux du profit à la périphérie est plus élevé qu'au centre. Certaines données apparentes laissent entendre que le taux de rémunération du capital n'est que très légèrement supérieur à la périphérie. Par exemple, pour la période 1880-1913 et l'entre-deux-guerres, on découvre que le taux des rémunérations versées aux actionnaires et obligataires européens de valeurs coloniales et étrangères est à peine supérieur d'un point (il est de l'ordre de 5 à 6 %) à celui des valeurs métropolitaines (qui se situe entre 4 et 5 %)[96]. L'écart représente seulement une « prime de risque ». Il y a là une illusion car la rémunération des actionnaires n'est pas le profit, et la cotation des valeurs en bourse réduit les diverses rémunérations à un niveau commun, en détachant la « valeur en bourse » de celle des actifs nets. La prise en considération des rendements bruts des investissements nord-américains, aux Etats-Unis et en Amérique latine, indique des taux très différents : de l'ordre de 15 à 22 % en Amérique latine contre 11 à 14 % aux Etats-Unis[97] pour la période postérieure à la deuxième guerre mondiale. Dans tous ces calculs la difficulté provient de ce qu'il est souvent fort malaisé de distinguer dans une affaire la fonction d'entreprise (rémunérée par le profit) de la fonction des prêteurs de capitaux liquides (rémunérée par l'intérêt). Considérons par exemple les prêts gouvernementaux du XIXe siècle. Qui est ici entrepreneur ? Le souscripteur anonyme ou bien le banquier, cet intermédiaire tout-puissant qui prélève une commission constituant son profit ? Assurément c'est ce dernier. Son profit ne semble pas comparable à celui qui constitue la rémunération du petit épargnant.

Considérons l'exemple des prêts des groupes européens (Fruhling Goschen, Oppenheim, Bischoffsheim, l'Anglo-Egyptian Bank et la Banque ottomane) au Khédive Ismail de 1862 à 1873. La valeur nominale de ces emprunts s'est élevée à 68 millions de livres sterling, la valeur encaissée par le Trésor égyptien à 44 millions[98]. Assurément, les souscripteurs qui ont réellement versé 68 millions de livres sterling aux banquiers n'ont reçu qu'un taux d'intérêt nominal de 7 % : c'est ce taux qui a été calculé antérieurement par les auteurs cités par Iversen dans son ouvrage célèbre. Ce que l'on n'a jamais calculé, c'est le taux du profit des banques, c'est-à-dire le rapport entre le bénéfice brut réalisé (ici 25 millions de livres sterling) et le capital propre engagé par la banque dans l'affaire. Ce taux paraît être sans aucun doute fort élevé. Mais il s'agit là de pillage (accumulation primitive) ! Le meilleur moyen de trancher le problème est de comparer le taux moyen du profit pour l'ensemble des industries des pays développés avec celui des pays sous-développés. C'est ce taux qui est le plus significatif en effet. Nous avons essayé de faire ce calcul pour l'industrie égyptienne et d'en comparer le résultat avec le taux de profit de l'industrie américaine. Le résultat ne semblait pas faire de doute : le taux de profit est nettement plus élevé dans le pays sous-développé[99]. L'analyse marginaliste s'interdit, comme toujours, de poser les vrais problèmes : en attribuant au taux de l'intérêt la qualité d'être le mode de rémunération du capital elle conduit, ici comme ailleurs, à une pseudo-analyse statique relevant de l'idéologie des harmonies universelles. Trois théories seulement ont tenté de répondre à la question : la théorie ricardienne des rendements décroissants, la théorie post-keynésienne de la maturité, l'analyse marxiste de la baisse tendancielle du taux de profit de l'impérialisme et ses prolongements.

La seconde guerre mondiale[100] non seulement a bouleversé les rapports de force entre les grandes puissances, comme la première, mais encore a établi une hiérarchie fondamentale nouvelle, les Etats-Unis exerçant désormais un rôle dissymétrique à celui rempli par les autres grandes puissances de l'Occident. Cela s'est traduit par la prédominance absolue des Etats-Unis dans l'exportation des capitaux : la part des Etats-Unis est passée de 6,3 % en 1914 et 35,3 % en 1930 à 59,1 % en 1960, tandis que celle de la Grande-Bretagne se réduisait de 50,3 à 43,8 puis 24,5 % et celle des deux autres principaux exportateurs de capitaux (l'Allemagne et la France) de 39,5 à 11,0 puis 5,8 %[101]. Cependant désormais les pays développés sont devenus de loin les principaux marchés pour les capitaux américains : en 1966 l'Europe absorbait 40,3 % de ceux-ci, le Canada 34,8 %, l'Australie, le Japon et l'Afrique du Sud 7,2 %, tandis que l'ensemble du « Tiers Monde » n'absorbe que 17,7 % de ces capitaux [102]. Or la distribution sectorielle de ces capitaux est très différente selon le caractère développé ou sous-développé des pays qui les reçoivent. Dans l'ensemble des investissements directs américains en 1964 le secteur minier totalise 8,0 %, le pétrole 32,4 %, les industries de transformation 38,0 %, les services publics, le commerce et les services divers 21,6 %. Mais la part des industries de transformation s'élève à 54,3 % en Europe, 44,8 % au Canada et 54,1 % en Australie et Nouvelle-Zélande, tandis qu'elle s'abaisse à 24,3 % en Amérique latine, 17,5 % en Asie et 13,8 % en Afrique. Par contre, la part des mines et du pétrole pour les pays de la périphérie s'élève à 60 % environ et celle du tertiaire à 20 % [103]. Si l'on tient compte également du fait que la plupart des industries américaines en Europe sont autocentrées (ainsi les capitaux américains contrôlent-ils 50 % de l'industrie de l'automobile en Grande-Bretagne, 40 % de

celle du pétrole en Allemagne, 40 % de celle des équipements électriques et électroniques en France et la presque totalité des grandes industries au Canada)[104], tandis qu'à la périphérie un certain nombre de ces industries sont destinées au marché extérieur (transformation de produits minéraux avant exportation), on peut conclure sans hésitation qu'en ce qui concerne la périphérie les capitaux américains sont pour l'essentiel investis dans la sphère des activités d'exportation (extraction minière, pétrole, premières transformations des produits miniers), accessoirement dans les activités tertiaires liées à l'exportation et très accessoirement dans l'industrie autocentrée. Il en est de même des investissements privés britanniques et européens.

Ainsi donc les transformations récentes dans la structure des mouvements internationaux de capitaux, si elles sont essentielles pour comprendre les modifications dans les rapports entre les Etats-Unis et l'Europe, n'apportent aucun changement décisif en ce qui concerne les rapports classiques entre le centre et la périphérie.

L'idéologie des harmonies universelles : le taux de l'intérêt, l'épargne et l'investissement.

Pour les marginalistes l'intérêt constitue la rémunération du capital qui donc doit normalement aller là où sa rémunération est la plus élevée. Mais la difficulté vient de ce que l'investissement n'est pas décidé par l'épargnant mais par l'entrepreneur. Or précisément le marginalisme sépare les deux fonctions de l'entreprise et du capital. Qu'est-ce qui détermine l'attitude de l'entrepreneur ? Le profit. Lorsque son taux est faible, quand bien même le taux de l'intérêt serait-il élevé — et même à plus forte raison — les entrepreneurs n'élargissent pas leur production. Les capitaux

ne trouvent pas à s'investir. Ils restent liquides. Par contre lorsque le taux de profit est élevé, l'entrepreneur désire investir. Il peut payer à l'épargnant un intérêt élevé. Evidemment il existe, d'après le marginalisme, un double mécanisme qui ajuste l'intérêt au profit et le profit à l'intérêt. Lorsque le taux de ce dernier est élevé et que le taux du premier est faible, les épargnants cessent d'épargner parce qu'ils sont incapables de placer leur épargne (et c'est là qu'est sans doute l'erreur). La demande effective subit un coup de fouet et la rentabilité de l'investissement est rétablie par suite de l'augmentation de la consommation. Mais la théorie néo-classique ne confond-elle pas motif d'épargne et motif d'investissement ? L'épargne est l'utilisation nécessaire des revenus du capital parce qu'elle est le seul moyen d'assurer à ses possesseurs un revenu futur. Si cette épargne ne trouve pas à s'investir elle s'accumule et reste liquide dans l'attente d'un placement : elle n'est jamais consommée.

Keynes a bien dissipé un malentendu sur ce point en distinguant motif d'épargne de motif d'investissement, et en intégrant la « préférence pour la liquidité », c'est-à-dire la volonté d'épargner même sans rémunération, à la théorie générale. Malheureusement l'analyse de ces motifs d'épargne reste liée chez Keynes à la conception néo-classique qui veut que le revenu soit recherché en vue de la consommation. Or si certains revenus sont destinés en entier à la consommation (salaires, rentes et intérêts des rentiers) ou à la consommation et à l'épargne-réserve pour une partie, d'autres — les profits — sont destinés par essence à l'épargne en vue de l'investissement, défalcation faite d'une part relativement stable destinée à la consommation. Si le revenu quel qu'il soit était en fin de compte destiné à la consommation, on ne voit pas pourquoi les possesseurs de très gros revenus ne seraient pas saturés et

n'abandonneraient pas toute poursuite d'un accroissement supplémentaire de revenu. Or ils le font, pas par « avarice sordide » mais parce que s'ils ne le font pas — s'ils n'investissent pas dans leur branche — ils seront battus par les concurrents et ils perdront leur revenu actuel.

D'un autre côté, la théorie néo-classique nous dit que si l'investissement est très rentable, le taux de l'intérêt ne tarde pas à s'élever parce que l'épargne est demandée par des investisseurs. Pour l'obtenir ils sont prêts à payer des intérêts élevés qui déterminent un mouvement d'épargne. La théorie classique raisonne ici en longue période — oubliant que dans la courte période ce sont les crédits qui répondent à l'intérêt. Mais en longue période l'épargne n'a pas l'air d'être déterminée par autre chose que par le partage du revenu global entre les salaires et les profits. Cela explique la stabilité du taux de l'épargne nationale en longue période malgré la croissance continue du revenu par tête.

La théorie classique attribue donc un rôle symétrique au profit et à l'intérêt dans tous ces mécanismes. Les deux niveaux sont soit élevés soit bas ensemble. Keynes est venu détruire cette symétrie en rétablissant l'investissement dans son rôle causal et moteur. En faisant cela Keynes a renoué avec les classiques anglais qui se refusaient à distinguer l'entrepreneur du capitaliste, parce que l'épargne intéressante pour eux était l'épargne de l'entrepreneur-capitaliste en vue de l'investissement, et non l'épargne-réserve de toutes les classes sociales. L'intérêt était alors une rémunération forfaitaire versée aux petits épargnants incapables d'investir eux-mêmes, pour les convaincre de prêter leurs fonds de réserve. Cet intérêt était déterminé par le taux de profit, il ne jouait pas de rôle actif. C'est le point de vue de Ricardo. Ce sera celui adopté par Marx qui voyait dans l'épargne de l'époque capitaliste

une formule de l'épargne spécifiquement différente de celle des époques précédentes. De déterminée essentiellement par la volonté de satisfaire ses besoins futurs ou un besoin d'accumulation de la richesse en vue du pouvoir politique, l'épargne est devenue déterminée essentiellement par l'appât du gain monétaire. Elle a changé de sens : elle était une donnée invariable, elle est devenue une variable déterminée par l'investissement, non pas déterminée mécaniquement — en sorte que ce qui n'est pas investi est dépensé — mais déterminée fonctionnellement, parce que l'on épargne pour investir, mais on ne peut pas toujours investir, et dans ce cas on thésaurise malgré soi.

Keynes n'a pas repris la théorie classique sous cette forme. Mais en incluant la préférence pour la liquidité dans l'équilibre général, il a retrouvé la proposition marxiste que l'égalité de l'épargne et de l'investissement se réalise *expost*, mais parfois par la crise et la contraction du revenu national.

Si les Ricardiens se refusaient à suivre Say dans sa distinction formaliste entre l'entrepreneur et le capitaliste c'est parce que pour eux le capital était le « facteur dominant ». Il n'y avait pas de symétrie artificielle dans le rôle des trois « facteurs » : capital, travail, terre. La propriété foncière était un vestige féodal, le travail, source de toute valeur, était cependant secondaire, car celui qui dispose de capitaux trouve toujours à louer de la force de travail. Par contre qui ne dispose pas de capital ne peut investir parce qu'on « ne prête qu'aux riches ». L'épargne doit être d'abord le fait de l'investisseur. Ce n'est que subsidiairement que celui-ci peut compléter son épargne par un appel aux petits épargnants.

Toute théorie du mouvement des capitaux doit donc se fonder sur une analyse de l'évolution du taux du profit puisque c'est lui et non l'intérêt qui commande à l'investissement. Ajoutons d'ailleurs que si la théorie néo-classique néglige l'étude du profit, elle néglige tout autant celle de l'évolution séculaire de l'intérêt qui lui permettrait d'expliquer le mouvement des capitaux. Lorsque l'on se contente de dire : le capital va là où la rémunération est la plus forte et elle est plus forte là où ce facteur est relativement le plus rare, donc dans les pays sous-développés, on reste très superficiel parce que le niveau de la rémunération du capital n'est pas déterminé par l'offre de capital seule mais par le rapport offre-demande de capital. Nurske a bien montré que dans la logique marginaliste, en vertu des « cercles vicieux de la pauvreté », la rémunération du capital ne doit pas être plus élevée dans les pays peu développés. Evidemment on peut reprocher à Nurske la trop grande généralité de son affirmation ; la rémunération du capital n'est pas élevée dans tous les secteurs de l'économie sous-développée, mais elle peut être élevée dans certains secteurs, en particulier dans les sphères internes qui, soit entrent en concurrence avec l'artisanat local, soit sont liées aux dépenses des classes riches (« tertiaire »). Cependant même dans ces régions de l'économie, ce n'est pas le taux de l'intérêt qui est particulièrement élevé, mais le profit. Quant à l'intérêt il est très élevé précisément dans les sphères de l'économie rurale précapitaliste qui n'intéressent pas le capital.

En Angleterre, où le capitalisme existait, les grands classiques pouvaient comprendre que l'entrepreneur et le capitaliste ne font qu'une seule et même personne. En France, où il n'existait que comme modèle idéal, la réalité étant encore celle d'une formation sociale fortement paysanne et étatique, on nourrissait encore une théorie qui n'est pas celle de l'accumulation du capital dans un mode de production capitaliste, mais celle de l'accumulation primitive. En effet à l'époque du capitalisme mercantile, ce qui est im-

portant ce n'est pas l'industriel, qui n'existe pas encore, mais le marchand qui accumule le capital argent — l'un des éléments nécessaires à l'apparition du mode de production capitaliste. Que fait-il de cet argent à une époque où il n'est pas encore possible de l'investir dans la production ? Il le prête ; le capitaliste est un prêteur, non un producteur (un entrepreneur). Dans la France rurale et bureaucratique on épargne pour prêter, non pour investir. Say reflète dans sa théorie ce retard de la réalité française. Théorie qui conduit nécessairement à l'idéologie des harmonies universelles. Car si le processus de production est masqué, disparaît, il n'y a plus d'analyse objective possible, de réflexion sur l'évolution des conditions objectives de la production. Il n'y a plus que l'harmonie tautologique des satisfactions équivalentes du prêteur et de l'emprunteur, situées sur le plan subjectif de leur « désir d'épargne » ou « désir de consommer ». Cet équilibre n'a pas d'histoire : il est statique. Cela arrangeait tellement bien les choses qu'il fallait adopter cette façon de voir. La théorie de l'équilibre général — généralisation de l'idéologie des harmonies universelles — en assure le triomphe. Keynes restera dans ce cadre walrasien qu'il rendra seulement un peu plus complexe — auquel il ajoutera une « équation » — mais évidemment sans en rejeter le fondement essentiel.

La dynamique ricardienne et les rendements décroissants.

Pour les classiques anglais la tendance des pays développés à exporter des capitaux était naturelle. Préoccupé par l'avenir du régime, Ricardo avait cru pouvoir déceler dans la dynamique du régime une loi de la baisse du taux de profit qui devait conduire le capitalisme à un « état stationnaire ». La dynamique interne du capitalisme chez Ricardo avait une double base : la thèse des rendements

décroissants de la terre offerte en quantités finies et la thèse malthusienne de la population. Toute amélioration du niveau de vie conduit à une expansion démographique. La population devenue plus nombreuse exige — une fois le salaire ramené au niveau des subsistances — un salaire global plus grand qu'au départ. La loi des rendements décroissants nous indique alors que le salaire global tend ainsi à absorber tout le produit total, la rente une fois payée. Les propriétaires fonciers sont les seuls bénéficiaires du progrès. La part du profit diminue en quantité absolue et relative. Il arrive un moment où le taux de profit est nul. A ce moment toute incitation à investir a disparu : on entre alors dans « l'ère stationnaire ». Cette thèse, aussi faible que ses deux prémisses, dont l'une — la loi de la population — est une schématisation sociologique inacceptable et l'autre — la thèse des rendements décroissants — la négation de tout le progrès technique, qui est pourtant la caractéristique la plus aveuglante de l'histoire, a pourtant l'avantage sur la théorie néo-classique d'être une théorie de la dynamique interne de la croissance.

Les post-keynésiens et la surabondance de l'épargne dans les économies « mûres ».

Harrod est le premier économiste post-keynésien à avoir essayé d'intégrer la théorie monétaire de Keynes dans une dynamique de longue période. Il qualifie le progrès technique de « neutre » s'il maintient le coefficient de capital (le rapport capital national-revenu national) stable, le taux de l'intérêt étant constant. Dans ces conditions le progrès ne modifie pas la répartition. C'est cette raison qui pousse Harrod à critiquer Hicks et Pigou qui font intervenir l'élasticité de substitution du travail au capital dans la définition du progrès neutre [105]. Cette hypothèse harrodienne revient

donc à faire la double hypothèse d'une composition organique stable et d'un taux de plus-value également constant. Si le progrès était continu et toujours neutre, il élèverait le revenu national d'une façon régulière. La croissance pour être équilibrée exigerait que l'épargne ne se développe pas plus vite que le revenu, c'est-à-dire que la propension marginale à épargner soit stable. Or celle-ci croît quand le revenu augmente. Il faut donc, pour que la croissance reste équilibrée, que le taux de l'intérêt décroisse continuellement. Harrod ajoute qu'une population croissante exige une épargne croissante toutes choses égales par ailleurs. Il y a donc une double raison pour que l'équilibre dynamique exige la baisse continue du taux de l'intérêt. Or celui-ci ne peut justement pas décroître et devenir négatif, parce qu'il est à la fois réel et monétaire, et que pour cette deuxième raison il ne peut descendre au-dessous du niveau exigé par la « préférence pour la liquidité ». La croissance est alors bloquée : on est dans l'état de « surdéveloppement » où l'investissement nouveau est nul. L'épargne fuit de tels pays « surdéveloppés ».

La dynamique harrodienne a donc pour base l'affirmation de la double relation intérêt-épargne et population-épargne. L'intérêt agit-il réellement sur l'épargne ? Nous avons déjà pris position à ce sujet et affirmé que Keynes avait eu raison de le nier contre les néo-classiques. Mais si pour Keynes l'épargne ne semble commandée par rien d'autre que par l'inégalité du partage du revenu global, nous voyons la chose très différemment : l'épargne est liée à la nature du revenu dominant. Dans le mode de production capitaliste le profit est fonctionnellement destiné à l'épargne en vue de l'investissement (que celui-ci soit « possible » ou non). Ajoutons que Harrod a éludé dans son analyse des conditions de l'équilibre en croissance l'importante question de l'influence de « i » sur les investissements. A supposer que le taux de l'intérêt baisse effectivement, en sorte que la croissance puisse être harmonisée, cette baisse n'agira-t-elle pas sur le choix de la technique ? Dans ce cas c'est le cœfficient de capital qui sera modifié. Nous croyons qu'en réalité l'influence de l'intérêt est beaucoup plus faible que le marginalisme ne le laisse entendre. Mais un auteur qui se réclame de Walras ne pouvait négliger dans son modèle ce qui est, dans la théorie marginaliste, considéré comme décisif à ce propos. Par ailleurs dans son analyse des relations population-épargne, Harrod se borne à affirmer que, si la population augmente, la part des revenus épargnés devra s'accroître, car les besoins futurs seront plus grands. En réalité tout laisse penser que, si la population augmente, l'offre supplémentaire de travail sur le marché fera baisser le niveau des salaires ; bien que le besoin d'épargne pour assurer un niveau de vie inchangé à ses enfants ait augmenté, la capacité d'épargne de la majeure partie de la population aura diminué. Cependant l'analyse de Harrod conduit sur ce point à un résultat correct, car les revenus autres que les salaires, dont on a vu qu'ils étaient par nature destinés à l'épargne et à l'investissement, augmenteront de la même quantité dont les salaires auront diminué, en sorte que le taux d'épargne augmentera bien, mais non parce que les besoins seront de mieux en mieux satisfaits, mais parce que le revenu sera de plus en plus inégalement partagé. Le reproche le plus grave que l'on puisse faire à Harrod, c'est de s'être borné à étudier les conditions d'une croissance harmonisée — dans une optique marginaliste — dans l'hypothèse d'un progrès technique neutre. Or le progrès est, ou du moins a été pendant un siècle, « capital using ». C'est à partir de cette donnée qu'il faut construire la théorie de la croissance.

J. Robinson [illegible] a essayé de compléter l'analyse post-keynésienne de Harrod. S'inspirant de Marx elle a aban-

donné la définition harrodienne du progrès neutre comme étant celui qui maintient le cœfficient de capital stable. Elle définit la neutralité du progrès comme étant la stabilité de la composition organique du capital. La suite de l'analyse ne diffère pas fondamentalement de celle de Harrod. J. Robinson étudie les conditions d'une accumulation régulière dans certaines hypothèses. Ces hypothèses sont : la constance de l'intérêt, la neutralité du progrès, la stabilité du partage du revenu net entre le salaire et le profit (les deux dernières hypothèses prises ensemble sont équivalentes aux deux hypothèses de Marx : stabilité de la composition organique et du taux de la plus-value ou à la définition harrodienne de la neutralité du progrès). Dans ces hypothèses l'accumulation ne peut se faire régulièrement que si une fraction constante du revenu net est épargnée. C'est donc pour la même raison fondamentale que chez Harrod, à savoir la nécessité d'une épargne stable et non croissante (l'intérêt étant constant), que l'épargne a tendance à devenir surabondante dans les pays très développés.

Le schéma robinsonien présente le seul avantage sur celui de Harrod de permettre l'étude indépendante des effets d'une modification possible du taux de la plus-value. Le partage du revenu entre le salaire et le profit est lié aux forces de monopole qui jouent au sein de l'économie, notamment à la force du monopole de la propriété des capitaux face à la classe ouvrière démunie de tout moyen d'existence en dehors de sa force de travail. Robinson observe qu'un renforcement de ce monopole détermine un partage plus favorable aux profits et, partant, à l'épargne. C'est là une raison supplémentaire qui rend l'épargne surabondante dans les économies très développées.

Ainsi donc les post-keynésiens ont prétendu retrouver la théorie de la « crise générale », de l'état de « surdéveloppement » des économies « mûres », de l'état « stationnaire ». A partir d'un certain niveau de développement les possibilités de l'épargne deviennent plus fortes que le besoin d'investissement (commandé par la taille de la consommation). C'est une théorie générale de la sous-consommation à laquelle nous avons affaire.

Les possibilités de l'épargne ont augmenté parce que d'une part le revenu moyen est plus fort, parce que d'autre part le degré de l'inégalité dans la distribution du revenu s'est élevé. Ce degré est mesuré par le cœfficient a de l'équation de la distribution de Pareto : $\log N = \log A - a \log X$, où N représente le nombre des revenus supérieurs à la valeur X. Or, au cours du siècle 1830-1930 ce cœfficient « a » a fortement augmenté dans tous les grands pays industriels d'Occident[107]. L'augmentation du degré de cette inégalité provient de la destruction de l'artisanat qui a privé une fraction considérable de la population des revenus de l'entreprise (les revenus de l'entreprise ayant alors été concentrés dans les mains des entrepreneurs en nombre plus réduit que les artisans), puis par suite de la concentration ultérieure des entreprises.

Quant au besoin d'investissement nouveau, il est demeuré stable et a même tendance à décroître parce que, à l'époque contemporaine, la révolution scientifique et technique se traduit par une baisse du cœfficient de capital[108]. C'est pourquoi entre autre les débuts de cette révolution contemporaine (les années 30) ont été marqués par la crise économique la plus violente qui ait été connue.

Il reste que pendant un siècle le progrès n'a pas été neutre mais capital using ; une augmentation stable de la consommation exigeait donc des investissements plus grands qui pouvaient compenser une épargne de plus en plus forte. S'il y a eu tendance à la surabondance des capitaux dès cette époque, ce serait plutôt par suite de la

baisse du taux du profit (Keynes n'a-t-il pas déploré la baisse tendancielle de l'efficacité marginale du capital ?).

L'analyse marxiste :
la loi tendancielle de la baisse du taux du profit.

Pour Marx, le progrès technique est « capital using » c'est-à-dire qu'il élève la composition organique du capital (le rapport capital constant-capital variable). Cela ne fait aucun doute, tout au moins en ce qui concerne toute l'époque de l'accumulation jusqu'à la révolution technique et scientifique contemporaine. A vrai dire, dans la courte période, l'augmentation de la production par tête peut être obtenue par des méthodes « capital saving ». La rationalisation qui consiste à accroître la production par tête par une meilleure utilisation à la fois de l'outillage et de la main-d'œuvre, c'est-à-dire sans investissement nouveau, constitue précisément ce moyen. Mais à la longue la rationalisation atteint ses limites naturelles. Il ne reste plus alors qu'à recourir à une technique plus moderne, utilisant plus de machines, à « allonger la période de production » selon l'optique de Bohm Bawerk.

Cette dernière optique a d'ailleurs été critiquée vivement par Knight qui n'a pas manqué de relever que cette durée de production [109] n'avait pas de sens et qu'elle devait être considérée comme « zéro ou l'infini ». En un sens il a parfaitement raison : l'automobile est construite avec de l'acier, l'acier d'hier avec de la houille et du minerai d'avant-hier, la houille avec des machines en acier de la période précédente etc. jusqu'à l'origine de la société. En réalité cette façon de mesurer la « dimension temps de la production » est venue de la tentative de Bohm Bawerk d'établir la productivité du capital. Knight remarque que, pour que la série dont la somme des termes donne la durée du processus de production chez Bohm Bawerk soit finie

(et non infinie), il faut que les quantités soient de plus en plus petites au fur et à mesure que l'on s'éloigne dans le passé, c'est-à-dire qu'il faut admettre l'existence d'un intérêt (la productivité du temps) que l'on désire établir. Et Knight en conclut que celle-ci ne peut être établie que sur la base psychologique de la dépréciation du futur.

Plutôt donc que d'essayer de mesurer cette durée, il vaut mieux mesurer directement l'intensité en capital de la production. Comment s'y prendre ? On nous offre ici deux formules : la première se place du point de vue de la distribution. Elle établit le lien entre l'investissement d'une part et l'ensemble des revenus distribués qu'il entraîne d'autre part. C'est le cœfficient de capital. L'autre formule se place du point de vue de la production. Elle établit, parmi les dépenses que l'entrepreneur doit faire pour obtenir une certaine production, le rapport entre celles qui sont destinées à l'achat de force de travail. Ce rapport est la composition organique du capital de Marx.

La mesure de ces deux rapports ne donne pas le même résultat. Tout d'abord parce qu'un changement indépendant du rapport salaire-profit modifie le rapport dépenses en achat de matières premières et de machines-dépenses en achat de force de travail, bien que le rapport capital investi dans une branche-part du revenu national qui revient à cette branche soit demeuré stable. La deuxième raison est que le cœfficient de capital fait intervenir le capital avancé par l'entrepreneur tandis que la composition organique mesure le rapport de deux fractions du capital utilisé (mis en œuvre). Entre les deux quantités intervient la vitesse de rotation du capital.

Si donc on ne doit pas confondre la composition organique de Marx et le cœfficient de capital de Harrod, il semble bien néanmoins que le progrès technique, qui permet une production globale plus forte avec la même quantité de

travail direct et indirect dans des conditions de richesse naturelle inchangée, se traduise par l'élévation des deux rapports envisagés. Parce que, d'une part, la vitesse de rotation s'abaisse quand la composition organique s'élève et parce que, d'autre part, le quotient du salaire par le profit (ou le taux de la plus-value) est demeuré relativement stable. Ce n'est pas par hasard que la vitesse de rotation du capital est liée à la composition organique. Cette vitesse est en effet liée au rapport capital fixe-capital circulant. Or le capital fixe constitue une fraction du capital constant. Plus l'industrie est lourde, plus ce rapport est élevé et plus est lente la vitesse de rotation. Ceci à condition que les conditions générales du crédit restent inchangées. Le crédit à court terme, qui permet à l'entrepreneur de mettre plus de capital en œuvre à l'aide d'une même quantité de capital avancé (en recouvrant les dépenses en capital circulant par le moyen des mobilisations de découvert et l'escompte des traites), accélère la vitesse de rotation du capital. Quant au taux de la plus-value (le quotient profits-salaires), il semble assez stable, du moins dans la longue période. Dans la courte période le profit se révèle plus élastique que le salaire [110].

Dans ces conditions le progrès entraîne nécessairement la baisse du taux du profit. On a critiqué [111] cette loi de la baisse tendancielle du taux du profit parce que l'élévation de la composition organique qui traduit le progrès de la productivité permet celle du taux de la plus-value, dont l'effet sur le taux du profit est antagoniste. Certains marxistes ont cru devoir montrer que la tendance était plus forte que cette contre-tendance, soit que l'élévation de la productivité étant plus forte dans les industries produisant des moyens de subsistance, le taux de la plus-value augmente, mais moins que la composition organique, soit que, au contraire, cette productivité s'élève davantage

dans les autres industries, auquel cas ni l'un ni l'autre des rapports en question n'est modifié de ce chef [112].

Une loi tendancielle n'est pas une loi qui est « empiriquement fausse dans le court terme » et « empiriquement vraie dans le long terme », ce qui n'a strictement aucun sens. C'est une loi qui porte en elle-même deux mouvements contraires. C'est bien le cas ici : augmentation de la composition organique et augmentation du taux de la plus-value vont ensemble parce que les forces mêmes qui engendrent l'augmentation de la composition organique (le progrès technique) vont dans le sens de l'augmentation du taux de la plus-value. En effet le progrès technique induit en permanence un excédent de main-d'œuvre — « libérée » par ce progrès. Cet excédent pèse sur le marché du travail et permet l'augmentation du taux de la plus-value.

La raison pour laquelle le taux de la plus-value tend à se stabiliser dans les pays développés se situe ailleurs. Ici encore nous retrouvons la transformation qui rend désormais possible l'augmentation des salaires. On comprend alors que vers la fin du siècle le taux de profit s'abaisse assez brutalement dans les centres anciens. La recherche de débouchés nouveaux s'impose, qui peuvent assurer un taux de profit meilleur : l'exportation du capital à une large échelle apparaît. Ce débouché apparaît naturellement dans les nouveaux centres en formation où les techniques les plus modernes peuvent être employées à une plus grande échelle ; nous sommes ici dans la situation classique de l'avantage de l'industrie des régions modernes. Ici, malgré des salaires élevés — parfois et souvent même plus élevés dès le départ que dans les centres anciens — la productivité est tellement meilleure que le taux de profit s'y trouve également amélioré [113]. Mais ce sont aussi les pays de la périphérie du système, où précisément pour la raison opposée — parce que le taux de la plus-value y est plus élevé

(les salaires sont — à productivité égale — inférieurs) — le taux de profit est meilleur.

La péréquation du taux du profit tend à s'étendre à l'échelle mondiale au fur et à mesure que l'intégration dans le marché mondial des marchandises et des capitaux s'approfondit. C'est pourquoi les différences constatées — mesurées — des taux de profit entre les pays développés et les pays sous-développés, bien que manifestes, sont insuffisantes pour compenser le transfert massif de valeur de la périphérie vers le centre que les différences dans les taux de la plus-value permettent par le mécanisme de la détérioration des termes de l'échange [114].

Que l'exportation du capital ne se substitue pas à celle des marchandises, mais au contraire la stimule, ne comporte aucun mystère. Le transfert de capital est un transfert de pouvoir d'achat qui doit stimuler l'augmentation de la demande, notamment d'importation. Que cette augmentation de la demande doive porter sur celle d'importations n'est ni certain, ni automatique, bien que tendanciellement il doive en être ainsi [115]. Mais aussi que la liaison concrète entre l'exportation du capital et celle des biens d'équipement qui constituent son support enlève à ce « problème » une partie de son mystère, cela est évident. L'économie courante oscille dans ce domaine, comme souvent, entre un ajustement mystérieusement automatique (dont la « théorie » procède de l'idéologie des harmonies universelles) et un faux problème (ici : si l'on donne à l'avantage comparatif une place qui n'est pas la sienne — une place « fondamentale » — le mouvement des capitaux doit remplacer et non stimuler celui des marchandises).

Qu'également la dynamique que cette exportation de capital (flux de capitaux et reflux des profits) soit fondamentalement différente à la périphérie de ce qu'elle est dans les centres nouveaux en formation ne comporte pas

davantage de mystère. Si pour l'économie courante la raison pour laquelle la périphérie passe de l'âge d'emprunteur jeune à celui d'emprunteur vieux, tandis que les nouveaux centres en formation passent du stade d'emprunteur à celui de prêteur, reste mystérieuse, c'est parce que cette « théorie » ignore les concepts de centre et de périphérie, ne connaît pas les concepts distincts de formation socio-économique et de mode de production, réduit les formations au « multiple concret », et assimile alors l'investissement de capitaux américains en Europe à celui des capitaux étrangers dans le « Tiers-Monde » [116].

L'époque contemporaine est marquée par de nouvelles tendances. Le monopole, en effet, n'implique pas seulement une redistribution du profit au bénéfice des monopoles. L'analyse des conditions dans lesquelles s'exprime la contradiction entre la capacité de produire et celle de consommer — reflet permanent de la contradiction fondamentale du capitalisme — dans la phase contemporaine de l'économie de « l'entreprise géante », n'a été abordée que récemment : la réalisation des surprofits potentiels de monopole exige une hausse du « surplus » (concept plus large que celui de plus-value, comprenant les revenus improductifs et ceux de l'Etat) [117]. Poursuivant cette analyse, Baran et Sweezy examinent les modes d'absorption de ce surplus grandissant. L'« effort pour vendre » — la concurrence entre monopoles ne se faisant plus par les prix — constitue la loi interne du système : le gaspillage des « coûts de vente », qui accompagne le monopole, permet la réalisation du profit de monopole et tend en même temps à en réduire le taux. La dépense publique, civile et militaire, qui aux Etats-Unis est passée de 7 % du produit intérieur au début du siècle à 10 % en 1929, 19 % en 1939, 25 % en 1957 et 29 % en 1963, constitue l'autre tendance inhérente au système de réalisation du profit. Ainsi le surplus réalisé —

le seul qui puisse être mesuré — (plus-value, gaspillage et surplus absorbé par l'Etat) — passe-t-il de 47 % du produit en 1929 à 56 % en 1963. Mais tout le surplus potentiel ne peut être réalisé ; la sous-utilisation de la capacité de production est permanente et l'ensemble du chômage et de la main-d'œuvre occupée par le secteur grandissant de l'industrie militaire constitue un pourcentage élevé — et sans doute grandissant — de la force de travail. Ce sous-emploi chronique réduit le taux du profit effectif des monopoles, détermine les formes et les conditions particulières du progrès technique, pousse enfin à la conquête de marchés extérieurs qui peuvent assurer un taux de profit plus élevé. Les exemples donnés par Baran et Sweezy montrent l'ampleur des surprofits du capital monopoleur exporté : « alors que deux-tiers des actifs de la Standard Oil of New Jersey se situent en Amérique du Nord, cette région ne fournit qu'un tiers des profits » [118]. Certes, il résulte de cet écart des taux de profit qu'en définitive les centres du capitalisme sont d'énormes importateurs de capitaux car le reflux des profits est très largement supérieur à l'exportation du capital, comme le soulignent à juste titre Baran et Sweezy, et que donc l'exportation du capital ne constitue pas une solution au problème de l'absorption du surplus, mais au contraire en aggrave les conditions. Il n'empêche que cette exportation apparaît pour la firme géante — à son échelle micro-économique — comme la solution au problème du placement de l'excédent de profit.

La révolution scientifique et technique contemporaine aggrave encore la contradiction fondamentale du système, car elle a pour manifestation essentielle de rendre l'investissement plus efficace, c'est-à-dire de réduire le cœfficient de capital, et de rendre ainsi superflu davantage de profit non consommé. Elle renforce la tendance inhérente à l'exportation du capital et explique sans doute très largement

le flux récent d'exportation du capital nord-américain vers l'Europe.

La théorie post-keynésienne de la « maturité » cherche à expliquer un phénomène réel : les difficultés de réalisation de la plus-value à l'époque des monopoles. Mais elle va en rechercher les causes là où elles ne peuvent pas se situer : dans le mécanisme monétaire. La plus grande contribution peut-être de Paul Baran à la science économique aura été d'établir comment la loi de la baisse tendancielle du taux de profit est surmontée à l'époque des monopoles par des formes nouvelles d'absorption du surplus (gaspillage et dépense publique). Pour cela Baran a été amené à forger un concept scientifique nouveau, correspondant aux exigences de la question — nouvelle, puisque traduisant un problème nouveau : celui de l'aggravation de la contradiction fondamentale du capitalisme à notre époque — le concept de surplus ; comme il a été amené avec P. Sweezy à établir qu'à notre époque le surplus potentiel tend à être supérieur au surplus effectif [119].

Avec Baran et Sweezy nous soutenons que ni le commerce extérieur, ni l'exportation du capital ne constituent véritablement des moyens de surmonter les difficultés de réalisation de la plus-value [120]. Car le commerce est équilibré pour l'ensemble des régions centrales du capitalisme, et l'exportation du capital engendre un flux de retour qui tend à l'emporter sur elle. C'est d'ailleurs la raison pour laquelle l'excédent du surplus est absorbé autrement : par le gaspillage économique et la dépense publique. Les lois économiques de la concurrence entre les monopoles conduisent d'ailleurs d'elles-mêmes à ce gaspillage nécessaire (par les formes de la « concurrence monopolistique » : frais de vente etc.). L'Etat intervient activement de son côté pour absorber l'excédent de surplus. Dans ce cadre certaines formes contemporaines des relations in-

ternationales — les dépenses militaires extérieures et l'« aide » publique — qui permettent un excédent de la balance des paiements, constituent aussi des moyens d'absorption du surplus.

Le commerce extérieur répond donc aux mêmes exigences du système qu'autrefois, mais avec une puissance décuplée. Il permet en effet de réduire le coût de la force de travail, en particulier par l'importation de produits agricoles en provenance de la périphérie, obtenus dans des conditions d'échange inégal. Cet échange inégal est lui-même possible grâce aux mécanismes qui permettent au capitalisme des monopoles d'assurer au centre une croissance continue des salaires (mécanismes liés aux formes de la concurrence entre monopoles) tandis que la nature des formations de la périphérie permet de maintenir les rémunérations du travail à un niveau bas. Le commerce extérieur permet également de réduire le coût des matières premières, grâce au même mécanisme de l'échange inégal. Les moyens « extra-économiques » auxquels devait faire appel le capitalisme concurrentiel sont donc remplacés par des moyens « économiques » : l'idéologisation de l'économie — l'économisme — trouve encore ici l'une de ses sources. En même temps la possibilité, grâce aux monopoles, d'exporter des capitaux, décuple les moyens d'imposer à la périphérie ces productions nécessaires au centre. La lutte pour les marchés de matières premières devient essentielle à l'analyse des politiques économiques des monopoles, partant des politiques tout court des Etats. On comprend alors que les Etats-Unis, qui furent exportateurs nets de produits minéraux jusqu'en 1920, soient devenus des importateurs importants de ces produits, à tel point que ces importations nettes représentent environ 14 % de leur consommation (en 1961) : 43 % de leur production de minerai de fer, 31 % du pétrole, 18 % du cuivre, 638 % de la

bauxite et 130-140 % du plomb et du zinc (en 1966)[121].

L'exportation du capital, si elle ne permet pas d'absorber du surplus pour la raison donnée plus haut, a pour fonction de relever le taux du profit, puisque le capital bénéficie de taux de la plus-value plus élevés que dans son pays d'origine. Mais ce transfert essentiel est largement masqué par la péréquation du taux du profit à l'échelle mondiale, qui constitue l'essence de l'échange inégal.

Il importe de ne pas assimiler la fonction et les mécanismes tant du commerce que de l'exportation des capitaux entre pays du capitalisme central (notamment entre les Etats-Unis et l'Europe) et la fonction de ces relations avec la périphérie, car ni la nature des produits échangés, ni l'orientation de l'investissement étranger, ni la dynamique du reflux des profuits ne sont identiques.

En ce qui concerne les échanges commerciaux[122], ils portent essentiellement sur des produits manufacturés pour ce qui est des pays développés non communistes (68,0 milliards de dollars en moyenne annuelle 1960-65 sur un total d'exportations de 97,1 milliards) ; tandis que les produits agricoles, minéraux et pétroliers représentent respectivement 8,4 ; 6,8 et 9,1 milliards (et les produits manufacturés seulement 4,7 milliards) dans le montant global des exportations des pays sous-développés. Or la tendance des échanges entre pays développés à croître plus vite que les échanges avec les sous-développés est caractéristique de notre époque. De 1950 à 1965 le commerce mondial est passé de 53,5 à 156,3 milliards de dollars (taux annuel de croissance : 7,4 %), le taux de croissance du commerce des pays développés entre eux ayant été de 9,4 %, tandis que celui des exportations des pays sous-développés vers les pays développés a été de 5,2 % (4,2 % si on en exclut les producteurs de pétroles)[123].

Non seulement l'orientation des investissements étran-

gers est fondamentalement différente selon que les pays receveurs sont développés ou non, mais encore la dynamique du reflux des profits l'est également. Tandis que le flux des capitaux américains vers l'Europe et le Canada (14,9 milliards de dollars de 1950 à 1965) l'a emporté sur le reflux des profits (11,4 milliards), le reflux en provenance de la périphérie (25,6 milliards) l'a emporté sur le flux d'exportation de capitaux (9,0 milliards) [124].

Or l'inégalité de développement entre les Etats-Unis et les autres pays du centre (Europe et Japon), qui s'est élargie particulièrement pendant la deuxième guerre mondiale, a donné à ces relations Etats-Unis-Europe une importance particulièrement grande depuis 1945, qui est à l'origine de la prospérité de cette période et a relégué les relations avec la périphérie à un rôle second. De ce fait le système mondial au centre s'est transformé : une hiérarchie fondamentale s'est établie entre les Etats-Unis et les autres pays, alors que jusque-là le système avait été caractérisé par l'équilibre relatif des puissances [125]. Or l'investissement du capital américain dans les autres pays du centre ne remplit pas la même fonction que celui du capital étranger à la périphérie en général. La recherche de matières premières y est secondaire. C'est l'accès à la protection des licences et des marchés préférentiels et surtout la supériorité technologique qui sont ici les motifs essentiels, plutôt que le niveau inférieur des salaires. Encore doit-on savoir ici que le niveau inférieur des salaires en Europe permet aux firmes américaines qui s'y installent de réaliser — grâce à leur technologie supérieure — des profits meilleurs. Ce motif, secondaire dans les exportations de capitaux américains vers l'Europe, peut être essentiel dans celles dirigées vers les industries de substitution d'importations à la périphérie, contrairement, semble-t-il, à l'opinion de Magdoff [126]. Le caractère de plus en plus interna-

tional de la technologie qui en découle constitue, avec la révolution scientifique et technique contemporaine, la seconde caractéristique particulière à notre époque.

Il résulte de tout cela que les relations extérieures sont essentielles au centre ; non seulement les relations générales centre-périphérie mais encore plus spécifiquement les relations Etats-Unis-autres pays du centre. Avec Magdoff nous soulignons que c'est une erreur fondamentale de croire que ces relations ne seraient pas importantes pour les Etats-Unis parce que les exportations représentent seulement 5 % de leur produit intérieur brut et les exportations de capitaux 10 % des investissements réalisés à l'intérieur. Car « ce qui est marginal pour le pays peut ne pas l'être pour une firme essentielle » [127]. Si les exportations des Etats-Unis sont passées de 10 à 25 milliards entre 1950 et 1964, les ventes des firmes américaines installées à l'étranger sont passées de 44 à 143 milliards. La production de ces firmes représente l'équivalent de la troisième puissance mondiale, l'ensemble des exportations et de ces ventes 2/5 de la production matérielle de biens de consommation des Etats-Unis. La croissance de ces ventes a été multipliée par 3,7 en 14 ans (de 1950 à 1964), contre 2,3 seulement pour les ventes sur le marché national. Les profits de ces investissements sont passés de 2,1 milliards en 1950 à 7,8 en 1965, alors que les profits des sociétés nationales sont passés seulement de 21,7 à 36,1 milliards et les investissements des succursales ont été multipliés par trois alors que ceux des firmes nationales l'ont été par 1,4 seulement entre 1957 et 1967 [128].

C'est en corrélation étroite avec la thèse de l'absorption du surplus par l'Etat que certains aspects contemporains des relations extérieures doivent être abordés. L'« aide » extérieure publique entre dans ce cadre. Sur un total de 117 milliards d'aide publique américaine distribuée en 1945 et

1967 les pays développés, notamment d'Europe, en ont reçu 45,7 milliards, presqu'entièrement entre 1945 et 1957 (Plan Marshall), surtout sous forme de dons (33,4 milliards) ; les Etats clients liés militairement (Turquie, Grèce, Iran, Formose, Philippines, Vietnam) 36,9 milliards (dont 32,0 de dons) et les autres pays sous-développés 34,6 (dont seulement 14,4 de dons). Cette aide a permis d'absorber 30 % des exportations américaines d'acier, 40 % du chiffre d'affaires de la marine marchande. Avec les achats militaires, les exportations — largement financées de cette manière pour certains produits — représentent des pourcentages allant de 20 à 90 % de la production de certaines branches [129].

L'aide publique aux pays sous-développés, qui est apparue après la seconde guerre mondiale, remplit diverses fonctions. En dehors même de la signification politique, qui ne saurait être hypocritement ignorée des « économistes », elle permet de surmonter la contradiction entre le flux des investissements privés et le reflux des profits, c'est-à-dire qu'elle a pour fonction essentielle le maintien du statu quo qui impose à la périphérie une spécialisation internationale inégale. Le montant global des apports financiers nets des pays développés occidentaux aux pays « sous-développés » est passé de 8,1 milliards de dollars en 1960 à 11,3 en 1967 (dont 7,0 d'apports publics), celui des apports des pays de l'Est serait de l'ordre de 0,4 milliard. Cela représente environ 1 % du revenu national des pays développés d'Occident. L'aide financière publique représente environ 50 % de ces apports, l'assistance technique 12 % (principalement à l'éducation, notamment dans les pays francophones d'Afrique), les investissements privés 25 pour cent et les crédits à l'exportation 10 pour cent. La part des prêts s'est constamment développée au détriment de celle des dons dans l'aide publique : elle est passée de 23 % en 1961 à 41 % en 1967 ; celle de l'aide alimentaire a évolué autour de 20 à 25 %. La participation des Etats-Unis à l'apport extérieur total tourne autour de 42 % en 1967, celle de la France de 10 %, de l'Allemagne de 8,5 % et de la Grande-Bretagne de 6,5 %. Les résultats de cette « aide », quoiqu'on dise, sont extrêmement médiocres. Le taux de croissance des pays « en voie de développement » a été seulement de 5 % l'an entre 1960 et 1967, soit 24 % per capita, inférieur à celui des pays développés. La production alimentaire par tête a été stagnante ou peut-être même a décliné, le chiffre de la population adulte analphabète est demeuré constant ou a même grandi — entre 700 et 800 millions d'individus. L'écart entre le monde développé et la périphérie s'est élargi sur tous les plans. Quoiqu'on dise ce n'est pas « l'insuffisance de l'effort » qui est responsable de cette situation, c'est l'orientation de cette « aide » et sa fonction essentielle dans le maintient du statu quo qui le sont. Bien que « l'élément don » soit important dans l'aide publique — les conditions des prêts étant meilleures que celles du marché des capitaux en Occident — la dette extérieure des pays sous-développés est passée de 9,7 milliards de dollars en 1956 à 41,5 en 1967 (celle des pays développés de 14,2 à 16,6) et le service de cette dette absorbe 10 % des exportations contre 3 % en 1956. L'orientation des investissements privés — la moitié de ceux-ci intéressent la production du pétrole — conforme aux exigences du développement du centre, les « surprix » payés par la périphérie (notamment ceux de la zone franc et ceux qui constituent la contrepartie de l'aide publique américaine au surplus agricole des Etats-Unis), le caractère militaire et politique d'une fraction importante de l'aide publique, amènent Edward Mason à considérer qu'un tiers au mieux des apports de l'Occident aux pays sous-développés sert le développe-

ment — nous dirions la croissance (sans développement)[130].

Si l'aide extérieur n'a pas pour fonction de développer la périphérie, mais de la maintenir dans son sous-développement, elle ne parvient pas davantage à réduire l'excédent du surplus du centre, puisqu'elle induit un reflux qui la dépasse de loin, surtout si l'on additionne le reflux repéré au transfert caché de valeur. Cependant sa fonction est essentielle pour les branches de l'économie et les firmes principales qui en sont les bénéficiaires véritables.

3. — LES FONCTIONS DU COMMERCE INTERNATIONAL ET DE L'EXPORTATION DES CAPITAUX.

Si nous essayons donc de récapituler les résultats auxquels nous sommes parvenus nous dirons d'abord que la théorie des avantages comparés est impuissante à expliquer la structure et la dynamique du commerce mondial, que sa place demeure très limitée et toute secondaire.

La raison essentielle de l'extension du commerce mondial réside dans la tendance inhérente au capitalisme à l'extension des marchés. Cette tendance ne procède pas d'une exigence quelconque de l'absorption du surplus, ni à l'époque concurrentielle, ni à celle des monopoles. C'est précisément ce que dit Lénine [131] :

« Pourquoi l'existence d'un marché extérieur est-elle nécessaire à un pays capitaliste ? Ce n'est pas du tout parce que le produit en général ne pourrait être réalisé dans le système capitaliste. Une telle affirmation n'est qu'une billevesée. L'existence d'un marché extérieur est nécessaire parce que la production capitaliste *implique fondamentalement la tendance à l'extension illimitée.* »

Certes à ses débuts le développement du capitalisme peut être gêné par l'étroitesse du marché agricole. Adam Smith l'avait déjà signalé, comme C. Palloix nous le rappelle. Henri Denis et Paul Bairoch auront raison d'insister sur ce rôle des débouchés extérieurs au démarrage [132].

Les transformations consécutives à l'apparition des monopoles n'ont pas davantage créé un problème nouveau d'absorption du surplus. Car l'exportation des capitaux n'est pas motivée par cette prétendue exigence, mais bien par la recherche d'un meilleur taux de profit. Marx l'affirmait déjà[133]

« Si on exporte des capitaux ce n'est pas qu'on ne puisse absolument les faire travailler dans le pays, c'est qu'on peut les faire travailler à l'étranger à un taux de profit plus élevé. »

La loi de la baisse tendancielle du taux de profit demeure l'expression essentielle, donc permanente, de la contradiction fondamentale du système. Elle ne devient pas « inessentielle » à l'époque des monopoles, comme C. Palloix croit pouvoir l'affirmer [134], dans une interprétation de la théorie du surplus de Baran qui n'est pas la nôtre. Nous pensons au contraire que l'apparition d'un surplus potentiel est la manifestation de cette baisse tendancielle. Surplus qui doit nécessairement être absorbé, et il l'est, comme Baran et Sweezy l'ont montré, non par le commerce extérieur ou l'exportation des capitaux (qui engendre un reflux des profits), mais par des modes internes d'absorption : dépenses publiques et gaspillage. Accessoirement il l'est par des formes nouvelles des relations extérieures : dépenses militaires à l'extérieur, aide publique.

La fonction du commerce de lutter contre la baisse ten-

dancielle du taux du profit est donc permanente, et non particulière à la période concurrentielle[13]. Au contraire les monopoles, qui rendent possible l'exportation des capitaux, renforcent l'efficacité de cette fonction. C'est précisément là que se situe le trait de génie de Lénine d'avoir axé toute son analyse autour de ce phénomène central : l'apparition des monopoles. Dans cet esprit nous croyons avoir montré que précisément l'échange inégal entre le centre et la périphérie procède, lui aussi, de l'apparition des monopoles au centre. Car c'est cette apparition qui rend possible le développement d'un écart grandissant entre les salaires au centre et à la périphérie, à productivité égale ; ce qui explique que l'échange puisse être inégal bien que les pays sous-développés exportent des produits d'entreprises modernes à haute productivité. L'organisation d'un excédent croissant de main-d'œuvre à la périphérie, qui procède de l'accumulation primitive, est également essentielle à la compréhension de ce phénomène de l'échange inégal.

C'est dans ce cadre général qu'il faut replacer les formes et les fonctions spécifiques des échanges entre le centre et la périphérie. C'est la domination du centre sur la périphérie qui explique l'ajustement — par les formes changeantes de la spécialisation internationale — de la périphérie aux exigences de l'accumulation au centre. Accessoirement le développement du capitalisme à la périphérie par désagrégation des milieux précapitalistes facilite, accélère l'accumulation au centre. Rosa Luxemburg a raison d'insister sur ce fait, mais elle à tort d'en faire une exigence absolue de la réalisation du surplus.

4. — LE CARACTERE « MONOPOLISTIQUE » DES RELATIONS INTERNATIONALES ET LA PLACE DES MONOPOLES DANS LE COMMERCE MONDIAL.

Les échanges internationaux sont-ils de nature « oligopolistique » ?

La théorie économique universitaire courante feint toujours d'ignorer les faits essentiels, en s'autorisant à choisir « librement » ses hypothèses. C'est ainsi que, à l'exception — en France — de François Perroux, elle ignore l'existence des firmes géantes qui occupent une place décisive dans le commerce mondial, comme dans l'exportation des capitaux. Au mieux, au lieu d'étudier les stratégies internationales des monopoles, elle consent à considérer les Etats comme des monopoleurs. Elle formule ainsi quelques problèmes vrais, mais aussi de nombreux faux problèmes, qui procèdent de cet « oubli » de « l'intermédiaire » entre la petite firme concurrentielle et l'Etat-Nation : le monopole. Nous verrons donc ici les limites — finalement étroites — de la théorie courante des relations internationales conçues comme des relations oligopolistiques entre les Etats. Longtemps considérées comme concurrentielles, les relations internationales sont de plus en plus interprêtées dans la littérature économique comme monopolistiques. Cependant l'accord est loin d'être total sur la portée de cette affirmation. Les plus extrémistes en la matière veulent voir dans les relations internationales non des relations entre les firmes de pays différents mais directement des relations entre les Etats ; ils assimilent alors la conduite de ces entités que sont les nations à celle des oligopoleurs en lutte sur un marché. Dans une optique plus modeste, d'autres mettent en avant les éléments de monopole, qui, indépendamment de toute intervention éta-

tique ou de toute conduite collective, donnent aux relations internationales une nature non concurrentielle.

La théorie du XIXe siècle était foncièrement micro-économique. Dans les relations internationales comme ailleurs, l'analyse se refusait à voir autre chose que des relations entre des individus : les acheteurs et les vendeurs. Pourtant l'expérience mercantiliste s'inscrivait en faux contre cette optique : jusqu'au triomphe tardif du libre-échange les relations internationales ont été étroitement subordonnées à la politique des gouvernements. L'histoire des Compagnies à Charte qui ont disposé d'un monopole légal du commerce entre l'Europe et les pays d'Outre-mer est la preuve éclatante que le point de vue du XIXe siècle était très étroitement borné. La politique douanière a d'ailleurs renforcé ce monopole. La Grande-Bretagne elle-même n'a pas toujours été libre-échangiste.

C'est pourquoi par delà des relations individuelles de commerçant à commerçant, on veut, de plus en plus, voir dans les relations internationales des relations entre oligopoleurs[136]. La concurrence subsiste entre acheteurs ou vendeurs d'un même pays mais dans les limites tracées par la politique commerciale et douanière de la collectivité. Entre ces collectivités la lutte prend une forme analogue à celle étudiée par les analystes du marché sous le titre général des luttes entre partenaires d'un oligopole.

En réintégrant la politique économique dans les mécanismes du commerce extérieur les auteurs modernes n'ont d'ailleurs fait que renouer avec les classiques de la première moitié du XIXe siècle dont la pensée avait été outrageusement schématisée par la suite. On trouve par exemple chez Stuart Mill la discussion d'hypothèses fort intéressantes[137] relatives aux effets de la création d'un droit de douane sur les termes de l'échange. Manifestement les

classiques anglais considéraient les relations internationales, bien sûr sous un angle micro-économique et concurrenciel — mais ceci au premier degré seulement si l'on peut dire. Au deuxième degré ils voyaient dans ces relations des salaires de groupe à groupe. Autrement dit la concurrence subsistait au sein de « groupes » en lutte. C'était là une conception réaliste très proche de la réalité de leur époque. Cependant parallèlement les classiques défendaient le libre échange sur la base de la croyance aux « avantages naturels ». C'est pourquoi la schématisation néo-classique fut possible : on ne vit plus dans les relations internationales que des relations individuelles.

La reprise des guerres commerciales à partir de 1890, la politique allemande de l'entre-deux guerres qui cherchait à lier le commerce extérieur des pays de l'Europe sud-orientale globalement à l'Allemagne afin de créer véritablement une complémentarité de type colonial et « spécialiser » ces pays dans la fourniture de céréales, de viande et de bauxite, ont remis à l'honneur les études sur le comportement oligopolistique des Etats[138].

C'est une fois encore par l'analyse de la politique douanière que fut réintroduite l'optique oligopolistique des relations internationales. Les auteurs[139] qui ont abordé ces problèmes acceptent l'hypothèse de la théorie des avantages comparés. Ils constatent alors que lorsqu'un pays crée des tarifs douaniers les autres ne devraient avoir aucun intérêt à l'imiter. En effet le tarif nouvellement créé est un fait qui modifie la répartition des prix relatifs dans le pays qui a inauguré le système douanier. Les autres pays continueront à rendre maximum leur satisfaction en pratiquant le libre échange avec ce pays et en considérant que son système interne de prix — compte tenu des droits de douane — est une donnée. Or, on constate que les pays étrangers s'empressent d'imiter l'innovateur. La théorie des avanta-

ges comparés ne peut expliquer l'intérêt de ces pays à établir eux aussi un système protectionniste. Or, cet intérêt ils le trouvent dans deux raisons : d'une part la raison d'être du tarif est le monopole et celui-ci améliore les termes de l'échange. C'est qu'en effet, même dans l'optique de la théorie des avantages comparés, l'indétermination du rapport d'échange est grande et le monopole permet à l'une des parties prenantes de se situer au point qui lui est le plus favorable dans la zone d'indétermination. Mais il y a aussi une autre raison qui est davantage dans la tradition de List. En se protégeant le pays innovateur donne la possibilité à certaines industries de se créer chez lui. Il se crée là un avantage futur. Les autres pays doivent alors en faire autant. Les partisans du libre-échange ont contre-attaqué en affirmant que la réponse du pays qui élève ses droits de douane à la suite d'un acte similaire de ses coéchangistes est fondée sur une erreur d'appréciation. D'un côté certes on améliore ses termes de l'échange, mais de l'autre on crée une distribution de ressources qui n'est plus optimale. Taussig et Edgeworth [140] ont affirmé avec force, mais sans le prouver, que le désavantage était supérieur à l'avantage tiré de l'opération. C'était en réalité là un faux problème car la théorie de la « distribution optimale des ressources » est fondée sur celle des « dotations en facteurs » qui n'a aucun sens dans une perspective dynamique.

Tout un courant de l'économétrie contemporaine s'est donc proposé de « mesurer » le caractère monopolistique des relations internationales en considérant les Etats comme les unités du commerce mondial. On a déjà vu que les pays sous-développés se fournissent généralement chez un ou deux ou trois fournisseurs principaux. Le simple fait que le nombre de ces fournisseurs soit inférieur à celui qui caractérise les relations des pays développés entre eux, le simple fait que les pays sous-développés ne se fournissent pas automatiquement chez le fournisseur qui pourrait offrir au plus bas prix (c'est-à-dire dans le pays développé le plus efficient d'une façon absolue) démontre la nature monopolistique des échanges en question. On a ainsi mesuré et comparé « l'intensité » des exportations et des importations des pays développés et des pays sous-développés : l'intensité des exportations des pays développés vers les pays sous-développés est plus forte que celle des exportations de ces mêmes pays développés vers d'autres pays développés [141]. Dans ces conditions les deux partenaires à l'échange ne sont pas de force égale. La rigidité de la demande des pays sous-développés en produits de pays développés est plus forte que celle des pays développés en produits de pays sous-développés.

L'analyse comparative des élasticités fournit des indications intéressantes sur ce problème de la nature des relations internationales et du degré d'inégalité des forces en présence.

Les élasticités prix des importations (le quotient de la variation de la valeur des importations à prix constant par celle du prix relatif des importants, c'est-à-dire le rapport du prix des importations aux prix locaux) sont généralement faibles. Mais elles paraissent plus élevées pour les pays très développés (le cas des Etats-Unis est caractéristique). Pour les pays européens acheteurs de matières premières cette élasticité est faible. Cela signifie qu'en ce qui concerne les matières premières on achète quel que soit le prix. Par contre en ce qui concerne les produits manufacturés il semble bien que le prix ait une influence plus notable dans les achats des pays développés, une influence plus négligeable dans ceux des pays sous-développés.

Les élasticités prix des exportations sont également fai-

bles (le quotient de la variation des exportations à prix constant par celle du prix relatif des exportations, c'est-à-dire le rapport du prix des exportations d'un pays à celui des exportations analogues des autres pays). Elles paraissent plus faibles en ce qui concerne les pays sous-développés. Ce qui signifierait que l'on exporte ici quel que soit le prix à un degré encore plus élevé qu'ailleurs.

L'élasticité revenu des importations des pays sous-développés est nettement plus élevée que celle des pays développés (le quotient de la variation des importations à prix constant par celle du revenu national). Les pays sous-développés ont donc besoin d'importations étrangères pour satisfaire leur demande grandissante à un degré plus fort que les pays développés. Par contre une augmentation du revenu mondial favorise plus l'exportation des pays développés que celle des pays sous-développés. La dépendance des pays sous-développés à l'égard des pays développés est nettement plus forte que la dépendance inverse.

Plus intéressante encore est l'observation des élasticités de substitution entre les exportations. Les élasticités de substitution de l'ensemble des exportations de deux pays montrent que chaque pays a ses clients propres et ses productions originales. Les relations internationales ne sont guère concurrentielles et ceci tant en ce qui concerne la compétition entre deux pays développés à structure voisine, qu'en ce qui concerne la compétition entre deux pays agricoles. Les élasticités de substitution entre deux marchandises homogènes (et les matières premières et les produits agricoles des pays sous-développés sont facilement homogènes tandis que les produits manufacturés des pays développés le sont plus difficilement) sur le marché mondial sont déjà meilleures. Quant à l'élasticité de substitution entre deux produits homogènes sur un marché parti-

culier, elle est toujours élevée et beaucoup plus pour les produits agricoles et les produits minéraux [42].

Les relations internationales, qui n'apparaissent guère comme concurrentielles, sont monopolistiques à des degrés différents. La concurrence que se livrent les produits des pays sous-développés sur les marchés des pays riches apparaît toutefois comme plus forte que celle que se livrent les produits manufacturés sur les marchés des pays sous-développés. On remarquera que cette concurrence est d'autant moins forte que la domination politique vient s'ajouter aux relations de domination économique. C'est ainsi que la Grande-Bretagne craignait moins la concurrence japonaise en Inde qu'en Chine. Il y a donc sans aucun doute une assez grande inégalité de force dans les relations de monopole bilatéral entre les pays sous-développés et les pays développés. Si donc les échanges internationaux relèvent plus de la théorie du monopole bilatéral que de celle de la concurrence on peut en conclure que l'on doit assister à un transfert de valeur du pays le plus faible (le pays sous-développé) au partenaire le plus puissant.

Cette inégalité provient en premier lieu de la spécialisation des exportations des pays sous-développés. L'intégration bancaire et monétaire qui accompagne fréquemment le sous-développement aide à orienter les achats des pays sous-développés vers leurs clients principaux. En second lieu vient la relation étroite qui lie l'exportation des capitaux à celle des marchandises. Il y a une forte corrélation entre l'exportation des capitaux d'un pays et l'exportation de ses marchandises. L'analyse a été conduite plus loin par Iversen qui a étudié la corrélation entre l'exportation de capitaux destinés à une branche particulière et l'exportation des marchandises relevant de cette même activité [43]. Les conclusions sont très éclairantes. De la même manière

Feis relève dans son ouvrage célèbre de nombreux exemples de contrats de prêts internationaux comportant des clauses d'achat de biens d'équipement dans le pays prêteur. L'aide internationale contemporaine a généralisé cette pratique.

C'est sur cette base du caractère monopolistique des relations internationales que le courant dominant de l'époque contemporaine analyse le mouvement séculaire des termes de l'échange. Car si ce caractère monopolistique s'est manifesté après 1880 par une détérioration des termes de l'échange pour le pays pauvre, il aurait très bien pu se manifester antérieurement à cette date par une amélioration de ces termes insuffisante compte tenu du progrès réalisé dans les pays industriels relativement à celui réalisé dans les pays agricoles. Ce caractère monopolistique aurait donc été seulement renforcé après 1880 [144].

Sans nier que toute cette optique soit supérieure à celle des analyses partielles qui se situent sur un terrain strictement micro-économique, il faut bien avouer qu'elle reste secondaire pour la compréhension des relations entre pays avancés et pays sous-développés. Tout d'abord on se représente ici les nations comme des oligopoleurs inégalement forts mis en présence. Mais s'il en est ainsi théoriquement pour les relations entre pays indépendants, il n'en est pas de même pour les relations entre métropoles et colonies. Dans ces pays la législation commerciale et douanière a servi à renforcer la métropole dans ses relations avec les tiers plutôt que la colonie dans ses relations avec la métropole. Par ailleurs la conception oligopolistique des relations internationales suppose l'indépendance économique des acheteurs et des vendeurs. Elle imagine les relations entre un acheteur français et un vendeur allemand ayant des intérêts différents et chacun protégé par le pouvoir de marchandage de son pays. Mais elle n'imagine

pas ce que devient ce marchandage — qui n'en est plus un — quand le vendeur et l'acheteur, géographiquement éloignés, ne le sont plus économiquement. Or les relations entre pays développés et pays sous-développés, de par la complémentarité des économies créée par les mécanismes de la spécialistation dans le cadre de la domination de l'économie la plus développée qui « ajuste » la structure de la colonie à ses besoins, appartiennent à ce genre de relations.

L'analyse externe de monopoles bilatéraux ou d'oligopoles reste naïve. Elle ne peut perdre cette naïveté qu'en quittant le domaine de la « théorie des jeux » pour faire l'analyse des formations sociales et des rapports politiques entre les différentes classes dominantes dans ces formations sociales — celles du capitalisme du centre dominant et celles du capitalisme périphérique dominée. Par ailleurs, la détérioration des termes d'échange ne peut être découverte par l'analyse des relations d'échanges qui restent par nature superficielles (l'apparence des choses). On a vu que c'est au niveau des rapports de production que se situait le mécanisme de l'exploitation de la périphérie par le centre.

Aussi, plutôt que de se limiter à la description du phénomène de l'inégalité par la mesure économique de ses manifestations apparentes (les élasticités) il est plus fructueux d'analyser la place des monopoles dans le commerce mondial.

Les monopoles et le commerce des pays sous-développés.

Aujourd'hui, en effet, la plupart des grandes matières premières faisant l'objet des exportations des pays sous-développés sont contrôlées par des monopoles, soit que quelques firmes aient directement la possession des sources productives en question (pétrole, minerais, pro-

duits des plantations de Lever, la United Fruit, etc...) soit que la production disséminée dans les pays producteurs (arachide, coton...) soit concentrée dans les mains de quelques très puissants importateurs étrangers ou dans les mains du commerce de gros local lui-même extrêmement concentré en général. De toutes façons quelques monopoleurs dominent les relations entre pays développés et pays sous-développés. Telle est la thèse que soutiennent la plupart des observateurs de l'économie « coloniale »[145].

Pourrait-on objecter que le monopole étant le plus souvent bilatéral rien ne permet de dire à priori quelle est celle des deux parties qui en tire le plus de profit ? On pourrait prétendre, en effet, que le pétrole d'Arabie est produit par une firme puissante (l'Aramco) tandis que les consommateurs européens sont dispersés et plus faibles, en sorte que le monopole permet en définitive au transfert de valeur de s'opérer des pays avancés à l'Arabie Séoudite. On trouve d'autres exemples de ce genre mais c'est là évidemment une illusion car en définitive ce sont les mêmes monopoles qui exercent leur activité en Europe et aux Etats-Unis d'une part et Outre-Mer d'autre part. Par le canal des banques d'investissement et des holdings, comme par le canal des filiales et des échanges au sein des conseils d'administration, il y a interpénétration entre les deux parties. Pour cette raison, le transfert de valeur ne se fera pas du monopole apparemment le plus faible au plus fort, comme l'indique Edgeworth, car la question n'a pas de sens, mais d'une autre façon, et ceci pour la raison que les deux monopoles ne sont pas indépendants. On retiendra la solution réaliste de J. Robinson qui considère la masse du profit réalisé par un monopole comme proportionnelle à la force relative de ce monopole en face des salariés qu'il emploie. Or cette force est incontestablement plus grande dans les pays sous-développés où la classe ouvrière se défend

plus difficilement. Le profit global y sera — toutes choses égales d'ailleurs — plus élevé. Or ce profit, où ira-t-il ? Restera-t-il sur place pour financer le développement local, sera-t-il rapatrié ? Dans ce cas il n'aura pas besoin d'être rapatrié officiellement par le canal de la réexportation des bénéfices. Il pourra être camouflé par une politique de prix bas qui empêche la branche coloniale du monopole de réaliser tous les bénéfices qu'elle peut réaliser tandis que la société-mère européenne ou américaine réalisera sur place des bénéfices plus substantiels. C'est pourquoi la politique fiscale ou le contrôle des changes des pays sous-développés peuvent s'avérer impuissants à éviter le transfert de valeurs[146]. L'échec bien connu sur ce point de la politique des taux de change multiples, pourtant techniquement très habile, justifie sans doute ce pessimisme[147].

Jusqu'à quel point le transfert de valeur pourra-t-il être opéré ? A priori rien ne permet de le dire car les considérations politiques peuvent ici ne pas être étrangères à l'attitude de la firme. Mais on peut dire qu'en gros il est possible jusqu'au point où le prix du produit ne couvre plus que le prix des services productifs locaux (salaires et rentes) payées à un taux minimum, c'est-à-dire assurant seul la consommation de biens vitaux pour les salariés et la consommation de biens de luxe considérés comme minimum pour que les classes possédantes locales ne menacent point le monopole étranger de nationalisation. Les intérêts ne constituent pas la rémunération de services locaux car le marché local ne fournit en général point de capitaux à la firme étrangère qui tire ceux-ci de prêts bancaires eux-mêmes nourris par des dépôts de petits épargnants européens. Aussi la rente semble être le seul « service productif » local en dehors du salaire. On comprend la mentalité des classes possédantes de ces pays. La nationalisation ne comporte que des dangers. Outre les difficultés politiques

qu'elle peut engendrer, la nationalisation ne libère pas les pays sous-développés de la nécessité de faire appel à des techniciens et aux capitaux étrangers qui risquent — grâce à l'intermédiaire nécessaire des banques étrangères — de se faire « payer cher ». Le bénéfice tiré par les classes dirigeantes risque d'être mince : d'un côté elles s'approprient le profit, mais d'autre part elles doivent payer des intérêts très élevés et peut-être des salaires supérieurs. Tant que la firme étrangère leur concède de larges rentes l'alliance semble donc profitable aux deux parties. Cette rente est d'ailleurs versée soit directement aux propriétaires fonciers, soit collectivement sous forme de « royalties » ou « participation aux bénéfices » de l'Etat local.

Cette analyse n'est pas théorique. L'histoire des relations politiques entre les métropoles et les pays sous-développés est remplie de « négociations » de ce genre. La nationalisation impuissante, tel est par exemple le thème qui se dégage de la fameuse « autocritique » de la Société Générale de Belgique lors de la nationalisation des mines du Katanga [148]. Tant que le pays sous-développé demeure intégré au marché mondial il reste impuissant.

Au niveau d'« équilibre », donc, les possibilités d'accumulation locale sont nulles parce que tout le surplus qui pourrait être dégagé de la production est transféré pour tomber dans le pool des bénéfices du monopole. Certes une partie de ce surplus pourra retourner dans ce pays sous forme de capitaux étrangers. Mais elle n'y viendra que s'il y a des perspectives de nouveaux profits, et l'appauvrissement du débouché local consécutif au premier transfert de valeur n'est pas pour favoriser cette possibilité.

On a cherché d'ailleurs à attribuer au monopole un rôle plus complet dans le mécanisme de la détérioration des conditions de l'échange pour les pays sous-développés. C'est ainsi que de nombreux auteurs sont persuadés que le

monopole était plus fréquent qu'il ne le semblait et que non seulement les exportations des pays peu développés étaient contrôlées par quelques grands monopoles (soit à la production, soit à l'achat) mais qu'également les importations de ces pays, bien que constituées d'une gamme variée de produits manufacturés, relevaient plus des mécanismes du monopole que de ceux de la concurrence. Le phénomène est expliqué par l'imperfection des marchés sous-développés. La concurrence parfaite exige de nombreuses conditions et on sait que le grand nombre des vendeurs, bien que nécessaire, n'est pas suffisant pour en assurer l'existence. En se plaçant sur ce terrain on a montré que la mauvaise organisation de la distribution dans les pays d'Outre-Mer engendrait des rentes de monopole un peu partout. On voit là également la possibilité d'une « exploitation monopolistique » du consommateur indigène. L'absence de crédits bancaires octroyés au petit commerce favorise ces tendances. Toutes ces théories se rattachent à la théorie de la concurrence monopolistique de Chamberlin. Elles se rattachent également aux études relatives à l'analyse de l'« espace économique ». L'espace économique, que l'on peut définir de multiples points de vue, peut être entre autre considéré comme la zone géographique où l'égalisation du marché est réalisée au maximum [149]. Dans cette optique, la rareté relative des circuits monétaires dans les économies sous-développées, les difficultés de transport et les difficultés qu'éprouvent les acheteurs pour se « libérer » du joug d'un vendeur local, qui est parfois aussi l'usurier, contribuent à disloquer le marché national en de multiples petits marchés locaux qui sont les « champs de force » de ces vendeurs locaux. Dans le cadre de ces zones les vendeurs jouissent d'un véritable monopole qui est cependant toujours menacé. C'est pourquoi on se trouve dans une situation qui, ni concurrence, ni mono-

pole, est la concurrence monopolistique. Là encore, sans nier l'intérêt de ces études, on constate qu'elles se situent sur un terrain très secondaire par rapport aux précédentes. La théorie de la concurrence monopolistique, construite par Chamberlin [150] sur la base de la publicité et de la différenciation des produits sur les marchés des pays très développés, a été ultérieurement étendue aux marchés sous-développés. Mais au moment où elle a été ainsi généralisée les faits étaient — et c'est là un phénomène fréquent — encore en avance sur la théorie. En effet, cette théorie semble plus apte à expliquer les rentes des vendeurs étrangers dans les colonies à l'époque concurrentielle que les phénomènes actuels. Aujourd'hui que des monopoles puissants contrôlent l'achat des produits de base des pays sous-développés, comme ils contrôlent en Europe et en Amérique la production des industries manufacturées dont une partie des produits est vendue Outre-Mer, le monopole des maisons de commerce coloniales semble secondaire.

Finalement, on considère que les marchés internationaux sont des marchés où s'exercent des effets de domination [151]. Ces effets, tenant à une tradition dans l'organisation commerciale, à la contrainte ou à des raisons plus économiques — les différences entre les élasticités nationales de demande ou d'offre, la masse des marchés vendeur ou acheteur ou la position conjoncturelle de ces marchés — rendent élevée la somme des élasticités prix de l'offre et de la demande du marché.

Or, et c'est là toute l'importance de la question, tous ces éléments de monopole jouent dans le même sens : en faveur des producteurs les plus avancés, contre les pays sous-développés. Le monopole permet le transfert de valeur des pays pauvres aux pays dominants. Il contribue à la stagnation des salaires dans les pays pauvres. Les monopoles pétrifient cette situation et il s'établit une série de

cercles vicieux défavorables à l'accumulation. Ces salaires bas empêchent la technique moderne de devenir rentable, ils empêchent la qualification de la main-d'œuvre de se faire, ils freinent la création d'une bourgeoisie locale.

L'accent mis par la recherche universitaire sur tous ces aspects, somme toute secondaires, du problème des relations d'échange entre pays développés et pays sous-développés risque, si l'on oublie l'essentiel — qui se situe au niveau des rapports de production et des formations sociales en présence — de conduire à des raffinements futiles. Ceux-ci se prêtent bien au « calcul » et font la délectation des « économètres ». Cela ne leur donne pas davantage un caractère scientifique. Le péché d'économisme — que l'on retrouve ici comme ailleurs — leur interdit au contraire d'aller au-delà des phénomènes apparents et de saisir l'essentiel : que l'analyse des relations entre le centre et la périphérie du système capitaliste mondial relève de celle de l'accumulation primitive qui n'est pas seulement à rechercher dans la préhistoire du capitalisme, mais aussi dans son histoire contemporaine.

RESUME DES CONCLUSIONS

1. — Les relations entre « pays développés » et « pays sous-développés » ne peuvent être appréhendées dans le cadre de l'analyse du mode de production capitaliste. Cette question relève, en effet, de l'étude des rapports entre des formations sociales différentes ; plus précisément entre celles du centre capitaliste et celles de la périphérie du système. L'analyse de ces relations constitue l'essence de l'étude de l'accumulation à l'échelle mondiale ; elle révèle les formes contemporaines des mécanismes d'accumulation primitive : l'échange inégal, c'est-à-dire l'échange de produits ayant des valeurs inégales, plus précisément

des prix de production au sens marxiste inégaux, les formations sociales du centre (depuis l'apparition des monopoles) et de la périphérie (les réserves de main-d'œuvre de l'économie précapitaliste) permettant — à égalité de productivité — des rémunérations différentes du travail. La réduction de l'analyse de ces relations au cadre du mode de production capitaliste contient une erreur « économiste » centrale.

2. — La théorie ricardienne de l'avantage comparé — fondement de la théorie « économiste » de l'échange international — se situe précisément dans le cadre du mode de production capitaliste. L'hypothèse ricardienne sous-jacente d'universalité mondiale du niveau du salaire traduit ce choix du cadre de l'analyse. Dès lors le problème des termes de l'échange — qui ne peuvent se déplacer que dans les limites étroites d'une zone d'indétermination restreinte — paraît second, l'échange étant en tout état de cause au bénéfice de tous les partenaires. Avec l'abandon de la théorie de la valeur-travail, l'économie subjectiviste tombe, ici comme ailleurs, dans l'apologétique et la tautologie : l'échange, dès lors qu'il est, est bénéfique.

3. — La théorie marxiste de l'échange entre le centre et la périphérie du système capitaliste mondial n'a pas été faite par Marx, les circonstances particulières à l'époque de l'achèvement de la révolution industrielle au XIXe siècle ayant conduit Marx à une erreur de perspectives sur le phénomène colonial. La théorie de l'accumulation à l'échelle mondiale ne prend d'ailleurs de sens qu'avec les monopoles, l'impérialisme et les changements qui les ont accompagnés (transformations dans la dynamique de la reproduction élargie et dans celle des salaires, phénomène de l'« aristocratie ouvrière... », etc.).

4. — L'histoire démontre d'ailleurs que les pays de la périphérie — devenus sous-développés — n'ont pas tiré

profit de leur intégration au marché mondial, par les bénéfices de la soi-disant spécialisation internationale. Si jusque vers 1880 l'évolution des termes de l'échange paraît avoir été normale, c'est-à-dire parallèle à celle des progrès comparés des productivités — les rémunérations du travail étant réduites au centre comme à la périphérie — l'écart grandissant de ces rémunérations s'est traduit depuis par une détérioration des termes de l'échange : un transfert de valeur grandissant de la périphérie vers le centre. Les tentatives de masquer ce phénomène essentiel en faisant appel à des phénomènes seconds, comme les comportements de la « demande », sont pleines de contradictions inadmissibles.

5. — La spécialisation internationale a revêtu des formes successives et diverses. Aux formes qui relèvent de la préhistoire du capitalisme (le pillage des trésors, la traite des eslaves, etc...) ont succédé les formes « classiques » de l'économie coloniale (l'économie de traite et l'exploitation minière), puis ses formes néo-classiques (mise en place d'ensembles industriels légers à la périphérie, dépendants des industries lourdes du centre). Des formes nouvelles de spécialisation internationale inégale, encore embryonnaires, se dessinent dans le cadre de la révolution technique et scientifique contemporaine, le centre se réservant les activités fondées sur le travail hautement qualifié (atome, automation, électronique, espace).

6. — La conquête et la mise en condition de la périphérie conformément aux exigences du centre sont le résultat de la tendance inhérente au capitalisme à l'élargissement des marchés et à l'exportation du capital. Ces tendances rendent compte des « apparences » — les structures du commerce mondial. Là encore la théorie courante, préoccupée d'apologétique, se révèle contradictoire (la théorie des mouvements de capitaux s'oppose à celle du com-

merce des marchandises). La théorie marxiste ne peut rendre compte de ce mouvement historique qu'à la condition de sortir du cadre de l'analyse stricte du mode de production capitaliste (l'ambiguïté du dialogue Lénine-Rosa Luxemburg sur le thème des marchés extérieurs provient de là).

7. — La théorie « économiste » se réfugie dans l'analyse luxueuse des phénomènes. Elle met l'accent sur le caractère « monopolistique » des relations internationales, révèle des choses intéressantes sur la place et le rôle des monopoles dans ces relations, mais n'appréhende pas l'essentiel — le mécanisme de l'accumulation primitive contemporaine — faute de poser le problème de la nature des formations sociales du centre et de la périphérie du système capitaliste mondial.

8. — L'analyse des mécanismes contemporains de l'accumulation primitive est essentielle pour comprendre le fondement des solidarités internes de la société capitaliste centrale (notamment de la solidarité prolétariat-bourgeoisie qui est à l'origine de la social-démocratie), comme pour comprendre la nature des contradictions internes des formations périphériques (les inégalités de productivité et de rémunérations, etc.).

9. — L'analyse de l'accumulation à l'échelle mondiale révèle que cette accumulation se fait toujours au profit du centre : ce ne sont pas les « pays développés » qui fournissent des « capitaux » aux « pays sous-développés » ; c'est le contraire. Cela explique le « blocage » de ceux-ci, le « développement du sous-développement ». Il en résulte que le développement n'est possible qu'à la condition que les pays de la périphérie puissent sortir du marché mondial.

NOTES

1. Nous nous expliquerons ailleurs sur ce point essentiel (chapitre II).
2. Lénine, *L'impérialisme, stade suprême du capitalisme*, 1917.
3. P. Baran et P. Sweezy, *Le capitalisme monopoliste*, Paris 1967.
4. A.G. Frank, *Capitalisme et sous-développement en Amérique Latine*, Paris 1968.
A. Emmanuel, *L'échange inégal*, Paris 1969.
5. Samir Amin, *L'intégration internationale des économies précapitalistes*. Paris 1957 (Faculté de Droit et des Sciences économiques, ronéoté).
6. Terme très clair de Gérard de Bernis.
7. Pour un exposé de la théorie ricardienne voir : Angell : *The theory of international prices*, Cambridge 1926 ; M. Byé : *Les principes de la spécialisation internationale* (cours de doct. 1953-54, Paris, ronéoté) ; Chi Yuen Wu, *An outline of international price theories*, Londres 1937 ; Ellsworth, *International economy*, New York, 1950 ; Metzler, *Graham's theory of international values* (J. of. Pol. Ec. fév. 1950) ; Samuelson, *The gains from international trade* (Canad. J. of. Ec. et Pol. Sc. 1939).
8. La formulation ricardienne est rendue confuse par ses erreurs concernant la péréquation du taux de profit (la confusion qu'il fait entre plus-value et profit en est la cause). Marx, en découvrant les lois de la transformation des valeurs en prix de production, donne la première formulation correcte. Mais cela constitue un autre problème que celui qui est abordé ici.
9. J. Viner, *Studies in the theory of international trade*, Londres, 1937, p. 441.
10. Graham, *Some aspects of protection further considered*. (Quart. J. of Ec. 1923).
11. J. Viner, op. cit. p. 467. Remarquons que la complication ultérieure due à l'existence de « biens domestiques » (par opposition aux « biens

internationaux ») se situe sur le même terrain. Les « biens domestiques » sont ceux pour lesquels le prix trop élevé du transport rend l'exportation impossible, ou qui ne peuvent matériellement être transportés.

12. Graham, *The theory of international values re-examined* (Q.J. of Ec. 1923) ; J. Viner, op. cit., pp. 462-467.

13. J. Viner, op. cit., pp. 483-489 ; H. Denis, *Le sens et la portée des coûts comparés*, (Revue d'E.P. 1940) ; Calcaterra, *La possibilita di divergenze fra i livelli nazionali dei prezzi*. (Riv. Int. di Scienze sociali, sept.-oct. 1950).

14. Correction mineure analogue à celle opérée par Bortkiewicz concernant la transformation des valeurs en prix de production.

15. Démonstration faite par Graham (art. cité).

16. Stuart Mill, *Principes of political economy*, Londres, 1848, chap. 21 ; Hume, *Political discourses* in *Essays, moral, political and literary*, Londres 1875, pp. 330-345, cité par Viner (op. cit.) p. 292.

17. Inaugurée par Taussig, *International trade*, New York 1927.

18. Pour ce passage de la théorie politique à la formulation contemporaine en termes de substitution voir : Haberler, *The theory of international trade*, 1936, pp. 175 et suiv. ; Lerner, *The diagrammatical representation of cost conditions in international trade* Ecònomica 1932) ; W. Leontieff, *The use of indifference curves in the analysis of foreign trade*, Q.J. of. Ec. 1933 ; Bastable, *The theory of international trade*, 1897 ; A. Marshall, *The pure theory of foreign trade*, 1879 ; Edgeworth, *Review of Bastable : the theory of international trade*. (Ec. Jour. 1897) ; et Taussig, op. cit.

19. Ce qui signifie que l'on fait l'hypothèse implicite de même composition organique et de même taux de plus-value, c'est-à-dire du même degré de développement chez les partenaires.

20. J. Viner, op. cité. pp. 527 à 593. Les fondateurs de cette analyse sont : Hicks, *The foundations of welfare economics*, (Ec. J. déc. 1939), et Kaldor, *Welfare propositions in economics* (Ec. J. sept. 1939).

21. Voir les passages caractéristiques du *Capital* cités par A. Emmanuel (*L'échange inégal*, Paris 1969, p. 136).

22. A. Emmanuel, op. cit. p. 90.

23. *Le Capital*, Livre I, chapitre VI.

24. Eli Heckscher, *The effect of foreign trade on the distribution of income*, Ekonomisk Tidskrift, 1919.

25. A. Emmanuel, op. cit. p. 30.

26. A. Emmanuel, op. cit. p. 192. Voir aussi op. cit. pp. 102 à 109 et pp. 189 à 206.

27. A Emmanuel, op. cit. pp. 109 à 111.

28. A. Emmanuel, op. cit. pp. 122 à 126.

29. Christian Palloix, *Problèmes de la croissance en économie ouverte*, Paris 1969.

30. C. Palloix, voir notamment p. 23, 57, 130, 133 à 137, 154-155, 175, et Maurice Byé, *Les relations économiques internationales*.

31. N. Boukharine, *L'économie mondiale et l'impérialisme. Esquisse économique*, écrit en 1915, Ed. Anthropos 1967, p. 32, préface élogieuse de Lénine.

32. Préobraiensky, *La nouvelle économique*, Paris, 1966, p. 142.

33. C. Palloix : op. cit. p. 93 et pp. 257-258.

34. C. Palloix, op. cit. p. 105.

35. Giovanni Arrighi, *Labour supplies in historical perspective : a study of the proletarianization of the african peasantry in Rhodesia*, en italien, *in Sviluppo economico e Sovra-struttura in Africa*. (Einaudi, 1969) et in G. Arrighi and J. S. Saul, *Ideology and development : essays on the political economy of Africa*. (East Africa Publishing House, 1970). Voir également G. Arrigni : *The political economy of Rhodesia*, Mouton 1966.

36. W.A. Lewis, *Economic development with unlimited supplies of labour*. The Manchester School, may 1954.

37. C. Palloix, op. cit., pp. 268 et suiv.

38. Les sources dans ce domaine abondent. Voir entre autre (pour 1938) Colin Clark (*The conditions of economic progress*, Londres 1940, p. 56) et pour les dernières années les annuaires (population et revenu national) des Nations Unies. Une synthèse extrêmement utile des structures du commerce mondial à notre époque est fournie par Pierre Jalée (*L'impérialisme en* 1970. Paris 1969, chap. 2 et 3). Voir, du même auteur ; *Le Tiers Monde dans l'économie mondiale*, Paris 1968.

39. Voir nos développements à ce sujet : Samir Amin, thèse pp. 83-84. Statistiques des Nations Unies, *Directions of international trade*, annual issues, 1938, 1948 et années récentes.

40. Mystification hélas fréquente, dont A. Emmanuel (op. cit. pp. 126 et suiv. p. 49) fait une critique impitoyable.

41. Voir Samir Amin, thèse pp. 76 à 82. Voir également : ONU, *Commerce des produits de base et développement économique ;* Chang, *Cyclical movements in the balance of payments*, Cambridge 1951, p. 24 ; Tinbergen, *International economic integration*, Amsterdam, 1954 ; Weisser and Modigliani, *National income and international trade ; a quantitative analysis*, Urbana 1953 ; Polak, *An international income and expenditure* série H n° 7, Tableau 6, et *Annuaires du commerce international*. Chabert, *Structure économique et théorique monétaire* (Paris 1956) pp. 120 à 136 ; Newlyn and Rowan, *Money and Banking in British Colonial Africa* (Londres 1956) calculent (p. 21) la propension à importer dans le secteur monétaire des économies africaines. Le même calcul est fait par l'ONU.

(*Rôle et structure des économies monétaires en Afrique tropicale*, p. 36) conduit au résultat que cette propension est élevée.

42. SDN, *Le réseau du commerce mondial* (1928 et 1938) ; GATT, *Rapports annuels sur le commerce mondial*. Voir également à titre d'exemple notre analyse du réseau du commerce africain : Samir Amin, *Le commerce interafricain*, le *Mois en Afrique*, déc. 1967.

43. Hal B. Lary, *Imports of manufactures from less developed countries*, New York 1968, p. 2.

44. Compulsé d'après l'annuaire du FMI, *Directions of trade*, et *A supplement to international financial statistics* (1962-1966), pp. 3-5-7 et 9.

45. Harry Magdoff, *La era del imperialismo*, Mexico 1969, p. 116.

46. Voir par exemple : SDN, *Industrialisation et commerce extérieur*, pp. 25 et 103 ; et Bean, *International industrialization and percapita income, Studies in income and wealth*, 1946.

47. ONU, *Prix relatifs des importations et des exportations des pays insuffisamment développés*. Pour ce qui est de la définition et du calcul des termes de l'échange voir : J. Viner, op. cit. pp. 558 et suiv. et Moret, *Contribution à l'étude des termes de l'échange*, (Ec. Contemp. fév. 50).

48. ONU, doc. cit.

49. Imlah, *The terms of trade of the United Kingdom* (Jour. of. Ec. Hist. Nov. 1950).

50. Manoilesco, *Théorie de la protection et du commerce international*, Paris 1939. p. 276.

51. Paul Bairoch, *Evolution 1960-67 et perspectives à court terme de l'économie du Tiers-Monde*, colloque de l'Institut de Vienne pour le développement et la coopération, juin 1968.

52. Pierre Jalée, *L'impérialisme en 1970*, Paris 1969, p. 61.

53. *Documents de la conférence de New Delhi*, Review of International Trade and Development 1967, pp, 35-36.

54. *The Economist*, Londres, cité par Harry Magdoff, op. cit. p. 188.

55. Samin Amin, *Pour un aménagement du système monétaire des pays africains de la zone franc*, le *Mois en Afrique*, n° 41, mai 1969, p. 27.

56. Voir les statistiques des prix des matières premières publiées par le F.M.I. ; récapitulatifs des mois de décembre, *Prices of major world trade commodities in U.S. dollars*.

57. A. Emmanuel insiste à juste titre sur ce point.

58. C. Clark, op. cit. pp. 388-392.

59. Voir par exemple le cas des Etats-Unis de 1879 à 1919 in Kuznets, *National product since 1869*, New York, 1946, Table IV, 10.

60. Voir Samir Amin, thèse pp. 86 et suiv. Sources, entre autre : ONU, *Méthodes et problèmes de l'industrialisation des pays sous-développés*, p. 19 ; Kuznets, *National income of the United States*, p. 119 (Nat. Bureau of Ec. Research 1946) ; C. Clark, op. cit. p. 103 et 381 ; Manoilesco, op. cit. p. 71 ; SDN, *Industrialisation et commerce extérieur*, p. 59. Voir aussi les calculs faits pour l'industrie textile française par E. Mossé, *Marx et le problème de la croissance*, Paris 1957.

61. C. Clark, op. cit. p. 346 et suiv.

62. C. Clark. op. cité ; tableau

63. Tableau emprunté à R. Richta, *La Civilisation au carrefour*, Paris 1969, p. 373. Sources : Kuznets, Creamer, Dobrovolsky, Borenstein et C. Clark.

64. Thèse soutenue avec force par Richta, op. cit. p. 375.

65. Voir au chapitre suivant les comparaisons d'écart que nous avons faites pour les Etats-Unis et la Grande-Bretagne d'une part, l'Amérique latine, l'Egypte, le Maghreb et la Côte d'Ivoire d'autre part.

66. Point sur lequel A. Emmanuel insiste à juste titre.

67. Triantis, *Economic progress, occupational redistribution and international terms of trade* (Ec. J. sept. 1953).

68. Voir Chang, op. cit. p. 42 et 50.

69. Voir A. Emmanuel, op. cit. pp. 126 et suiv. ; Nurske, *Patterns of trade and development*, Oxford 1962 ; Singer, *The distribution of gains between investing and borrowing countries*, AER, 1950, et Kindleberger, *The terms of trade*, Londres 1956.

70. In ONU, *The economic development of Latin America and its problems*.

71. Sur ce point Emmanuel commet une confusion qui lui fait être injuste à l'égard de Prebisch (op. cit. pp. 126 et suiv.).

72. Ce point a été soulevé par Lewis et souligné à juste titre par Emmanuel (op. cit. p. 133) ; voir surtout G. Arrighi, étude citée.

73. Voir par exemple l'*Annuaire statistique de la France* 1938, pp. 436 et suivantes pour l'évolution des prix dans les grands pays d'Occident depuis 1820.

74. Voir Samir Amin, thèse pp. 96 et suiv. Sources ; entre autre : *Annuaire de la SDN* 1938-39, p. 226 et 231, et *Annuaires statistiques de France*. Prix indiens donnés par Jathar et Beri, *Elements of Indian economics*, p. 129 (Londres 1951).

75. Catherine Coquery-Vidrovitch, *Recherches sur un mode de production africain*, *La Pensée*, avril 1969. Nous souscrivons entièrement à cette thèse nouvelle et illuminante ; mais il ne s'agit pas là d'un mode de production, mais d'une formation sociale africaine composée d'un mode de production « villageois » ou tributaire (à définir plus précisément) et d'un commerce lointain.

76. Yves Lacoste, *Ibn Khaldoun*, Paris, 1965.

77. Voir Eric Williams, *Capitalisme et Esclavage*, Présence africaine Paris, 1968.

78. Voir à ce sujet nos études de cas concrets, notamment *L'Economie du Maghreb*, tome I, Paris 1965.

79. Nous croyons en avoir fait la démonstration dans des cas concrets. Voir Samir Amin, *L'économie du Maghreb*, Paris 1966, tome II ; *Le développement du capitalisme en Côte d'Ivoire*, Paris 1967.

80. Voir les derniers rapports de l'ONU sur la situation en Afrique, Amérique Latine et Asie ; également Arthur Ewing, *Industry in Africa*, Londres 1968.

81. Voir Radovan Richta, *La Civilisation au carrefour*, Paris, 1969.

82. A. Enunanuel, op. cit. pp. 179 et 193.

83. Expression heureuse due à André G. Frank, meilleure que la nôtre de « croissance sans développement ».

84. Cela constituera le thème du chapitre suivant.

85. Voir par exemple : Hirschmann, *Nation power and the structure of foreign trade*, p. 126 (Berkeley 1945) ; Condliffe, *The commerce of Nations, New York*, 1951 ; Mosk, *Latin America and the world economy* 1850-1914 ; Inter. Am. Ec. Af. hiver 1948 ; Venkatasubiah, *The foreign trade of India* 1900-1940, New Delhi 1946.

86. Ce problème a fait l'objet d'une discussion intéressante, voir à ce sujet : Ady, *Colonial industrialization and british employment* (R. Ec. Studies, hiver 1943) ; Brown, *Industrialization and trade*, Londres 1943 ; Frankel, *The industrialization of agricultural countries and the possibility of a new international division of labour* (Ec. J. juin 1943) ; Hirschmann, *Industrial Nations and Industrialization of under developped countries* (Ec. Internaz. août 1951) ; Hubbard, *Eastern industrialization and its effect on the West*, Londres 1935 ; Jewkes, *The growth of world industry* (Oxf. Ec. P. fév. 1951) ; Peltzer, *Industrialisation of young countrie and the change in the international division of labour* (Soc. Res. sept. 1940) ; Prokopovicz, *L'industrialisation des pays agricoles et la structure de l'économie mondiale après* 1914-1919, Paris 1945 ; Staley, *World economic development : effects on advanced industrial countries*, Montréal 1944.

87. Pour l'étude des tendances profondes de la balance des paiements extérieurs, voir le chapitre V.

88. Ce n'est pas ici le lieu de faire cette démonstration. Nous renvoyons au chapitre III où nous traitons de ce problème qui relève de la théorie des fonctions de la monnaie.

89. Oliver C. Cox, *Capitalism as a system*, New York 1964, particulièrement p. 97 et pp. 117-130.

90. Christian Palloix, *Problèmes de la croissance en économie ouverte*, notamment pp. 37-47-48-62 d'où nous avons tiré les citations qui suivent.

91. Marx, *Le Capital*, Ed. Sociales, tome VI, p. 249.

92. Outre les manuels déjà signalés traitant de la théorie du commerce international se reporter à : Heckscher, *The effect of foreign trade on the distribution of income* (Readings in the theory of international trade, p. 272) ; Stopler and Samuelson, *Protection and real wages*. (Rev. of. Ec. St. 1941) ; Samuelson, *The price of factors* (Ec. J. juin 1948- juin 1949) ; Ohlin, *Interregional and international trade*, Londres 1933.

93. Estimations tirées des ouvrages suivants : Hobson C.K., *The export of capital*, Londres 1914, *p. 207 : Feis, Europe, the world's banker*, New Haven 1930, pp. 47 et 71 ; Hobson J.A., *Imperialism*, Londres 1902 ; Bank of England, *U.K. overseas investments* 1938-1948, Londres 1950 ; Cairncross, *Home and foreign investment* 1870-1913, Cambridge 1953 ; Jenks, *The migration of british capital to* 1875, New York 1927 ; Cleona Lewis, *America's stake in international investments*, Washington 1938 ; Nadler, *American foreign investments* (Banca Naz. Lavoro. (Q.J. janv. mars 50) ; Rippy, *The british investment boom of the* 1880's *in Latin American mines* (Inter. Am. Ec. Af. mars 1948) ; Thorner D., *Investment in Empire*, Philadelphia 1950 ; Iversen, *Aspects of the theory of international capital movements*, Part. II B : Facts, Londres 1936 ; Royal Inst. of. Int. Affairs, *The problem of international investment*, Oxford 1937.

94. Marsh, *World trade and investments*, New York 1951 ; Ferns, *Investment and trade between Britain and Argentina in the 19th century* (Ec. Hist. R. 1950) ; Heaton, *Histoire économique de l'Europe*, tome 2, p. 199.

95. Voir par exemple : ONU, *Growth and stagnation in the european economy*, p. 217 et diverses sources (Samir Amin, thèse, pp. 77 et suiv.).

96. Cette illusion fait commettre à A. Emmanuel la même erreur d'appréciation qu'aux auteurs cités ci-dessous. Carl Iversen, op. cit. pp. 104-106 ; O.N.U., *Foreign capital in Latin American*, p. 163 ; *Les mouvements internationaux de capitaux entre les deux guerres*, p. 64.

97. ONU, *Foreign capital in Latin American*, p. 162.

98. Angelo Sammarco, *Précis d'histoire de l'Egypte*, tome 4, Le Caire, 1935, p. 322.

99. Voir Samir Amin, thèse, pp. 117 et suiv.

100. L'analyse des tendances contemporaines dans l'exportation des capitaux a donné lieu à une littérature abondante. Signalons les meilleurs ouvrages de synthèse : Harry Magdoff (*The age of imperialism*, Monthly Review 1968), Pierre Jalée (*L'Impérialisme en* 1970, Paris 1969, chap. 4) ; Christopher Layton (*L'Europe et les investissements américains*, Paris 1968) et Gilles Y. Bertin, (*L'investissement international*, Coll. Que sais-je). Les meilleures sources d'information sont constituées par les rapports de l'OCDE.

101. D'après William Woodruff, *Impact of western man*, New York

1966, p. 150 cité par Harry Magdoff, *La era del imperialismo. Politica economica internacional de Estados Unidos*, Mexico 1969, p. 67.

102. Voir sources ic Harry Magdoff, op. cit. p. 71.

103. Harry Magdoff, op. cit. p. 223.

104. Ibidem, pp. 73 et suiv. tableau de la part des capitaux américains dans l'industrie européenne, d'après Christopher Layton, *Transatlantic investments*, Institut Atlantique, Paris 1966.

105. Harrod, *Towards a dynamic economics*, pp. 22-23 ; Hicks, *Value and capital*, traduc. Paris 1956 ; *The theory of wages*, New York, 1948 ; Pigou, *Economics of welfare*, Londres 1952.

106. J. Robinson, *Notes on the economics of technical progress (in The rate of i and other essays) ; The classification of inventions* (R. Ec. St. 1937-1938) ; *The generalisation of the General Theory (The rate of i...)* ; *The theory of imperfect competition*, Londres 1932.

107. Colin Clark, op. cit. p. 426.

108. Colin Clark, op. cit. pp. 60-70 et 497 ; Kuznets, *National product since* 1869, Table IV, 10.

109. Knight, *Capital, time and the rate of interest* (Encyclopedia Brit. 1946).

110. C. Clark, op. cit. pp. 408, 412 et 414 ; Bowley, *Wages and income in the U.K. since* 1860, Cambridge 1937.

111. J. Robinson, *An essay on marxian economics*, chap. V ; P. Sweezy, *The theory of capitalist development*, chap. VI.

112. J. Bénard, *La conception marxiste du capital*, pp. 308-309.

113. Cas classique des Etats-Unis (grâce à la « frontière ») et des Dominions blancs, souligné à juste titre par A. Emmanuel, op.cit. pp. 160 et suiv.

114. Voir supra.

115. Ce problème constitue le sujet du chapitre V consacré à la théorie balance des paiements extérieurs.

116. Ce problème de la dynamique de l'investissement étranger sera traité au chapitre II.

117. Par P. Baran et P. Sweezy, *The monopoly capital*, New York, 1966. Ce qui suit est tiré de cet ouvrage.

118. Baran et Sweezy, op. cit., p. 178.

119. Paul Baran, *Economie politique de la croissance* ; P. Baran et P. Sweezy, *Le capitalisme monopoliste*.

120. Baran et Sweezy, *Notes on the theory of imperialism. Problems of Economic dynamics and planning*. Essays in honour of Michael Kalecki, Oxford 1963.

121. Harry Magdoff, op. cit. pp. 56-58.

122. Harry Magdoff, op. cit. p. 116.

123. Hal B. Larry, *Imports of manufactures from less developped countries*, New York 1968, p. 2, cité par H. Magdoff, op. cit. p. 185.

124. Harry Magdoff, op. cit., p. 228.

125. Cette supériorité n'est pas éclatante dans les parts des différents pays dans le commerce mondial des produits manufacturés : la part des Etats-Unis est passée de 11,7 % en 1899 à 20,6 % seulement en 1967, celle de la Grande-Bretagne de 33,2 à 11,9, celle de l'Allemagne de 22,4 à 19,7, celle de la France de 14,4 à 8,5 et celle du Japon de 1,5 à 9,9 (H. Magdoff, op. cit. p. 66). Mais elle est éclatante dans les flux de capitaux.

126. H. Magdoff, op. cit. p. 44.

127. Selon l'expression de Robert Engler (*The politics of oil*, New York 1967).

128. H. Magdoff, op. cité pp. 69-70, 205-212.

129. H. Magdoff, op. cit. pp. 216-217.

130. Tous ces chiffres sont tirés de *L'examen* 1968. *Aide au développement*, OCDE, Paris 1969. Pour ce qui est de la dette publique : BIRD, *External medium and long term public debt. Past and projected amounts outstanding, transactions and payments* 1956-1966, Washington 1967 ; Edward S. Mason, *Foreign aid and foreign policy*, New York 1964, notamment p. 14.

131. In *Le développement du capitalisme en Russie*, cité par C. Palloix, op. cit. p. 124.

132. H. Denis, *Le rôle des débouchés préalables dans la croissance économique de l'Europe occidentale et des Etats-Unis, Cahiers de l'ISEA*, série P, n° 5, 1961 ; Paul Bairoch, *Révolution industrielle et sous-développement*, SEDES, 1963.

133. *Le Capital*, livre III, section 3, chapitre 15, cité par C. Palloix, op. cité, p. 183.

134. C. Palloix, op. cit. pp. 20, 219, 227-228. C. Palloix reconnaît d'ailleurs « que c'est ici que se situe la faille de (sa)construction, dans la mesure où (il n'apporte) aucune justification théorique... » (p. 219). La contradiction est évidemment dialectique entre l'apparition d'un surplus (résultat de la baisse tendancielle du taux de profit) et son absorption (dans les formes analysées par Baran et Sweezy) : elle est donc sans cesse nécessairement surmontée.

135. C. Palloix, op. cité p. 20.

136. O. d'Alauro, *Commercio internazionale e concorrenza monopolistica* (Ec. Internaz. nov. 1949) ; Fellner, *Competition among the few*, New York, 1949.

137. J. Viner, op. cit. p. 556.

138. Hirschman, *Nation power and the structure of foreign trade*.

139. Scitovsky, *A reconsideration of the theory of tarifs* (Rev. of Ec. St.

1942) ; Stopler and Samuelson, *Protection and real wages* (Rev. of. Ec. St. 1941).

140. Edgeworth, *Papers relative to political economy*, 1925.

141. Brown, *Applied economics*, p. 215.

142. Pour des exemples de ces comparaisons d'élasticité, voir Samir Amin. Thèse pp. 133 et suiv. Sources : Chang. op. cit. pp. 42-50-70-72-74.

143. Iversen, op. cit. pp. 89-90.

144. Thèse de Bruton, *Productivity, the trade balance and the terms of trade* (Econ. Internaz. août 1955).

145. La bibliographie dans ce domaine est très volumineuse, bien que presque entièrement descriptive. Voir cette bibliographie in Samir Amin, thèse, pp. 149-150. Voir également quelques ouvrages de synthèse : H. Peyret (*La stratégie des trusts*, Que sais-je 1966), D. Durand (*La politique pétrolière internationale*, Que sais-je 1962), Geoffrey Owen (*Puissance de l'industrie américaine*, le Seuil 1968), Michael Tanzer (*The political economy of international oil compagnies and the underdeveloped countries*, Boston). Un grand effort d'analyse des stratégies se trouve dans les travaux de M. Byé sur la grande unité interterritoriale.

146. Byé, *La grande unité interterritoriale dans l'industrie extractive et ses plans* (Cahiers de l'ISEA, série F) ; Perroux, *l'A.I.O.C. et les effets de domination* (E A 1952) ; *Esquisse d'une théorie de l'économie dominante* (Ec. Appliquée 1948).

147. ONU, *Economie survey of Latin America* 1948, chap. sur le Chili, Wolfram von Burg, *La politique des cours différentiels de change selon les pays*, Genève, 1953, Schlesinger, *Multiple exchange rates and economic development*, Princeton 1952.

148. Lettre mensuelle, IRES, Université de Kinshasa, n° 1, 1967.

149. Dobretsberger, *Théorie des territoires économiques* (E.A. 1950), Perroux, *Les espaces économiques* (E.A. 1950).

150. Chamberlin, *The theory of monopolistic competition*, 1932.

151. Byé, Cours de doctorat 1953-1954 (*Les principes de la spécialisation*).

CHAPITRE II

LES FORMATIONS DU CAPITALISME PERIPHERIQUE

Sommaire

Section I. — La transition au capitalisme périphérique. Modes de production et formations précapitalistes.
1° La naissance des rapports marchands : la transition de l'économie de subsistance à l'économie marchande.
2° La formation du capitalisme fondé sur le commerce extérieur (le commerce colonial).
3° La formation du capitalisme fondé sur l'investissement du capitalisme étranger.
La typologie du « sous-développement ».

Section II. — Le développement du capitalisme périphérique : le développement du sous-développement.

A) La spécialisation internationale inégale et les distorsions dans l'orientation du développement du capitalisme à la périphérie.

1° La distorsion en faveur des activités exportatrices.
Les données statistiques.
Marché intérieur et marché extérieur.
2° La distorsion en faveur des activités « tertiaires ».
Les concepts d'activités productive et improductive.

La distorsion en faveur des activités improductives dans les formations capitalistes de la périphérie.
Développement économique et activités improductives.
3° La distorsion en faveur des activités et des techniques légères.
a) La théorie marginaliste et la théorie marxiste de l'investissement.
La théorie marginaliste et le rôle du taux de l'intérêt dans le rythme et l'orientation du développement.
La critique marxiste de la théorie marginaliste de l'investissement.
b) La productivité des investissements du point de vue de la société.
L'attitude de l'entrepreneur rationnel dans le mode de production capitaliste.
Le rôle du temps dans l'organisation sociale de la production.
L'horizon de l'analyse : l'avantage court et l'avantage long.
Le rôle des richesses naturelles dans le choix des investissements. L'avantage collectif.
c) La spécialisation internationale et l'orientation des investissements à la périphérie vers les industries et les techniques légères.
Le développement du capitalisme fondé sur le marché interne : la complémentarité nécessaire entre les branches légères et les branches lourdes.
La spécialisation internationale et le développement limité des industries et des techniques lourdes à la périphérie.

B) La spécialisation internationale et le transfert des mécanismes multiplicatifs.

1° La théorie du multiplicateur et de l'accélérateur. Sa signification dans les conditions de la spécialisation internationale inégale.

a) Les paradoxes du multiplicateur.
Le multiplicateur keynésien.
L'exportation des profits et l'annulation des effets multiplicatifs à la périphérie.

b) Le lieu de fonctionnement de l'accélérateur.
Le rôle de l'accélérateur.
La spécialisation internationale, la propension à importer de la périphérie et le transfert du lieu de fonctionnement de l'accélérateur.

C) Les monopoles et la spécialisation internationale.

1° L'origine et la dynamique des surprofits de monopole dans la théorie courante.
L'analyse marginaliste de J. Robinson.
L'analyse macroéconomique de Kalecki.

2° Le concept de degré de monopole de l'économie.
La théorie courante : la conception globale du degré de monopole de l'économie.

3° La théorie marxiste de la dynamique des surprofits de monopole et de l'accumulation au centre à l'époque contemporaine.
La signification des relations producteurs-consommateurs.
La signification des relations producteurs-consommateurs.
Le partage du surprofit entre les monopoles.

4° Les monopoles étrangers et l'accumulation à la périphérie du système.
Les rapports entre les monopoles étrangers et les entreprises nationales dans les pays sous-développés.

D) Les caractères structurels du sous-développement.

1° Les structures de prix et les inégalités sectorielles de productivité. La distribution sociale du revenu.

2° La désarticulation de l'économie sous-développée : miracles sans lendemain et zones dévastées.

3° La domination économique du centre sur la périphérie.

SECTION I

LA TRANSITION AU CAPITALISME PERIPHERIQUE MODES DE PRODUCTION ET FORMATIONS PRECAPITALISTES

Nous étudierons dans cette première section les mécanismes économiques caractéristiques de la transition des formations précapitalistes aux formations du capitalisme périphérique, réservant à la section suivante l'étude des mécanismes du développement propre du capitalisme périphérique. Evidemment dans le processus réel de formation du capitalisme périphérique les deux ordres de phénomènes sont largement confondus dans le temps ; mais d'un point de vue logique et didactique il est utile de les distinguer.

La théorie économique courante s'occupe épisodiquement des problèmes de « l'économie de transition », encore qu'elle en laisse aisément la responsabilité aux « sociologues ». Les thèmes de ces études s'intitulent, on le sait, « problèmes de la transition de l'économie de subsistance à l'économie de marché », « monétarisation » ou encore « commercialisation des économies de subsistance ». Les résultats de ces travaux ne sont pas toujours sans intérêt . Mais ils souffrent presque toujours des impotences d'une « science » qui isole le domaine « économi-

que » des domaines de la « sociologie ». La critique de l'économie politique — sous-titre du *Capital* — marquait pourtant la fin de la « science économique » parcellaire et la naissance d'une nouvelle science, la seule possible, celle de la formation et du mouvement des sociétés. La terminologie même des études évoquées traduit une approche doublement superficielle et inadéquate. D'abord le problème n'est pas celui du passage d'économies de « subsistance » (c'est-à-dire sans échanges marchands) à « l'économie de marché » (ce qui supposerait qu'il s'agit d'une économie marchande simple, ou que toutes les « économies de marché » sont analogues), mais de la transition de formations économiques non capitalistes (mais non pas nécessairement non marchandes) à des formations économiques capitalistes. Le terme de « capitalisation » — s'il n'était inélégant — serait plus adéquat que ceux de « commercialisation » ou de « monétarisation ». Ensuite cette transition est différente de celle qui caractérise la naissance du capitalisme en Europe, en Amérique du Nord et au Japon, c'est-à-dire dans les pays devenus pleinement capitalistes, plus exactement les pays qui constituent le centre du système capitaliste mondial. Il s'agit de la transition vers la formation de la périphérie de ce système : et le problème est donc de comprendre pourquoi cette différence et en quoi elle se situe. C'est cette série de simplifications inacceptables — coutumières de la « science » économique courante — qui est à l'origine des concepts faux de « dualisme », « sous-développement » etc. dont se nourrit la littérature contemporaine. Le seul concept scientifique est celui de la transition des formations sociales précapitalistes aux formations sociales du capitalisme périphérique.

Ce n'est pas le sujet de cette étude d'analyser les mécanismes de la transition au capitalisme central. Mais il est

bon de rappeler qu'ici encore l'économie politique courante se déclare incompétente, et laisse aux « historiens » le soin d'élucider les problèmes du passage de la féodalité au capitalisme. Historiens appelés à leur tour, par les mêmes effets de l'isolement de leur discipline, à récolter les éléments d'information sans pouvoir véritablement les articuler. De l'autre côté, la définition des fondements d'une science sociale — œuvre de Marx — n'a pas encore été suivie véritablement de la construction de cette science. La dégénérescence du marxisme a conduit ici à une théorie mécaniste des « étapes de la civilisation » (communisme primitif, esclavagisme, féodalisme, capitalisme, socialisme, communisme) aussi peu scientifique que l'histoire éclectique. Cette « théorie » procède d'une confusion entre le concept de mode de production et celui de formation sociale, et — accompagnant cette confusion — l'absence d'analyse des articulations entre les différentes instances (économique, politique, idéologique, etc.) qui caractérisent les différents modes de production et la variété de leurs combinaisons dans les formations sociales historiques. Elle érige en dogme la détermination en dernière instance par l'économique et lui donne un contenu identique dans les différents modes de production[2]. La théorie de la transition du « féodalisme au capitalisme » (lire des formations féodales européennes au capitalisme central) — beaucoup plus avancée grâce à Marx — apporte néanmoins à la théorie de la transition au capitalisme périphérique deux séries de résultats intéressants[3].

La première série de résultats de la théorie de la transition au capitalisme central concerne les conditions nécessaires au développement du capitalisme. Celles-ci sont au nombre de deux essentielles : la prolétarisation et l'accumulation du capital argent. Si l'accumulation du capital argent se retrouve dans toutes les sociétés marchandes orientales,

antiques et féodales, cette accumulation n'a jamais conduit au développement de relations capitalistes parce qu'il n'existait pas une main-d'œuvre libre et disponible ; ce processus de prolétarisation — en pratique d'exclusion d'une partie de la population rurale de la communauté villageoise — trouve son explication — dans le cas européen — dans la désagrégation des rapports féodaux. La conjonction de ces deux conditions est essentielle, et c'est son absence qui interdit de parler de « capitalisme antique » ou « oriental ».

La seconde série de résultats de cette théorie concerne la dynamique de l'accumulation capitaliste. Le mode de production capitaliste tend à devenir exclusif, c'est-à-dire à détruire les autres modes de production. Ce caractère est propre au seul mode de production capitaliste et à condition que celui-ci soit fondé sur la création et l'élargissement d'un marché interne constitué précisément par la désagrégation des modes de production préexistants.

Il est essentiel de rappeler ces résultats importants avant d'aborder la théorie de la transition aux formations du capitalisme périphérique. Les formations précapitalistes qui constituent la base sur laquelle s'établit une série de relations nouvelles qui vont conduire aux formations du capitalisme périphérique, sont des combinaisons structurées — d'une très grande variété — d'un nombre relativement limité de modes de production : les modes de production de la communauté primitive — variés comme l'a établi Emmanuel Terray[4] —, le mode de production esclavagiste et le mode de production féodal (tous deux assez exceptionnels), le mode de production marchand simple (qui se retrouve très fréquemment combiné aux autres modes de production), le mode de production tributaire. Chacun de ces modes de production à « l'état pur » comporte des caractéristiques propres essentielles.

Les modes de production de la communauté primitive sont tous caractérisés par : 1) l'organisation du travail, partie sur une base individuelle (celle de la « petite famille »), partie sur des bases collectives, (celle de la « grande famille », du « clan » et du « village »), le moyen de travail essentiel — la terre — étant la propriété collective du clan, son usage libre à tous ses membres mais selon des règles précises (utilisation de parcelles distribuées aux familles etc.) ; 2) l'absence d'échanges marchands et 3) corrélativement, la distribution du produit à l'intérieur de la collectivité selon des règles en relation étroite avec l'organisation de la parenté.

Le mode de production esclavagiste fait du travailleur — esclave — le moyen essentiel de production. Mais le produit de ce travail servile peut entrer dans le circuit des transferts non marchands propres à la communauté (esclavage patriarcal) ou dans des circuits marchands (cas de l'esclavage gréco-romain).

Dans le mode de production féodal — où la terre redevient le moyen de production essentiel — on a 1) l'organisation de la société en deux classes, celle de maîtres du sol (dont la propriété est inaliénable) et celle des tenanciers-serfs, 2) l'appropriation du surplus par les maîtres du sol par voie de droit et non en vertu de rapports marchands, 3) l'absence d'échanges marchands internes au « domaine » qui constitue la cellule élémentaire de la société. Ce mode de production ne découle pas naturellement de la désagrégation du mode de production esclavagiste, comme une version simpliste du marxisme l'a affirmé. Au contraire il est probablement l'issue normale directe, la plus courante, du développement des modes de production primitifs.

Le mode de production dit « asiatique », que nous aimerions mieux appeler tributaire, est très proche du mode de production féodal[5]. Il est caractérisé par l'organisation de

la société en deux classes essentielles : la paysannerie organisée en communauté et la classe dirigeante qui monopolise les fonctions d'organisation politique de la société et perçoit un tribut (non marchand) sur les communautés rurales. Mais tandis que le seigneur féodal a la propriété éminente du sol, c'est à la communauté rurale dans le mode de production tributaire que revient cette propriété. Il en résulte que le mode de production féodal — qui n'a existé sous sa forme achevée qu'en Europe occidentale et centrale et au Japon — est toujours menacé de désagrégation si, pour une raison quelconque, le seigneur féodal se débarrasse d'une partie de ses tenanciers, « libère » ses serfs, c'est-à-dire les prolétarise. C'est d'ailleurs effectivement à partir de cette désagréagation, sous l'impulsion de la pression démographique et des effets du commerce lointain (avec son corrollaire la transformation de la rente en nature en rente en argent), que s'est constitué le prolétariat urbain, condition de l'apparition du mode de production capitaliste. Par contre, le droit fondamental du paysan appartenant à la communauté à l'accès et à l'usage de la terre dans le mode de production tributaire rend cette désagrégation impossible. Cependant le mode de production tributaire évolué tend presque toujours (ce fut le cas en Chine, dans l'Inde, en Egypte) à se féodaliser, c'est-à-dire que la classe dirigeante se substitue à la communauté dans la propriété éminente privative du sol (bien que ce type de féodalisme puisse alors présenter quelques caractéristiques secondaires les différenciant de celui de l'Europe ou du Japon).

Le mode de production marchand simple se caractérise à l'état pur par l'égalité de petits producteurs libres et l'organisation d'échanges marchands entre eux. Aucune société n'a jamais été fondée sur la dominance de ce mode de production marchand simple qui reste purement idéal (il

s'agit là de rapports marchands internes à la société et non de rapports externes). Mais très fréquemment, notamment dans des formations fondées sur la dominance du mode de production esclavagiste, tributaire ou féodal, il existait une sphère régie par des rapports marchands simples, particulièrement la sphère de la production artisanale quand elle était suffisamment dissociée de la production agricole (c'est le cas des sociétés urbanisées).

Aucun de ces modes de production n'a jamais existé à « l'état pur » — les sociétés historiques étant des formations qui combinent ces modes de production d'une part (par exemple : communauté villageoise, esclavage patriarcal et rapports marchands simples entre chefs de famille de communautés voisines) et d'autre part organisent les relations entre la société locale et d'autres sociétés (qui se manifestent par l'existence de rapports de commerce lointain). Le commerce lointain ne constitue évidemment pas un mode de production. Mais le degré plus ou moins évolué de celui-ci donne aux formations sociales, dans les combinaisons particulières qui régissent ses rapports avec le ou les modes de production sur lesquels la société est fondée, leur figure propre.

Les sociétés précapitalistes non européennes ne sont pas différentes, ce sont des formations sociales combinant les mêmes éléments, bien que ces combinaisons soient différentes de celle de l'Europe féodale bien entendu. La variété infinie de ces formations asiatiques et africaines a été outrageusement réduite au « mode de production asiatique ». Nous préférons parler de « formations orientales et africaines » caractérisées par 1) la dominance d'un mode de production communautaire ou tributaire (plus ou moins évolué vers un mode de production féodal), 2) l'existence de rapports marchands simples dans des sphères limitées et 3) l'existence de rapports de commerce lointain. Lorsque le mode de production féodal est absent ou très embryonnaire et que les rapports marchands simples internes sont également absents, la formation, réduite à la combinaison d'un mode de production communautaire ou tributaire peu évolué et de rapports de commerce lointain, serait du type « africain »[6].

L'agression du mode de production capitaliste, à partir de l'extérieur, sur ces formations, constitue l'essence du problème de la transition aux formations du capitalisme périphérique.

L'analyse des mécanismes et des résultats de cette agression externe sera, pour des raisons didactiques, exposée conformément à un plan qui organise chaque partie de l'exposé autour d'une série de mécanismes. Nous distinguerons alors : 1) les mécanismes de la constitution de circuits monétaires simples où ils n'existaient pas dans la formation précapitaliste agressée (la naissance des rapports marchands), 2) les mécanismes de la formation du capitalisme fondé sur le commerce extérieur (le commerce colonial) et 3) les mécanismes de la formation du capitalisme à partir de l'investissement du capital étranger. Bien entendu dans l'histoire réelle ces mécanismes coexistent et déterminent ensemble la structure d'une formation capitaliste périphérique particulière.

I. — LA NAISSANCE DES RAPPORTS MARCHANDS : LA TRANSITION DE L'ECONOMIE DE SUBSISTANCE A L'ECONOMIE MARCHANDE.

La transformation de l'économie précapitaliste en économie capitaliste périphérique présuppose évidemment la « monétarisation », la « commercialisation » de l'économie de subsistance. Evidemment il n'existe pas ici de mécanisme de « monétarisation » qui ne soit en même temps un mécanisme de pénétration du mode de production capitaliste. Cependant pour la clarté de l'analyse nous imaginons le cas d'une économie précapitaliste non marchande.

Il existait d'ailleurs en fait de telles économies, ce sont celles de l'Afrique tropicale. Leur intégration au marché mondial se traduit par la formation d'une première série de revenus monétaires « primaires ». D'abord l'Europe capitaliste achète — pour la première fois — leur récolte aux paysans. Parallèlement l'entrepreneur européen qui investit un capital paie — pour la première fois également — un salaire monétaire aux nouveaux ouvriers. Il y a là une deuxième catégorie de revenus monétaires primaires, ceux nés de l'investissement étranger. Ces revenus primaires engendrent des vagues successives de revenus monétaires dits secondaires.

En mesurant le rapport revenu monétaire secondaire-revenu monétaire primaire on détermine un multiplicateur qui permet d'apprécier la vitesse avec laquelle s'opère la transformation de l'économie de subsistance en économie de marché.

Il existe de nombreux canaux par lesquels les circuits monétaires se répandent au sein de l'économie de subsistance : les revenus primaires monétaires distribués déclenchent une demande locale de produits agricoles, pous-

sant les producteurs agricoles locaux à se faire marchands ; la concurrence que les planteurs européens et les propriétaires locaux les plus puissants livrent aux petits paysans devenus producteurs marchands transforme ces derniers en ouvriers agricoles et les intègre ainsi dans la sphère des échanges, restreignant considérablement la sphère de la production vivrière en vue de l'autoconsommation.

Ces mécanismes strictement « économiques » ne suffisent pas toujours parce que les structures sociales « traditionnelles » s'opposent à l'extension des échanges marchands : la vitalité de la communauté villageoise par exemple (la persistance du droit de tous les villageois à l'usage de la terre) rend inefficace les mécanismes simples de la concurrence qui, dans la transition du féodalisme à l'économie capitaliste centrale (en Europe), ont joué un rôle déterminant[8]. C'est pourquoi le pouvoir politique — ici en l'occurrence le pouvoir politique colonial — s'emploie activement à pousser à la « monétarisation de l'économie primitive », selon l'expression d'usage. Il s'agit là de moyens qui relèvent purement et simplement de la violence, donc de moyens de l'accumulation primitive. L'obligation de payer des impôts en espèces en est le plus courant et le moins violent. Mais dans la même gamme il faut se souvenir des « cultures obligatoires » : en Afrique tropicale les « champs du commandant » (obligation de faire des cultures d'exportation) de triste mémoire. A l'extrême il y a tout simplement l'expropriation des paysans : la politique de création de « réserves », insuffisantes, de telle manière que les paysans africains soient obligés d'aller vendre leur force de travail à la mine, l'usine ou la plantation européenne, s'inscrit dans ce cadre. Elle a joué un rôle déterminant en Afrique du Sud, en Rhodésie et au Kenya[9].

Quoi qu'il en soit le revenu monétaire qu'ont acquis le paysan ou l'ouvrier de la mine ou de la plantation doit être dépensé : en impôts, en épargne, en biens d'importation ou en produits indigènes. Cette dernière forme de la dépense engendre des revenus monétaires secondaires. Peu à peu ainsi des marchés agricoles indigènes se créent. Peu à peu un marché se crée qui rendra l'installation d'industries légères possible. On peut alors « calculer » la valeur d'un « multiplicateur de monétarisation » en rapportant le revenu national monétaire total aux « revenus monétaires primaires ». Voici, pour l'Afrique tropicale vers 1950, la valeur de ce « multiplicateur » [10].

	Revenu provenant de la vente des produits agricoles	Revenu des exportations agricoles indigènes	Salaires	Revenu monétaire total	Revenu monétaire primaire	Multiplicateur
A.E.F.	16	13	20	36	33	1,1
A.O.F.	186	88	25	211	113	1,9
Congo belge	75	30	94	169	124	1,3
Gold Coast	170	102	22	192	124	1,5
Kenya	12	5	33	45	38	1,4
Nigéria	345	135	33	378	168	2,2
Ouganda	51	43	11	62	54	1,1
Rhodésie (N.)	1	—	20	21	20	1,05
Rhodésie (S.)	6	—	22	28	22	1,2
Tanganyika	34	11	33	67	44	1,5

(Valeurs en millions de dollars)

Remarquons qu'il s'agit ici du multiplicateur qui mesure la vitesse de l'extension des circuits monétaires à partir à la fois des investissements étrangers et de l'échange commercial. En effet, le multiplicateur calculé tient compte à la fois du revenu monétaire primaire distribué par suite de l'échange commercial avec l'extérieur (revenu qui provient de l'exportation des produits agricoles) et du revenu monétaire primaire distribué à la suite de la pénétration des capitaux étrangers (salaires de la main-d'œuvre migrante qui, en fait, est employée en majorité dans des mines et des plantations étrangères).

Dans le modèle européen de la transition au capitalisme central c'était l'adoption de nouvelles techniques plus productives qui exigeait la séparation des fonctions d'agriculteur et d'artisan et partant l'extension des échanges monétaires. Le mécanisme avait été très lent au démarrage [11]. Ici le point de départ est situé sur un tout autre terrain, celui des échanges extérieurs et de la pénétration des capitaux étrangers. La vitesse de monétarisation de l'économie primitive est assez rapide, ou tout au moins pourrait l'être, sans la « fuite » que représentent les importations. En effet, une partie importante du revenu monétaire primaire se porte sur les importations [12]. Le pays européen du XIXe siècle devait s'adresser — faute de mieux — pour utiliser l'argent qu'il avait reçu de l'ouvrier des villes, à une industrie locale qui seule pouvait lui fournir ce qu'autrefois l'artisan lui vendait. Le paysan autochtone ici désire, avec son revenu monétaire, acheter des biens manufacturés. Or il n'existe pas d'offre locale de ces biens. Ceci est une des raisons pour lesquelles la propension marginale à importer est très forte dans les pays « sous-développés » : toute augmentation du revenu monétaire se porte essentiellement sur la demande de biens étrangers.

Cette fuite due à l'importation est souvent aggravée par

le fait que le bénéfice tiré de la commercialisation de l'agriculture a été accaparé par les propriétaires fonciers, là où ils existaient ou là où les différenciations de classes se sont développées au point que se constitue une classe importante de propriétaires. Ces propriétaires fonciers ont maintenu les rémunérations des paysans à leur niveau antérieur : le surplus constituant leur rente foncière est accru. Ce surplus se porte sur la demande d'importation de produits manufacturés de « luxe ».

Regardons maintenant du côté du revenu monétaire primaire distribué à l'occasion de la pénétration du capital étranger. Une partie très importante des dépenses des entreprises étrangères se porte directement sur le marché étranger : pour l'achat de matériel de production et pour le paiement des profits à réexporter. Seul le salaire payé localement mérite notre attention. Là encore une fraction de ce salaire ressortira lorsque les biens manufacturés demandés par les nouveaux ouvriers seront importés. Mais une fraction de ce salaire se portera sur la demande locale (de produits alimentaires notamment). Cette monnaie jouera un rôle très actif dans la monétarisation du système.

Des calculs ont fréquemment été faits pour mesurer l'importance de cette fuite. Elle est toujours considérable. Dans le cas de l'exploitation de la bauxite de Guinée par le complexe de « Fria » 12 % seulement des dépenses totales d'investissement et 25 % à peine de la valeur totale des exportations d'alumine restent dans le pays [13]. Dans le cas de l'exploitation du pétrole dans le Sahara algérien les dépenses locales occasionnées par les investissements ne dépassaient pas 44 % des dépenses totales d'investissement : encore faut-il ajouter que la moitié de ces dépenses locales se volatilisaient en dernière analyse en importation. La part des dépenses locales contenue dans la valeur des

exportations courantes de pétrole est encore plus faible : à peine 22 % [14].

Dans le cas de la grande exploitation minière ou pétrolière, l'essentiel de la fraction de la dépense « monétaire primaire » qui reste en définitive sur place est, pour cette raison, représenté par le revenu repris par l'Etat, sous forme de redevances (« royalties ») ou d'impôts (directs et indirects). Mais si cette ponction par la puissance publique — qui tend à s'élever si les rapports de force politiques le permettent — accélère incontestablement la « monétarisation » de l'économie, son effet sur l'accumulation est moins évident. Car tout dépend du caractère des dépenses gouvernementales : productives ou non. L'effet de ces dépenses sur la formation du capital varie donc selon leur caractère. Rappelons que la prise en charge des dépenses d'infrastructure, en facilitant la rentabilité des investissements, favorise aussi, bien qu'indirectement le développement du capitalisme. Par contre certaines dépenses improductives administratives élèvent le niveau de la consommation globale et restreignent ainsi le volume du revenu disponible pour l'accumulation. Mais il s'agit là d'une autre série de phénomènes que nous aborderons plus loin.

La monétarisation est une condition préalable absolument indispensable à l'apparition de la structure capitaliste. L'économie marchande simple engendrée aboutira fatalement à la ruine des uns, à l'enrichissement des autres, c'est-à-dire à la formation de capitaux indigènes. C'est une loi absolue.

Est-ce à dire que ces capitaux qui doivent se constituer pourront alors s'investir et transformer la structure monétaire simple en structure capitaliste ? S'il en était ainsi, malgré le point de départ différent, le point d'arrivée serait le même qu'au centre. Mais il n'en sera pas ainsi. Tout

d'abord parce que les capitaux indigènes ainsi constitués se heurteront à la concurrence des industries étrangères. Ce qui les conduira à s'investir dans la sphère de la production pour l'exportation et dans le secteur tertiaire (notamment par suite de l'allure particulière de la demande, la structure foncière n'étant pas révolutionnée mais bien au contraire renforcée par l'échange extérieur). Ensuite parce que la concurrence orientera ces investissements vers l'industrie légère. Autrement dit le capitalisme local qui va se constituer de la sorte sera non pas concurrent, mais complément du capitalisme étranger dominant. C'est faute de s'être intéressé d'assez près à ces problèmes que Marx a pu écrire — dans des écrits trop brefs — que la colonisation risquait de doter l'Inde d'une économie capitaliste (sous-entendu « achevée ») : la loi absolue de transformation de l'économie marchande simple en économie capitaliste, qui n'a de sens que dans le cadre de l'analyse du mode de production capitaliste, n'épuise pas le sujet des formations sociales différentes.

Il est temps de nous expliquer ici sur ce problème. Les écrits de Marx sur les sociétés non européennes sont brefs : 435 pages[15], c'est peu pour Marx, d'autant que la plus grande partie de ces écrits sont des articles du *New York Daily Tribune* axés sur les problèmes du jour — la révolte des Cipayes et celle des Taïpings, le commerce de l'opium — et souvent vus du point de vue de la politique intérieure anglaise. Marx ne traite qu'accessoirement des problèmes de la société asiatique et de ceux de sa transformation en cours sous l'effet de la colonisation. Nous y découvrons trois ordres de problèmes abordés.

Marx discute parfois de la nature de la société « asiatique » précoloniale, notamment dans le fameux passage des *Grundrisse* dans lequel il formule le concept de mode de production asiatique. Il insiste sur l'obstacle que la

communauté villageoise — l'absence de propriété privée du sol — oppose au développement du capitalisme[16]. Il y a là — en des passages très brefs — une intuition géniale (quand on pense à l'état des connaissances de l'époque sur les sociétés non européennes).

S'agissant de la transformation que la colonisation apporte à ces sociétés, notamment en Inde, Marx, tout en étant sans pitié pour la politique coloniale, affirme que la colonisation conduira l'Orient à un développement capitaliste achevé. Il rappelle certes que la politique coloniale s'y oppose : qu'elle interdit à la colonie l'industrie, après y avoir détruit l'artisanat[17]. Il n'empêche qu'il pense qu'aucune force ne pourra longtemps empêcher le développement local du capitalisme *sur le modèle européen*. L'article consacré aux « résultats futurs de la domination britannique dans l'Inde » est sur ce point plus que clair : au pillage de l'Inde par l'aristocratie anglaise et le capital mercantile succédera son industrialisation par la bourgeoisie industrielle de la métropole ; le chemin de fer induira des industries autocentrées[18]. Marx est tellement sûr de cela qu'il craint que l'Orient bourgeois (achevé) ne devienne la force essentielle qui empêche le triomphe de la révolution socialiste en Europe.

« Sur le continent (européen) la révolution est imminente et assumera immédiatement un caractère socialiste. N'est-elle pas condamnée à être écrasée dans ce petit coin du monde si l'on considère que sur un territoire bien plus grand le mouvement de la société bourgeoise est toujours ascendant ? »[19].

Cette « erreur » a son explication : à peine la période caractérisée par la politique du capitalisme mercantile tirait-elle à sa fin (au temps de Marx), que le capitalisme devait entrer dans sa phase impérialiste (des monopoles), que Marx ignore. Or les monopoles vont empêcher qu'un

capitalisme local, qui se constitue effectivement, puisse les concurrencer : le développement du capitalisme à la périphérie restera extraverti, fondé sur le marché extérieur ; il ne pourra dès lors pas conduire à un épanouissement achevé du mode de production capitaliste à la périphérie. Situé dans cette période « creuse » — et courte — Marx ne saisit que les mécanismes de l'accumulation primitive au bénéfice du centre de type mercantiliste, qui tirent précisément à leur fin, et qu'il considère pour cette raison comme la préhistoire du capital. Il le dit d'ailleurs, expliquant que le chapitre du *Capital* sur l'accumulation primitive ne traite que de cela[20]. Dès lors l'échange inégal est chez lui réduit à ces formes préhistoriques, sa forme ultérieure — contemporaine — étant le produit des monopoles, comme on l'a démontré[21].

Il reste que Marx, doté d'un immense sens politique, entrevoit l'autre issue possible : la société orientale non pas embourgeoisée, mais prolétarisée au bénéfice du centre — prolétariat inclus — devenant la force révolutionnaire essentielle. Il le dit, avec des accents qui font aujourd'hui très maoïste, parlant des « millions d'ouvriers », condamnés à périr dans les Indes orientales, pour procurer au million et demi de travailleurs en Angleterre dans la même industrie trois années de prospérité sur dix »[22].

Laissons donc aux marxologues — dont nous ne sommes pas — le soin de se contenter de reproduire des textes considérés comme sacrés. Et reprenons l'analyse de la transition à l'économie capitaliste périphérique.

En elle-même la transition à l'économie marchande avait représenté dans le cas historique de l'Europe — du féodalisme au capitalisme central — un progrès. Plus exactement cette « monétarisation » était le résultat d'une amélioration de la productivité du travail dans l'agriculture. Il

n'est pas sûr qu'il en soit de même dans le cas colonial. En apparence la « commercialisation de l'agriculture » traduirait un « enrichissement ». La preuve de cet enrichissement est la capacité nouvelle d'importer. Les produits manufacturés que l'on se procure désormais à l'étranger en échange des exportations agricoles n'avaient pas d'équivalents dans l'économie primitive d'autrefois dans la production des artisans que les paysans se procuraient en échange de leurs produits vivriers. Le fait que les paysans indigènes réorientent d'eux-mêmes leur production, imitant les grands planteurs étrangers, montrerait bien que la production pour l'exportation est plus productive que la production vivrière. Ainsi, tandis que la superficie des grandes plantations de caoutchouc dans le sud-est asiatique a été multipliée par dix entre 1909 et 1940, celle des petites plantations (indigènes pour l'essentiel) l'a été par cinquante-sept[23]. Il est vrai que les paysans indigènes auraient pu être conduits à une telle réorientation par suite d'un besoin monétaire nouveau (pour payer des impôts par exemple) sans que cela leur soit profitable. Mais en réalité une comparaison des prix des productions montrerait que l'agriculture d'exportation est souvent plus rentable que l'agriculture vivrière. C'est le cas par exemple en Egypte lorsque l'on compare le produit par homme et par hectare des cultures vivrières traditionnelles d'une part et des cultures d'exportation (ici le coton) d'autre part[24].

Cependant lorsque l'on examine les choses de plus près on constate le plus souvent que l'augmentation du produit par homme est ici accompagné d'une augmentation de la quantité de travail qu'il fournit. Cela est très évident dans le cas de l'agriculture de l'Afrique tropicale où le plus souvent — presque toujours — les cultures d'exportation,

notamment en zone forestière, viennent s'ajouter aux cultures de subsistance traditionnelles et ne s'y substituent pas : on passe alors d'une civilisation fondée sur une certaine dose de travail annuel à une civilisation fondée sur une dose plus grande. Ce passage est souvent pénible, difficile, refusé parfois ; d'où l'emploi de méthodes « extra économiques » comme la culture forcée[25]. Cela est évident également dans le cas égyptien où le coton permet un usage plus intense de main-d'œuvre. Il faut, par feddan de coton, quarante et un hommes-jours et quatre-vingt-sept enfants-jours de travail ; pour le blé : vingt-sept et quatre ; pour le maïs : vingt-cinq et dix : pour le riz : trente-cinq et quarante[26]. La nouvelle orientation de la production permet donc un emploi plus intense de la main-d'œuvre, contrebalance partiellement la crise agraire dont on analysera le mécanisme plus loin. Par ailleurs, souvent — et c'est le cas ici avec le coton — les cultures d'exportation exigent la mise en œuvre de capitaux en quantités relativement plus importantes, lesquels capitaux doivent être rémunérés. L'usage plus intense de capital par hectare qu'exigeait la nouvelle orientation de l'agriculture a favorisé la concentration de la propriété : seuls les grands propriétaires ont été capables de faire l'avance exigée pour le remplacement des cultures vivrières par les cultures d'exportation. Cette concentration agraire a eu une très grande importance : elle a renforcé le mécanisme qui a permis aux grands propriétaires d'accaparer tout le bénéfice de la « commercialisation ». L'exemple de l'Egypte est ici probant : on y constate un taux très élevé de la rente foncière, qui par ailleurs est allé grandissant au fur et à mesure des progrès de la « commercialisation » de l'agriculture, passant de 35 % à 50 % du produit net de l'agriculture entre 1914 et 1950[27]. La grande propriété — là où elle existait ou là où elle a pu se constituer le plus aisément — a favorisé le

passage de l'agriculture de subsistance à l'agriculture marchande, et en a très largement accaparé les « bénéfices »[28].

2. — LA FORMATION DU CAPITALISME FONDE SUR LE COMMERCE EXTERIEUR (LE COMMERCE COLONIAL)[29].

Nous envisageons ici les modalités de l'agression du mode de production capitaliste achevé (les pays « développés ») sur des économies marchandes simples, de manière à isoler ce problème de celui — largement concomittant en fait — de la « commercialisation », c'est-à-dire du passage à l'économie marchande simple.

Tandis qu'à l'origine du développement du capitalisme européen il y a l'investissement d'un capital indigène et la création d'une manufacture qui jette sur le marché des produits jusqu'alors fournis par l'artisanat, à l'origine, dans les économies qui vont devenir sous-développées, il y a la pénétration des produits de l'industrie étrangère. On est ici en présence d'un processus de développement du capitalisme très différent. Car les artisans ruinés ne sont pas absorbés par un développement industriel local. Dans le schéma européen l'industrie nouvelle recrutait sa main-d'œuvre dans la masse des artisans ruinés. Dans le schéma colonial la demande globale est brutalement abaissée par l'introduction des produits manufacturés. Les artisans ruinés sont réduits au chômage. Si ces artisans ruinés trouvaient à s'employer dans la sphère de la production primaire exportée en échange des importations, la demande globale pourrait demeurer inchangée. Mais il n'en est rien. fondamentalement parce que la ruine des artisans ayant

fermé à l'agriculture locale son débouché traditionnel, les paysans remplacent les cultures vivrières qu'ils échangeaient contre les produits de l'artisanat local par des cultures industrielles demandées par le commerce européen. Les exportations peuvent donc payer les importations brusquement introduites sans exiger un supplément de production qui nécessiterait le réemploi des artisans rejetés hors de la production.

Le système se rééquilibre donc en excluant les artisans de la production. C'est là un phénomène tout à fait essentiel, qui est à l'origine à la fois du prétendu « problème démographique » — lequel est toujours mal posé précisément parce qu'il est posé in abstracto, c'est-à-dire en feignant d'ignorer ce fait essentiel de l'exclusion des artisans de la production — et d'un certain nombre d'orientations ultérieures de l'activité, de type parasitaire.

A une autre étape, lorsque des industries de substitution d'importations se créeront dans les pays de la périphérie, celles-ci feront appel à des techniques modernes trop « capital-intensive » pour pouvoir absorber le chômage engendré par l'agression du mode de production capitaliste[39].

Le « retour à la terre » d'un grand nombre d'artisans de village, s'il est difficile à saisir parce que c'est généralement le cas d'artisans de village qui possédaient un lopin de terre et qui ont été réduits à vivre de cette seule ressource, ayant perdu leur métier, constitue une véritable régression économique. En dehors du retour à la terre, les artisans ont trouvé un débouché ultérieur partiel dans le secteur « tertiaire ». Il faut se rappeler que la société précapitaliste n'est pas transformée radicalement par les rapports hiérarchisés qui s'établissent de cette manière entre elle et le monde capitaliste. Les classes dominantes locales subsis-

tent intactes, notamment dans le monde rural. Non seulement ces classes subsistent, mais encore elles sont souvent enrichies par les nouvelles relations avec l'extérieur. Les grands propriétaires de rapport fournissant à l'étranger les matières premières agricoles recherchées. Nos artisans ruinés retrouvent alors parfois un emploi en tirant leur revenu de la dépense de ces classes. Il s'agit là d'un « secteur tertiaire » de type particulier. On aura l'occasion d'étudier plus loin les causes du développement anormal du secteur « tertiaire » en général dans les pays « sous-développés », notamment du développement du commerce. Ici il s'agit du développement d'un certain « tertiaire », des métiers qui tirent leur revenu de celui des grands propriétaires fonciers enrichis et dépensiers. La théorie économique courante attribue presque toujours ces phénomènes de « parasitisme » à de soi-disant caractères propres aux sociétés précapitalistes, vite qualifiées d'irrationnelles, alors qu'il s'agit de phénomènes engendrés par l'agression extérieure du mode de production capitaliste.

La ruine de l'artisanat ancien et le caractère très particulier de son réemploi dans les pays « sous-développés » ne peuvent malheureusement pas être suivis de près parce que l'on n'a pas de statistiques de la distribution de la population de ces pays pour la période 1800-1880 qui est celle du développement des échanges commerciaux entre le monde capitaliste et le monde précapitaliste. On dispose de quelques statistiques relatives à la période 1880-1950. C'est une période d'industrialisation locale réalisée sur la base de l'importation de capitaux étrangers. Les phénomènes que l'on désire mettre en évidence sont partiellement masqués par les phénomènes de développement industriel. Néanmoins le processus de ruine de l'artisanat par le commerce extérieur et le mode particulier de réem-

ploi de cette catégorie sociale se poursuivent durant cette deuxième période.

L'histoire de la ruine des artisanats indien et égyptien a été faite. On s'y reportera toujours avec intérêt quand on voudra étudier la formation du sous-développement de ces deux sociétés[31].

L'augmentation de la « pression sur la terre » — très fréquente dans le « Tiers Monde » actuel — résulte également très largement de ce mécanisme de régression due à l'agression externe du capitalisme. Car il y a dans cette augmentation du nombre des paysans par hectare de terre un signe de régression grave des techniques agricoles. Le mouvement général du progrès dans l'agriculture se traduit en effet par l'utilisation plus intense de capital par hectare et par conséquent par l'utilisation de moins d'hommes par hectare. Cet accroissement de la population agricole par hectare de terre cultivée est tout à fait général aux pays « sous-développés » ; dans les pays industriels capitalistes c'est exactement le phénomène inverse que l'on peut suivre partout. Et ici parallèlement on constate l'accroissement de la consommation de capital par travailleur agricole[32].

Comparez cette évolution dans les pays développés à celle de la superficie « récoltée » par habitant en Egypte : 0,90 feddans en 1882, 0,48 en 1947[33]. Evidemment le pourcentage de la population agricole avait diminué durant cette période, mais pas assez pour l'emporter sur le mouvement de surpopulation rurale croissant. Attribuer ce phénomène à une « loi démographique » propre aux « pays sous-développés » c'est oublier que le développement industriel en Angleterre, en Europe continentale (France exceptée), aux Etats-Unis et au Japon a été accompagné d'une croissance démographique exceptionnellement forte.

Dans les économies capitalistes, le développement de l'industrie s'est traduit pendant un siècle par l'augmentation du pourcentage de la population industrielle. Ce n'est qu'au cours du XX• siècle que l'on voit ce pourcentage décroître, tandis que celui de la population « tertiaire » s'accroît plus vite. On aura l'occasion d'expliquer plus loin ce dernier phénomène. Aux Etats-Unis par exemple le pourcentage de la population active employée dans les industries et le bâtiment passe de 12 % en 1820 à 31 % en 1920, pour ne décroître qu'à partir de 1925-30. Rien de comparable dans les pays sous-développés. En Inde par exemple la population secondaire tombe entre 1891 et 1931 de 15 à 10 % malgré un accroissement de l'indice de la production manufacturière de 53,5 à 174,8 (sur la base 100 en 1913)[34]. Autrement dit dans le modèle européen l'industrie capitaliste occupe plus d'ouvriers qu'elle ne ruine d'artisans. Elle recrute dans l'agriculture en décomposition et dans la croissance démographique. Dans le modèle colonial l'industrie occupe moins d'ouvriers qu'elle ne ruine d'artisans. L'effet de la concurrence de l'industrie étrangère est manifeste.

Il en est ainsi même dans une période beaucoup plus récente (1920-60), c'est-à-dire à une époque où la concurrence étrangère a déjà eu le temps de ruiner largement l'artisanat tandis que le développement industriel sur la base du capital étranger commence à devenir nettement plus rapide. Dans la plupart des pays « sous-développés » entre 1920-30 et 1950-60 le pourcentage de la population secondaire diminue — bien que le stade d'industrialisation atteint soit assez élémentaire — tandis que celui de la population tertiaire s'accroît déjà[35].

L'insuffisance du débouché urbain accompagné de la « commercialisation » de l'agriculture introduit des dis-

torsions particulières dans l'organisation socio-économique du monde rural.

Le cas égyptien est ici particulièrement intéressant. On sait que, de la fin du XIXe siècle à la réforme agraire de 1952, le nombre des grands propriétaires (plus de 50 feddans) n'avait pratiquement pas changé (12 000 environ), comme les superficies possédées par eux (environ 2 millions de feddans), tandis que le nombre des petits propriétaires s'accroît régulièrement (la surface moyenne possédée diminuant au même rythme). Or on sait bien que la croissance démographique est aussi forte dans les familles riches que dans les familles pauvres, car si la natalité est inférieure chez les premiers la mortalité infantile y est considérablement plus faible. Par ailleurs, la loi musulmane partage les biens du défunt entre tous les enfants. Pour expliquer cette « anomalie » on peut construire le schéma suivant : 1) la superficie cultivée dans une région est supposée être, à un moment donné, composée de quatre lots égaux partagés entre un grand propriétaire qui possède deux lots et dix paysans qui en possèdent également deux. 2) Durant sa vie le propriétaire foncier achète aux paysans un troisième lot. 3) A sa mort, les trois lots sont partagés entre deux fils. 4) L'un des fils décide de liquider ses terres pour aller à la ville. Il vend un tiers de sa part, soit un demi-lot, à son frère, les deux autres tiers (soit un lot) aux paysans. Au bout d'une génération la situation est donc la suivante : le seul grand propriétaire foncier demeuré après la mort du père possède deux lots. Cependant au terme de cette génération le nombre des paysans a doublé (on suppose que le taux d'accroissement de la population paysanne est égal à celui des grands propriétaires). On aboutit en fin de compte à une situation qui est exactement celle que la statistique égyptienne révèle. Ce schéma traduit deux aspects intéressants d'une distorsion particulière propre à l'évolution du monde rural « sous-développé ».

Premièrement la concentration agraire ne se traduit pas toujours (c'est le cas en Egypte) parcelle de la propriété. Si en effet, durant sa vie notre grand propriétaire a acheté un lot aux paysans, à sa mort l'un des fils revend ce même lot aux mêmes paysans. La concentration agraire s'est opérée par l'intensification des méthodes de culture, l'orientation plus commerciale de la production agricole (développement de l'économie cotonnière). La hausse de la valeur de la terre (et celle qui lui est parallèle de la rente foncière) consécutive à cette intensification de l'usage de capital se traduit par l'enrichissement des propriétaires fonciers. Il serait néanmoins excessif de dire que l'agriculture a été entièrement révolutionnée, qu'elle est devenue une agriculture capitaliste achevée. L'agriculture « féodale » est caractérisée par l'attribution de la terre, propriété du seigneur, à des serfs qui paient la rente en nature. L'agriculture capitaliste est caractérisée par l'exploitation de grands lots par un fermier (ou le grand propriétaire foncier lui-même) qui, à l'aide de capitaux (machines, engrais, etc.) et d'une main-d'œuvre salariée, tire du sol des ressources. Ici nous avons un grand propriétaire foncier qui loue sa terre en petites parcelles à des plus petits fermiers qui paient la rente en argent (le plus souvent). Le capital est fourni partiellement par ce fermier et partiellement par le grand propriétaire. C'est donc dans une situation intermédiaire que nous nous trouvons. Cela est bien naturel. L'économie capitaliste ne pouvait pas surgir d'un seul coup. Le seul système économique possible était un système de transition. Petit à petit les propriétaires fonciers, sur leur rente devenue plus forte, épargneront, investiront et deviendront ainsi des propriétaires capitalistes. Mais la « surpopulation agraire » qui résulte de l'insuffisance du débouché

urbain freine la modernisation de l'agriculture, car elle permet — avec des salaires extrêmement bas et même souvent en réduction — le recours à des méthodes « labour intensive » qui perpétuent les conditions de la misère rurale. Nous renvoyons ici le lecteur à l'ouvrage de Hassan Riad qui donne de cette évolution de l'agriculture égyptienne une analyse rigoureuse[37].

Deuxièmement la stabilité du nombre et de la superficie des grandes propriétés, par opposition à l'augmentation du nombre des petites (dont la superficie moyenne diminue), que l'on assimile souvent à tort avec la concentration de la propriété rurale, traduit un tout autre phénomène : le transfert de la fortune vers la ville (et avec lui le départ d'un certain nombre de grands propriétaires) à un rythme plus rapide que l'émigration paysanne vers les centres urbains.

Essayons d'évaluer le rythme de ce transfert. Le chiffre global de la population est passé de 9 700 000 en 1887 à 21 940 000 en 1953 accusant une augmentation de 115 %. Le nombre des grands propriétaires qui était de 11 875 en 1896 aurait dû passer à 25 000 environ. La part possédée par 12 000 propriétaires, qui était de 2 191 000 feddans en 1896, aurait été, par le jeu même de la loi musulmane et en l'absence de ce mouvement de transfert, de 1 000 000 feddans environ. Or elle était de 2 millions de feddans environ. C'est donc environ un million de feddans qui furent achetés durant cette période par 12 000 propriétaires soit environ 20 000 feddans par an.

Ce transfert de la fortune de la campagne vers la ville à un rythme qui n'est pas négligeable et qui dépasse celui de l'émigration paysanne signifie précisément que le mode de production ancien n'est pas bouleversé à la campagne, ce qui permet à une population rurale très dense de subsister. Pourquoi alors un tel transfert de capitaux vers la ville ? C'est moins pour financer l'industrialisation que pour financer les opérations commerciales nées de la commercialisation de l'agriculture intégrée désormais au marché mondial que ces capitaux ont afflué vers les villes. On retrouve ici notre « surdéveloppement du secteur tertiaire ». Ce transfert de capitaux lui-même ralentit la modernisation de l'agriculture sans créer une industrie moderne dans les villes.

De cette situation il ne peut résulter qu'une augmentation générale du chômage à la campagne (à la suite de l'augmentation régulière de sa population qui ne peut pas trouver de débouchés dans l'industrie) et à la ville (où les artisans ne sont que partiellement réemployés par le commerce et les services personnels puisqu'il n'y a pas d'industries). C'est donc un équilibre de régression, caractérisé par un chômage rural et urbain considérable et grandissant, qui résulte de ce mode de transition engendré par l'agression externe du capitalisme.

Ce phénomène de chômage massif, qui n'est pas dû à des « lois démographiques » mais à celles du développement du capitalisme périphérique, a été étudié dans un certain nombre de cas. Dans celui de l'Egypte, pour lequel nous renvoyons au livre de Hassan Riad, le pourcentage du chômage rural, négligeable jusqu'en 1914, passe à 15 % en 1947 et 35 % en 1960, tandis que le pourcentage de la population active par rapport à la population urbaine totale tombe de 32 % de la population masculine adulte en 1914 à 22 % en 1960, pourcentage que l'on retrouve en Côte d'Ivoire[38].

La ruine de l'artisanat et son réemploi très partiel seulement, le poids croissant de l'armée des chômeurs qu'elle reflète, affaiblissent le niveau des salaires. Normalement la demande de travail s'élève avec l'accumulation, les ouvriers se recrutant dans la société précapitaliste en décomposition. Un certain équilibre existe entre la croissance de

l'offre et la croissance de la demande de main-d'œuvre. Dans les pays « sous-développés », où il n'y a pas d'accumulation parallèle à cette décomposition, le déséquilibre entre l'offre et la demande de travail s'accentue.

La dépréciation de la rémunération du travail qui s'ensuit n'est pas en soi un obstacle à l'industrialisation. L'obstacle véritable à l'industrialisation, c'est la domination du capital étranger, la concurrence des importations. Mais cette dépréciation est à l'origine d'un phénomène essentiel : l'échange inégal, c'est-à-dire l'inégalité croissante entre les valeurs (plus exactement les prix de production au sens marxiste du terme) échangées. Il s'agit là du mécanisme principal de l'accumulation primitive contemporaine, comme on l'a vu.

Dans la littérature économique courante on a très souvent soutenu que le niveau bas des salaires gênait l'installation locale d'une industrie. L'étroitesse du marché intérieur que cette situation impliquerait rendrait l'investissement peu rentable. On reconnaît ici la thèse des « cercles vicieux de la pauvreté ». Une telle analyse nous paraît fondamentalement erronée. Le développement capitaliste ne nécessite nullement la hausse continue du niveau de vie. Le marché intérieur n'est ni seulement ni même essentiellement composé de biens de consommation. Les biens de production y jouent un grand rôle. Or, des salaires bas signifient des profits élevés et donc la possibilité pour les entrepreneurs d'épargner et d'investir, c'est-à-dire de créer le marché. D'ailleurs en Europe l'industrialisation s'est faite malgré des salaires très bas au départ, nous dirons mieux, elle a été aidée par cette situation. Au Japon, de même.

Ainsi donc le niveau bas des salaires ne saurait empêcher l'investissement des capitaux. Dans la mesure où la commercialisation engendre la formation de capitaux locaux

ceux-ci pourraient fort bien s'investir localement. Mais la concurrence d'industries étrangères plus puissantes rend cet investissement non rentable. C'est là la cause finale du blocage de la croissance.

Cependant dans la mesure même où ces capitaux s'investiront, la faiblesse du niveau des salaires agira sur le choix de la technique. Pour être plus précis, il faut dire que des salaires bas peuvent favoriser l'utilisation intensive d'hommes à la place de machines. Cette utilisation relative de plus d'hommes accélère-t-elle ou freine-t-elle l'accumulation ? Cela dépend du stade de développement de l'économie envisagée. Il est bien évident que dans les économies « surdéveloppées » où la tendance à la sous-consommation (relative) pèse lourdement sur l'investissement qu'elle rend peu rentable, l'utilisation d'hommes au lieu de machines, en permettant le développement relativement plus rapide de la consommation finale, tout compte fait favorise l'accumulation. Mais dans les économies jeunes, où cette tendance ne se manifeste pas encore, le caractère « labour using » de la technique se traduit par une consommation globale plus grande, c'est-à-dire par une épargne plus faible. C'est que dans les économies surdéveloppées l'accumulation trouve un obstacle sérieux dans les difficultés de la réalisation des profits, c'est-à-dire dans la difficulté d'écouler les produits. Dans ce cas une augmentation de la consommation finale déclenche des phénomènes multiplicatifs, c'est-à-dire qu'en rétablissant la rentabilité des investissements une telle augmentation favorise l'accumulation (la transformation de l'épargne en investissement). Dans les économies jeunes ce ne sont pas ces difficultés qui constituent l'obstacle majeur qui entrave le développement. Ici toute l'épargne s'investit. En conséquence tout ce qui augmente la consommation diminue d'autant l'épargne et, partant, l'investissement. Mais il

faut dire que ceci n'est vrai que dans une économie capitaliste jeune (où « l'épargne » est « épargne créatrice »), c'est-à-dire dans un régime où l'industrie se développe. Dans notre régime du capitalisme périphérique les artisans ruinés ne sont pas réembauchés caril n'y a pas d'industries qui se créent. Il faudra attendre longtemps pour que cette masse de main-d'œuvre à bon marché attire les capitaux étrangers.

Ainsi donc, dans l'immédiat, la ruine de l'artisanat aggrave la crise agraire. Le retour massif à la terre implique une véritable régression économique. Il n'a pas aidé à rendre l'agriculture plus commerciale. Au contraire, il a obligé les paysans à consacrer une part plus grande de leur production à l'autoconsommation, donc à vendre moins au marché. C'est dans ce retour qu'il faut chercher la cause lointaine de cette situation particulière caractérisée par une productivité du travail agricole, sinon négative, du moins nulle, et par ce que l'on a appelé le « chômage caché ».

Il est vrai qu'une fraction des artisans ruinés n'est pas retournée à la terre et a trouvé un emploi à la ville dans un certain secteur « tertiaire ». La question qui se pose alors est de savoir si cet emploi est semblable dans ses effets sur l'accumulation à l'emploi qu'ont trouvé en Europe dans les nouvelles usines les anciens artisans, si ce mode de réemploi de la main d'œuvre s'est traduit par une extension de la sphère du capitalisme et de quel type de capitalisme il s'agit. Les économistes de la comptabilité nationale assimileraient sans hésitation les deux phénomènes, qu'ils traduiraient de la même façon par un « enrichissement » de la société, mesuré par un revenu national plus fort. A. Smith, Ricardo et Marx auraient sans hésitation distingué fondamentalement les deux phénomènes. Pour les classiques de la première moitié du XIXe siècle, la société s'enrichit

quand plus de profit y est réalisé, car le profit est par nature épargne et réinvestissement et il assure ainsi la croissance ultérieure. La seule mesure sérieuse de l'enrichissement d'une société capitaliste c'est le volume de « l'épargne créatrice » qu'elle dégage de la production. C'est sur cette base qu'A. Smith distingue les dépenses productives (celles qui s'échangent contre du capital) des dépenses improductives (celles qui s'échangent contre du revenu). La remarque fine de l'économiste écossais que l'on s'enrichit en embauchant des ouvriers, tandis que l'on s'appauvrit en embauchant des domestiques, a, hélas ! été oubliée par les marginalistes et les comptables nationaux. L'entrepreneur qui, avec son capital, loue de la main-d'œuvre, tire de cette opération un profit. Ce profit il l'épargne puis l'investit, assurant la croissance économique. Le propriétaire foncier qui dilapide ses rentes en domesticité assure sans doute un moyen de vivre à des hommes qui seraient peut-être condamnés à la mendicité, mais il ne favorise nullement par cet emploi la croissance ultérieure, l'enrichissement véritable de la société.

Evidemment, ici aussi, le même phénomène peut avoir sur la croissance des effets contraires selon le niveau du développement de l'économie envisagée (c'est-à-dire où l'investissement est insuffisamment rentable) de telles dépenses improductives, qui favorisent la consommation, facilitent le rétablissement de la rentabilité des investissements et, partant, la transformation de l'épargne en investissement, c'est-à-dire l'accumulation. Dans les économies jeunes ces mêmes dépenses augmentent la part de la consommaation au détriment de l'épargne et non au détriment de la thésaurisation forcée. Elles sont défavorables à l'accumulation.

L'apparition des circuits capitalistes à partir du commerce extérieur est donc bloquée dès le départ par la

concurrence étrangère. Il ne s'agit donc pas ici de « dualisme », d'une juxtaposition de deux secteurs, l'un capitaliste, l'autre précapitaliste. Ce dernier phénomène existe bien à titre exceptionnel. Regardez la Mauritanie, par exemple, où coexistent une industrie minière et une économie pastorale de type féodal. Mais ce type de juxtaposition sans interpénétration — exceptionnel — est le résultat d'un autre mécanisme : l'investissement de capitaux étrangers dans la sphère liée au commerce extérieur. On aura l'occasion d'étudier ce mécanisme plus loin. Ici, le contact commercial avec l'étranger a transformé l'économie locale. Elle n'est plus tout à fait précapitaliste. Elle n'est pas encore capitaliste. Elle est d'un type de transition. Mais cette économie forme un tout qui, bien qu'original, est parfaitement « intégré ».

C'est à cette économie de type transitoire et original que va être juxtaposé un secteur « étranger » qui ne communique qu'assez peu avec elle, et ceci parce qu'au commerce va bientôt se superposer l'afflux des capitaux étrangers.

3. — LA FORMATION DU CAPITALISME FONDE SUR L'INVESTISSEMENT DU CAPITAL ETRANGER.

A partir de 1880 environ, l'investissement « outre-mer » du capital européen, puis nord-américain, prend une ampleur telle qu'il devient un aspect essentiel des relations économiques entre pays « développés » et pays « sous-développés ». Lénine lui-même attribue à l'investissement du capital étranger un caractère fondamental et fait coïncider l'« impérialisme » avec l'époque de l'exportation des capitaux par les grandes puissances capitalistes. Nous

avons vu en quoi cette réduction à l'essentiel était véritablement fondée, puisqu'entre autres, pour ce qui nous intéresse, l'échange inégal est en relation étroite avec les transformations consécutives au développement des monopoles.

Bien que l'investissement du capital n'ait pas supplanté le commerce, il est cependant nécessaire d'étudier à part, pour des raisons de clarté de l'exposé, les mécanismes du développement du capitalisme à la périphérie fondé sur l'investissement du capital étranger, en les isolant de ceux engendrés par l'échange commercial simple. Situons bien le cas que nous allons étudier. Nous supposons deux économies, l'une capitaliste, l'autre précapitaliste, mises en contact.

Nous supposons que ce contact se traduit par un mouvement de capitaux du premier vers le deuxième pays, sans mouvement de marchandises autre que celui induit par le transfert de capitaux. Autrement dit, nous supposons que l'artisanat de notre économie précapitaliste est désintégré non pas par le commerce extérieur (la concurrence d'industries étrangères) mais par la concurrence d'industries implantées localement et créées par le capital étranger. Nous verrons que, dans cette hypothèse théorique, le développement capitaliste prendrait une allure achevée.

Notre hypothèse est évidemment irréelle. Dans la réalité, un siècle d'échanges commerciaux avait déjà ruiné l'artisanat des pays précapitalistes. Aussi les premiers capitaux étrangers n'ont-ils pas été investis dans la production locale destinée au marché local mais dans celle qui était orientée vers le marché extérieur. Néanmoins, l'hypothèse que nous faisons présente un grand intérêt pour la clarté de l'exposé. Le contraste entre la contraction brutale de la demande globale par suite de l'exclusion des

artisans dans l'hypothèse d'un contact purement commercial et l'expansion de cette demande dans l'hypothèse d'un contact réduit au transfert des capitaux garde une signification intéressante.

En effet, si les industries créées par les capitaux étrangers concurrencent victorieusement l'artisanat local, elles n'en distribuent pas moins localement des revenus en occupant leur main-d'œuvre qu'elles recrutent précisément dans les milieux précapitalistes désintégrés. Certes, les salaires distribués à la main-d'œuvre locale peuvent être inférieurs aux anciens revenus des artisans. On pourrait croire alors que l'implantation locale d'entreprises étrangères aboutit au même résultat que l'importation des produits manufacturés (c'est-à-dire qu'elle bloque le mécanisme de la génération des circuits capitalistes par dégradation de la demande). Par ailleurs, la réexportation des bénéfices et l'importation de machines destinées au montage des entreprises créées par le capital étranger créent des difficultés d'équilibre de la balance des paiements, mais il n'y a pas à en tenir compte puisque cette balance est supposée équilibrée.

En réalité ce raisonnement est erroné, car l'introduction dans le fonctionnement de l'économie précapitaliste de produits manufacturés étrangers par le canal des importations abaissait le niveau de la demande globale parce qu'elle rejetait une partie de la population hors de la production. Si les artisans étaient inexorablement expulsés de la production c'était parce que l'économie locale pouvait payer les importations de produits manufacturés sans augmenter le volume de sa production : les paysans vendaient désormais à l'étranger ce qu'ils vendaient autrefois à leurs compatriotes artisans. Il n'en est pas de même ici parce que l'équilibre se rétablit en employant toute la population locale, puisque les artisans sont devenus ouvriers.

Le modèle se rapproche donc de celui de l'industrialisation au centre. Il est différent, sur ce point capital, du modèle du développement du capitalisme à partir du commerce extérieur.

Ainsi donc, bien que la somme des revenus distribués localement par l'entreprise étrangère puisse être inférieure à celle des revenus antérieurement perçus par les artisans du montant des profits exportés, la demande globale a augmenté, d'une part parce que les bénéfices exportés constituent une demande nouvelle que l'étranger utilise en achetant au pays sous-développé un supplément d'importations, d'autre part parce que la production industrielle nouvelle est supérieure à la production artisanale ancienne, grâce à l'utilisation de machines qui augmentent la productivité. Il faudra payer ces importations de matériel. Cela sera possible grâce à l'importation du capital. Quant à la réexportation des bénéfices, elle est rendue possible par le développement de l'agriculture dans un sens commercial. L'opération, finalement, se traduit par une augmentation du revenu global, une augmentation plus rapide du revenu monétaire, un transfert de revenu des artisans anciens vers les ouvriers nouveaux et les entrepreneurs étrangers, éventuellement une augmentation du revenu des propriétaires fonciers. L'introduction du capitalisme sous la forme d'entreprises étrangères implantées localement ne rétrécit donc nullement le marché, bien qu'elle ait pu appauvrir une partie de la population. Le volume des échanges monétaires ne sera donc pas, comme il l'était dans le cas de l'importation de produits manufacturés, restreint par la création d'entreprises étrangères.

D'ailleurs l'histoire a montré qu'en 50 ans, au XX• siècle, le capitalisme s'est diffusé dans les pays « sous-développés » autour de l'importation de capitaux étrangers d'une façon considérablement plus importante qu'au

cours du XIXe siècle tout entier autour du commerce colonial.

Sur ce modèle, qui est purement hypothétique comme on le verra, deux remarques importantes restent à faire. Tout d'abord on pourrait se demander pourquoi on a tenu à démontrer que l'afflux des capitaux étrangers n'abaissait pas, mais élevait la demande globale. Dans le mode de production capitaliste, l'entrepreneur est obligé par la concurrence, inhérente au système lui-même, d'« épargner » et d'investir. Le capital étranger n'échappe pas à cette nécessité absolue. Cette modernisation et cet agrandissement sont en eux-mêmes des phénomènes de développement capitaliste. Même, donc, si la ruine de l'artisanat par ces premiers capitaux avait abaissé le niveau de la demande globale, le développement capitaliste aurait lieu. En d'autres termes, l'hypothèse a permis de démontrer que le modèle était absolument semblable à celui du développement du capitalisme au centre. Le caractère étranger du capital ne joue absolument aucun rôle. A condition, répétons-le bien, que le capital étranger soit venu détruire l'artisanat et créer une industrie dont le débouché aurait été intérieur. Or tout le problème est là.

Car, et c'est là notre seconde observation, si le modèle est hypothétique, c'est parce que l'exportation des capitaux ne remplace pas l'échange commercial, elle s'y surajoute. La concurrence des produits importés demeure. Cette concurrence oblige le capital étranger à s'investir non pas dans les industries à débouché interne, mais dans celles dont le marché est externe. Le modèle hypothétique sert donc seulement à éliminer un faux problème, celui de la nationalité du capital. Il oblige donc à poser le vrai problème, celui du caractère nécessairement complémentaire et non concurrentiel des industries nouvelles créées à la périphérie.

La pénétration du capital étranger accélère le processus de formation du capital indigène. Ce capital ne peut pas s'investir pour la raison générale que l'échange commercial persiste parallèlement à la pénétration du capital étranger et que le capital local, faible parce que nouvellement formé (et donc petit quantitativement), ne peut pas concurrencer l'industrie avancée du centre. Ajoutons que le capital étranger qui afflue accentue la crise. Ici non plus le jeune capital local ne peut concurrencer les entreprises créées par ce capital étranger plus fort. Cela ne signifie pas que le capital local restera inactif. On verra plus loin qu'il s'orientera vers certains secteurs qui lui sont laissés. Cette orientation agira à son tour sur le rythme de l'accumulation ultérieure du capital, déterminera le caractère périphérique du capitalisme.

Il y a déjà dans cette impossibilité du capital local de s'investir librement une cause qui rend le développement capitaliste, même dans notre hypothèse où le capital étranger viendrait détruire l'artisanat indigène, chaotique, introduisant des contradictions supplémlentaires entre l'industrie avancée du centre et celle, plus faible, de la périphérie, entre le capital étranger plus fort et le capital national plus faible qu'il engendre néanmoins.

Ainsi donc, dans le modèle réel, l'afflux du capital étranger est ultérieur à l'établissement des relations d'échange commercial. Or ces relations avaient, d'une part, déjà détruit l'artisanat et, d'autre part, créé une économie originale dans laquelle la structure foncière avait été éventuellement renforcée par la commercialisation de l'agriculture. Dans cette situation il est exclu que le capital étranger vienne créer une industrie locale dont le marché serait intérieur. Aussi les capitaux étrangers iront-ils de préférence dans la sphère produisant pour l'exportation,

L'examen du mécanisme du rééquilibre de la balance des comptes sera étudié ultérieurement.

Eventuellement, par suite du renforcement de la position de la rente foncière, une multitude d'activités « tertiaires » s'avéreront fort rentables. Elles attireront aussi les capitaux étrangers. Dans ces deux secteurs certains capitaux locaux pourront s'infiltrer et occuper les places subalternes que le capital étranger, plus puissant, leur laissera.

Bien que dirigé dans un sens différent de celui mis en relief dans le modèle hypothétique, le développement né de l'afflux du capital étranger conserve en commun avec lui le caractère d'être un développement étranger pour l'essentiel. Ceci par suite de la nécessité des capitaux étrangers — où qu'ils soient investis — de s'« agrandir » sans cesse. Par suite de son caractère étranger, le secteur capitaliste qui va se développer sera désormais de plus en plus extérieur à l'économie locale, il apparaîtra de plus en plus comme une branche de l'économie dominante. Le « dualisme » sous sa forme la plus brutale — la « juxtaposition » de deux secteurs indépendants — pourra parfois faire son apparition.

Néanmoins une accumulation continue du capital doit avoir lieu, toujours pour la même raison fondamentale que le progrès technique est une exigence interne du système. Certes, ici, la demande globale a été abaissée antérieurement par le commerce international, comme on l'a vu plus haut. Mais la pénétration du capital étranger, où qu'il s'investisse, relève cette demande par rapport à ce qu'elle était immédiatement avant son investissement. L'investissement crée, ici comme ailleurs, son propre débouché. Cependant, bien que l'accumulation ait lieu ici comme ailleurs, le rythme du développement est ici ralenti. D'abord à cause des potentialités perdues par suite du contact commercial et du réemploi original des artisans dans l'agri-

culture et le tertiaire. Cette orientation, déjà constituée au moment où le capital étranger arrive, offre une grande résistance au développement ultérieur. Ensuite à cause même de l'orientation particulière de l'investissement étranger, comme on le verra plus loin. Enfin parce que le capital étranger, plus puissant, limite les possibilités d'investissement du capital indigène nouvellement formé.

L'histoire confirme d'ailleurs notre analyse[39]. Si, de 1820 à 1900, le rythme de l'industrialisation est beaucoup plus rapide au centre — il est nul pratiquement à la périphérie où au contraire, comme en Inde et en Egypte, des régressions visibles doivent être constatées — à partir de 1900 la périphérie commence à s'industrialiser grâce à l'apport du capital étranger. Pour certains pays et certaines périodes le rythme de l'industrialisation dépasse celui du centre.

Si l'on considère la période 1896-1937 on constate, par exemple, que le développement industriel de l'Inde a été plus rapide que celui des pays capitalistes développés. Aussi le pourcentage de la production manufacturière de l'Inde dans celle du monde entier s'est-il élevé, passant de 1,1 % à 1,4 %, et ceci malgré les développements industriels prodigieux de la Russie (qui passe de l'indice 49,0 à l'indice 774,3 base 100 en 1913) et du Japon (qui passe de l'indice 28 à l'indice 528,9 base 100 en 1913). Ce développement industriel a été plus rapide que celui de la population, et ceci dans une mesure plus grande en Inde que dans les pays capitalistes, Japon excepté. Ce qui montre bien qu'il s'agit d'un développement véritable, non d'un simple grossissement du produit industriel parallèle à celui du chiffre de la population[40]. Nous observons donc pour l'Inde un rythme de développement de la production industrielle de l'ordre de 4 % par an en moyenne. Un tel taux moyen, nous le retrouvons facilement pour l'ensemble des

pays sous-développés, à l'époque moderne. Les taux de croissance de la production industrielle brute de la plupart des pays « sous-développés » entre 1920 et 1960 s'étalent de 6 à 10 % l'an, ceux du produit net de l'industrie (la valeur ajoutée nette d'amortissements) de 5 à 8 %[41]. Le fait d'ailleurs que la croissance du revenu soit moins rapide que celle du produit brut prouve bien qu'il s'agit là d'un développement de type capitaliste (et non de type artisanal) faisant un usage de plus en plus grand de machines, de matières premières, etc. Ce fait d'ailleurs est manifeste, puisque l'usage de force motrice s'est accru, le nombre des établissements industriels (définis comme étant ceux qui utilisent plus d'un certain nombre d'ouvriers, ou font usage d'un minimum de force motrice) et celui des ouvriers d'industrie se sont également accrus en termes absolus et relatifs. Remarquons au passage que cet accroissement de la population industrielle en chiffres absolus, qui dépasse manifestement celui de la population, n'est pas contradictoire avec la stagnation ou même le recul du pourcentage de la population active « secondaire » que nous avons cru déceler précédemment. La population « secondaire » comprend, en effet, les ouvriers du secteur capitaliste et les artisans. Le nombre de ceux-ci a décru plus que n'a augmenté celui de ceux-là. L'augmentation du chômage agit dans le même sens. Dans ces conditions il n'est pas étonnant que l'indice de la production manufacturière se soit élevé dans les pays sous-développés dans les mêmes proportions qu'il s'est accru pour l'ensemble des pays industriels, depuis 1900[42]. De 1900 à 1940, la croissance industrielle du « Tiers Monde » est légèrement supérieure (en rythme) à celle du monde développé — Russie (puis U.R.S.S.) et Japon exclus, dont les rythmes sont plus forts. Durant la Seconde guerre mondiale jusque vers 1950 il en est de même, la croissance industrielle n'ayant été

plus forte qu'aux Etats-Unis, qui, comme on le sait, ont bénéficié durant la guerre de conditions de prospérité exceptionnelles. Depuis 1950 on note un net ralentissement de l'industrialisation du « Tiers Monde » — que signalent les types de « blocage » propres au capitalisme périphérique et, au contraire, une accélération au centre, notamment en Europe occidentale, qui, en « rattrapant » les Etats-Unis, offre à l'approfondissement du capitalisme un débouché nouveau.

Ce développement industriel de la périphérie à l'époque moderne (au XX• siècle) n'est donc pas négligeable. Il se poursuit à peu près au même rythme que celui des pays capitalistes. Il serait très intéressant de comparer ces rythmes avec ceux du XIX• siècle. Malheureusement les données statistiques sont quasi inexistantes en ce qui concerne les continents d'Outre-Mer. Cependant il semble presque évident que le rythme de l'industrialisation des pays sous-développés ait été inférieur au XIX• siècle à ce qu'il est devenu au XX• siècle. En ce qui concerne le centre, les rythmes du XIX• siècle sont presque toujours plus forts — après une période de « démarrage » caractérisée par des rythmes faibles — que ceux de la période 1913-1945. C'est sur la base de ces chiffres que certains économistes ont tenté de faire l'hypothèse d'un développement logistique du capitalisme. Dans une première période, les rythmes du développement sont lents mais s'accroissent lentement ; dans une deuxième période, qui est celle du plein développement capitaliste (le XIX• siècle pour l'Europe), ces rythmes rapides s'accroissent rapidement. Dans une troisième période, les rythmes se ralentissent pour redevenir assez lents : l'économie capitaliste est « mûre ». Cette thèse, soutenue par l'économiste belge Drupriez[43], semblait bien confirmée il y a vingt ans. Parallèlement, en ce qui concerne le « Tiers Monde », on a fait

l'hypothèse d'un développement analogue, c'est-à-dire lui aussi « logistique », mais retardé. Les économies « sous-développées » présenteraient sur les autres un retard d'environ trois quarts de siècle. Au cours du XIXe siècle, les rythmes de l'industrialisation sont extrêmement lents, mais ils s'accroissent pour devenir plus rapides au XXe siècle. Autre particularité de la croissance logistique des économies d'outre-mer : elle serait nettement plus lente que celle des économies capitalistes puisque aujourd'hui leurs rythmes de développement sont à peine supérieurs à ceux des économies mûres. La croissance industrielle s'est faite dans les économies européennes à un rythme moyen de l'ordre de 6 % par an, tandis qu'elle ne dépasse guère 3 à 5 % dans les pays d'outre-mer.

Cette analyse est en réalité superficielle et doublement fausse. D'abord à peine était-elle formulée qu'elle était démentie dans les faits : à partir de 1950 le capitalisme connaît, au centre, de nouveaux rythmes de croissance, très élevés. L'analyse en termes mécanistes de la thèse de la « croissance logistique » est trop superficielle pour tenir compte d'une réalité complexe. D'autre part, en ce qui concerne les pays d'outre-mer, il n'y a aucune analogie dans les rythmes de croissance avec ceux du centre. La « période de démarrage » outre-mer — le XIXe siècle — n'est pas une période de croissance « lente » analogue à celle de l'Europe des débuts de l'industrialisation. C'est au contraire souvent une période de régression. La période qui suit est beaucoup plus chaotique à la périphérie qu'au centre. Elle y est marquée par des périodes courtes de croissance très forte, se déplaçant de pays à pays, suivies de périodes longues de stagnation. L'histoire de la périphérie n'est pas celle d'une croissance à peu près régulière — logistique ou exponentielle — mais celle de « miracles sans suite », suivis de « blocages » par lesquels se traduisent

les contradictions propres au développement du capitalisme périphérique. C'est dans ces termes que nous poursuivrons l'analyse.

LA TYPOLOGIE DU « SOUS-DEVELOPPEMENT »

Il apparaît que le mécanisme de la naissance du capital dans les économies précapitalistes, à l'origine intégrées au marché mondial des marchandises et des capitaux, est particulièrement complexe, plus que celui de la naissance du capitalisme à partir des circuits marchands simples dans l'hypothèse d'un marché national fermé. La réalité est encore plus compliquée que l'ensemble de nos trois schémas, car il y a interaction entre les trois effets analysés séparément. C'est que nos formations précapitalistes réelles ne sont ni entièrement prémonétaires, ni marchandes simples d'une façon homogène. D'un côté, il y a donc monétarisation accélérée du secteur non encore commercial, de l'autre destruction de l'artisanat par les importations étrangères. Ajoutons qu'à l'époque de la pénétration du capital étranger il subsistait très souvent encore un certain secteur artisanal. Dans cette mesure, certains capitaux étrangers ont contribué à achever de désagréger cet artisanat en créant des industries à débouché local (notamment dans l'industrie textile) selon le modèle que nous avions qualifié de purement hypothétique.

Le résultat final du jeu de ces mécanismes varie à l'infini de pays à pays, de région à région souvent. Ce résultat dépend en effet de trois éléments :

1. — De la structure de la formation précapitaliste au moment de son intégration internationale. En Afrique noire dominaient des systèmes primitifs qui souvent ne

connaissaient que marginalement l'emploi de la monnaie. Ailleurs, un régime féodal développé régnait. Partout on trouvait des vestiges de systèmes plus ou moins anciens, des éléments de structure plus avancés.

2. — Des formes économiques du contact international. Certains pays ont longtemps commercé avec l'Europe avant de voir ses capitaux affluer : le cas de l'Amérique latine, celui du Moyen-Orient et de l'Inde sont éclairants à ce sujet (notamment en ce qui concerne la destruction de l'artisanat). D'autres ont été « ouverts » au commerce au milieu du XIXe siècle seulement (Chine, Indochine, etc...). D'autres ont été intégrés au moment où les transferts internationaux de capitaux faisaient leur apparition, comme les colonies d'Afrique noire conquises entre 1880 et 1910.

3. — Des formes politiques qui ont accompagné cette intégration, dont on ne saurait sous-estimer le rôle. A côté des mécanismes économiques spontanés, les pouvoirs publics ont agi pour façonner la structure locale dans un sens jugé conforme à ces vues politiques. On ne peut oublier que la plupart des économies sous-développées actuellement furent, au XIXe siècle, des colonies. L'Amérique latine, la Chine sont les seules exceptions, bien qu'elles n'aient pas été en dehors du champ de l'action politique de l'Europe. Ici il y a eu colonisation de peuplement (Algérie), là importation de travailleurs d'autres colonies (Malaisie), presque partout des mouvements migratoires (Indiens et Arabes d'Afrique, Chinois d'Extrême-Orient, etc...). Parfois on a assisté à un démontage organisé d'une industrie antérieurement créée par les soins d'un Etat désireux d'industrialiser le pays. Ce fut le cas de l'Egypte entre 1882 et 1890, où l'effort d'un siècle (de Mohamed Ali à Ismail Pacha) fut réduit à néant[44].

La richesse des modèles réels de sous-développement produit par le jeu combiné de ces trois facteurs a conduit

beaucoup d'économistes à nier l'unité du phénomène du sous-développement, à considérer qu'il n'y avait que des économies sous-développées et pas de sous-développement, un peu comme les médecins croient plus à l'existence de malades qu'à celle des maladies. La réalité de ces dernières existe pourtant bien. Mais l'unité du phénomène de sous-développement ne se situe pas dans les « apparences » façonnées par l'interaction de ces différents « facteurs ». Elle se situe dans le caractère périphérique, commun à tous les pays du « Tiers Monde » actuel, du développement du capitalisme. C'est pourquoi l'exercice qui consiste à faire une typologie du sous-développement, s'il fournit quelques éléments descriptifs intéressants, reste superficiel.

Dans l'optique d'une typologie on distingue clairement, en effet, quelques grands types de formations « sous-développées ». Dans le type d'Amérique centrale l'économie est fortement « monétarisée », entièrement tournée vers la production marchande d'un seul produit agricole (sucre dans les Antilles, fruits en Amérique centrale continentale). Dans certains pays d'Amérique du Sud l'économie y est assez peu « monétaire » par suite de la « juxtaposition » sans interpénétration d'une agriculture plus ou moins fermée[45] et d'une activité capitaliste étrangère limitée à l'exploitation minière (cuivre, pétrole, etc...). Selon le degré de développement de cette dernière (très avancée au Vénézuela et au Chili) la structure locale agricole passe plus ou moins au deuxième plan, en apparence. En Afrique noire, l'économie agricole primitive autochtone a été plus ou moins commercialisée (sous les deux formes : plantations et petite production marchande autochtone) : parfois il existe, juxtaposée à cette structure, une activité minière développée (Rhodésie, Congo belge). Dans le monde arabe et oriental, à une économie agricole de structure semi-

SECTION II

LE DEVELOPPEMENT DU CAPITALISME PERIPHERIQUE : LE DEVELOPPEMENT DU SOUS-DEVELOPPEMENT

Le mode de production capitaliste dispose de trois moyens pour limiter la baisse tendancielle du taux du profit, qui constituent les trois tendances profondes de sa dynamique de l'accumulation. Le premier de ces moyens, sur lequel Marx s'étend longuement dans le *Capital*, c'est l'augmentation du taux de la plus-value, c'est-à-dire l'aggravation des conditions de l'exploitation capitaliste au centre du système, aggravation qui signifie paupérisation relative seulement et non absolue, comme une interprétation schématique et simpliste l'a prétendu. Le second moyen, qui nous intéresse particulièrement, c'est l'extension du mode de production capitaliste à des régions nouvelles où le taux de la plus-value est plus élevé, et d'où l'on peut donc tirer un surprofit par l'échange inégal, c'est-à-dire par des modes relevant de l'accumulation primitive et non de la reproduction élargie propre. Le troisième moyen consiste à développer des formes de gaspillage : « coûts

de vente », dépenses militaires, ou consommation de « luxe », permettant aux profits qui ne peuvent être réinvestis par suite de l'insuffisance du taux du profit, d'être néanmoins dépensés. Ce troisième moyen n'avait été qu'entrevu par Marx, son développement à une large échelle étant contemporain.

Seule l'extension du domaine du capitalisme doit retenir notre attention. Ce qu'il faut bien comprendre c'est que cette extension est l'œuvre du capital central qui cherche ainsi à trouver une solution à ses problèmes propres. L'extension doit ainsi permettre le relèvement du taux du profit du capital central : c'est sa raison d'être. C'est parce que le capitalisme central conserve l'initiative de cette extension que les relations centre-périphérie demeurent asymétriques, qu'il y a — que se constitue précisément — une périphérie.

La transition au capitalisme périphérique révèle déjà cette asymétrie, que traduit l'origine centrale de l'initiative. Le procès du développement du capitalisme périphérique va se poursuivre dans ce cadre, celui de la « concurrence » du centre au sens le plus large, qui sera responsable de la structure particulière, complémentaire, dominée, de la périphérie. C'est cette concurrence au sens large qui va déterminer trois ordres de distorsions dans le développement du capitalisme périphérique par rapport à ce qu'il est au centre : 1°) une distorsion décisive en faveur des activités exportatrices qui absorberont la fraction motrice des capitaux en provenance du centre ; 2°) une distorsion en faveur des activités « tertiaires » qui traduit les contradictions particulières du capitalisme périphérique et les structures originales des formations périphériques, et 3° une distorsion dans le choix des branches de l'industrie en faveur des branches « légères », accessoirement en faveur des « techniques légères ».

Cette triple distorsion traduit l'intégration asymétrique de la périphérie dans le marché mondial. Elle signifie, en termes économistes, le transfert de la périphérie vers le centre des mécanismes multiplicatifs — lesquels mécanismes font de l'accumulation au centre un processus cumulatif. De ce transfert résulte l'apparente désarticulation de l'économie sous-développée, le dualisme, etc..., et finalement le blocage de la croissance.

A. — LA SPECIALISATION INTERNATIONALE INEGALE ET LES DISTORSIONS DANS L'ORIENTATION DU DEVELOPPEMENT DU CAPITALISME A LA PERIPHERIE.

1. — *La distorsion en faveur des activités exportatrices. Les données statistiques* *.

La prédominance des activités exportatrices dans l'investissement du capital central à la périphérie n'est pas immédiatement évidente. Certes si l'on considère, par exemple, les investissements privés directs nord-américains au cours des deux dernières décennies, on constate que l'exploitation pétrolière et minière a absorbé largement plus de la moitié du montant global de ces investissements. Mais on pourrait trouver aisément des statistiques qui feraient dire le contraire. Un tiers seulement des capitaux britanniques à l'extérieur sont investis dans les activités directement exportatrices (mines et plantations) : les services publics, les chemins de fer, le commerce et la finance représentent ensemble une fraction beaucoup plus forte des capitaux investis à l'extérieur.

Pour la France, la proportion des investissements dans les activités « tertiaires » est encore plus forte. Si l'on remonte dans le passé, on constate qu'au XIX• siècle la grande masse des capitaux étrangers fut investie dans les prêts aux gouvernements, les services publics, le commerce, les chemins de fer, les banques, et seulement une petite fraction dans les mines et les plantations. Au cours de la période la plus récente, la part des capitaux investis dans les industries manufacturières à débouché interne a grandi, bien qu'elle demeure encore relativement marginale (10 à 20 % du total).

Cependant si l'on examine les choses moins mécaniquement, en regardant en quoi consistent les secteurs — « tertiaires » généralement — qui ont reçu, avec les plantations et les exploitations minières, l'essentiel des capitaux en provenance du centre, on découvre que ceux-ci sont très largement greffés sur l'économie exportatrice dont ils constituent un complément nécessaire. Il en est ainsi de la plupart des transports (chemins de fer, ports, etc...), du commerce et des banques qui ont attiré les capitaux étrangers. Ce que l'on constate d'une manière évidente c'est que les industries à débouché interne n'ont pas attiré ces capitaux : la part des investissements étrangers affectés à ces secteurs est de l'ordre de 15 % du montant global des investissements étrangers dans le monde sous-développé. Par contre, les investissements étrangers dans les pays capitalistes de type central présentent une structure très différente. Car ce sont les pays capitalistes centraux « jeunes » — et non pas les pays de la périphérie — qui ont reçu l'essentiel des capitaux en provenance des pays capitalistes centraux « vieux ». Déjà en 1913, au terme d'une trentaine d'années qui avaient été caractérisées par un flux d'investissements importants dans les colonies et les semi-colonies, la part de la périphérie (Asie, Afrique et

Amérique latine) dans l'investissement étranger dépassait à peine 40 % du montant global des capitaux placés à l'extérieur (19 milliards de dollars sur un total de 44 milliards), le Canada, l'Australie, la Russie, l'Autriche-Hongrie et les Etats-Unis en ayant reçu davantage, en provenance des « vieux pays » : Grande-Bretagne, France et Allemagne. La part des pays capitalistes centraux « jeunes » a augmenté depuis et elle dépasse 60 % aujourd'hui : les Etats-Unis sont passés de la position d'emprunteur à celle de prêteur, l'Europe Occidentale reçoit désormais — comme on le sait — d'importants capitaux en provenance d'Outre-Atlantique[47]. Or, plus des deux-tiers de ces investissements sont dirigés vers les industries manufacturières à débouché interne, notamment les industries les plus modernes. Le reste est investi dans des activités tertiaires qui, au contraire de celles des pays « sous-développés », ne sont pas annexes d'activités d'exportation, mais au contraire liées au marché intérieur.

La distorsion en faveur des activités exportatrices dans l'investissement étranger de la périphérie est donc, ainsi comprise, indiscutable. On distingue néanmoins de ce point de vue deux types de pays capitalistes de la périphérie. Chez les uns — notamment les pays pétroliers, miniers et certains pays à économie de plantations — la masse des investissements étrangers se trouve directement dans les secteurs exportateurs, le reste étant investi dans les activités tertiaires liées à ces exportations. Chez les autres, où l'activité exportatrice principale est l'agriculture indigène, les capitaux étrangers n'apparaissent guère que dans le secteur tertiaire d'accompagnement. De cette situation il résulte une très grande inégalité dans le degré de pénétration du capital étranger dans les pays sous-développés. Quand l'activité exportatrice est directement prise en charge par le capital étranger, le volume de celui-ci est

beaucoup plus élevé que lorsque cette activité est le fait d'agriculteurs indigènes. Ainsi Cuba, avant la nationalisation des capitaux étrangers (type d'économie de plantations), le Congo Kinshasa, la Zambie ou le Chili (type d'économie minière), ont reçu par tête de cinq à trente fois plus de capitaux que le Brésil, l'Indonésie, le Nigéria ou l'Inde et l'Egypte. Les pays pétroliers (Venezuela, Libye, Koweit, etc.), ont reçu proportionnellement encore plus de capitaux étrangers.

En général, dans le second type de pays de la périphérie, une masse très importante des capitaux locaux ont été investis dans les activités exportatrices. Mais le recensement de ces investissements est difficile et leur montant est souvent sous-estimé, ou même « oublié »[48]. Car il s'agit très fréquemment d'investissements diffus d'améliorations foncières. Ainsi dans le cas de l'Egypte, l'agriculture — principale source d'exportations — a absorbé 30 % des investissements bruts de la Nation de 1882 à 1914, 12 % de 1914 à 1937, 14 % de 1937 à 1947, 4 % de 1947 à 1960 et davantage depuis, avec la construction du Haut Barrage. Ces investissements, financés par l'Etat (infractrusture d'irrigation) pour l'essentiel (près de 80 %), accessoirement par l'épargne privée locale, ont été décisifs dans la croissance, au moins jusqu'à la Première Guerre mondiale, à partir de laquelle l'industrialisation légère de substitution d'importation a pris le relai-moteur : en 1882 l'agriculture absorbe 58 % du capital national, 48 % en 1914 et encore 21 % en 1960. L'agriculture de colonisation qui est également une agriculture d'exportation en Afrique du Nord française a absorbé une fraction importante, bien que décroissante, des investissements : de 50 à 20 % en Algérie entre 1880 et 1955, de 45 à 22 % en Tunisie (1910-55), de 26 à 13 % au Maroc, dont le financement a été assuré par le capital des Européens d'Afrique du Nord. Même en Afri-

que tropicale, où les investissements de mise en valeur agricole sont demeurés modestes en termes relatifs — par rapport aux investissements d'infrastructure — le capital local a apporté dans ce domaine sa contribution. En Côte-d'Ivoire par exemple, de 1950 à 1965, l'agriculture d'exportation a absorbé 17 % des investissements monétaires, « investissements traditionnels » travail de défrichage exclu.

Le renforcement d'un capitalisme local dans beaucoup de ces pays du second type a conduit au développement d'activités tertiaires et même parfois d'industries à débouché local financées par des capitaux indigènes. C'est le cas notamment des pays d'Amérique latine « riches » (Brésil, Argentine, Chili, Mexique...), des pays du Moyen-Orient (Egypte) ou d'Asie (Inde, Pakistan). Il en résulte que dans ces pays la distorsion en faveur des activités à débouché extérieur est moins grande.

Dans le passé, jusqu'à la seconde guerre mondiale, mais surtout jusqu'à la première guerre, une partie importante des capitaux en provenance de la vieille Europe a été investie outre-mer dans la dette publique [40]. En 1843, à une époque où il n'y avait guère que la Grande-Bretagne à exporter des capitaux, les titres de la dette publique des pays d'Amérique latine en possession de la Grande-Bretagne représentaient plus de 120 milllions de livres, soit vingt fois plus que le montant des investissements britanniques dans les vingt-quatre plus grandes sociétés minières d'Outre-Mer. En 1880 les titres de la dette publique des colonies et dominions britanniques, de l'Amérique latine et des pays d'Orient (Empire Ottoman, Egypte etc.), en possession de la Grande-Bretagne s'élevaient à 620 millions de livres, auxquels s'ajoutaient 200 millions de titre des Etats-Unis. L'épargnant français dit-on — en réalité les banques d'affaires françaises qui font le marché — avait

une préférence marquée pour les titres de la dette publique étrangère, notamment russe. A la veille de la seconde guerre mondiale la part de la dette publique des territoires coloniaux et des pays semi-coloniaux placée dans les grands marchés financiers d'Europe et d'Amérique du nord allait de 40 à 100 % du montant global de la dette publique de ces pays, et représentait de 15 à 70 % des investissements étrangers.

L'usage qui a été fait de ces fonds est extrêmement variable. Une partie importante a servi à couvrir des dépenses administratives courantes, une autre des investissements d'infrastructure ; mais on peut dire que ces émissions publiques n'ont jamais été destinées à financer un développement industriel, dont l'Etat à l'époque, fermement convaincu des vertus du laisser faire, ne se préoccupait pas. D'autre part on peut affirmer que dans une large mesure la croissance forte des dépenses publiques d'infrastructure et même de fonctionnement a été occasionnée par l'intégration de la périphérie en formation dans le marché mondial.

Après la seconde guerre mondiale, des tendances nouvelles se sont faites jour dans l'orientation des investissements étrangers privés et surtout des prêts publics des pays « développés » aux pays « sous-développés » (ce que l'on appelle « l'aide »). Tout d'abord l'« aide » publique a très fortement augmenté en termes absolus et relatifs, soit à l'intérieur des zones coloniales (notamment des territoires africains et nord-africains de l'Union française) puis des Etats issus de la colonisation mais demeurés économiquement et politiquement liés à l'ancienne métropole, soit dans d'autres régions où soufflait le vent de la guerre froide (Moyen-Orient, Asie du Sud-Est) [41]. Pour beaucoup de pays cette « aide » tend à devenir la forme exclusive de l'apport des capitaux extérieurs. Or, l'orientation de l'em-

ploi de cette aide, si elle est variable d'un pays à l'autre, tend à faire une plus large place au financement de l'industrie, y compris celle dont le débouché est intérieur. La politique soviétique a joué ici un rôle important[51] et c'est dans les pays qui se sont détachés de la manière la plus marquée des sympathies politiques de l'Occident que cette tendance a été la plus forte (Egypte par exemple). Mais cette politique a amené peu à peu l'Occident à réviser ses préférences. Et si, par exemple, dans les pays africains francophones, la part de l'aide consacrée à l'infrastructure reste très largement dominante, celle que le Marché commun européen envisage pour l'avenir tend à donner à l'industrie une meilleure place. Il reste néanmoins que la doctrine, formulée de la manière la plus claire par la Banque Internationale de Reconstruction et de Développement — la B.I.R.D. — stipule que l'investissement doit permettre une amélioration de la balance des paiements telle que le remboursement de l'emprunt et le service des profits puissent être garantis. La Russie elle-même s'oriente dans cette direction depuis quelques années. Cela donne à la distorsion en faveur du marché extérieur une nouvelle dimension, dans le cadre d'une spécialisation internationale qui octroie aux pays de la périphérie certaines activités industrielles naguère refusées.

Cette distorsion de l'investissement étranger privé — et, bien qu'à un moindre degré, de l'aide publique et même de l'investissement des capitaux locaux — en faveur des activités exportatrices ou de celles qui leur sont liées, est largement responsable de l'accentuation de l'intégration au marché mondial, dans les formes décrites et analysées antérieurement, avec ses caractéristiques structurelles (le commerce des « sous-développés » se faisant pour l'essentiel avec les « développés », tandis que celui des « développés » se fait pour l'essentiel avec les autres pays « développés »). Mais l'orientation de l'investissement n'est pas seul responsable de cette évolution, car le transfert de la production agricole vivrière vers la production d'exportation — même sans investissements, du moins notables — agit dans le même sens.

Marché intérieur et marché extérieur[52].

Comment expliquer cette distorsion en faveur des activités exportatrices ? La réponse immédiate, celle qui se dégage de la constatation des faits apparents, est que celles-ci offrent une meilleure rentabilité. Encore doit-on savoir qu'il n'est pas toujours facile de constater ce fait, puisque le second terme de la comparaison (les activités à débouché interne) manque largement : on constate seulement le taux du profit pour les activités qui existent, pour les autres ce sont les taux hypothétiques que l'on retrouve dans les dossiers de projets — ceux qui sont précisément rejetés pour insuffisance de rentabilité — qui comptent.

Mais on doit aller au-delà de ces apparences « évidentes ». Pourquoi ces différences de rentabilité ? La théorie courante se satisfait dans ce domaine d'affirmations rapides et banales : le marché extérieur existe déjà tandis que la marché intérieur reste à créer. Pourtant cette affirmation est théoriquement erronée. L'investissement en effet, ne possède jamais de débouché *exante* puisque le volume de l'ensemble des débouchés de la production ne peut, à un moment donné, être plus grand que le volume de la production elle-même. L'investissement crée son propre débouché, mais celui-ci ne peut être préexistant à l'opération d'investissement. D'ailleurs lorsque l'investissement est orienté vers la production pour le marché extérieur, son débouché n'est finalement pas le marché extérieur qui absorbe le supplément d'exportation mais bien l'élargissement du marché interne qui absorbe le supplément d'im-

portation que cette exportation nouvelle permet de payer en termes réels.

Dans les pays capitalistes centraux, des capitaux sont investis dans toutes les branches de la production. Les firmes s'agrandissent et une part toujours plus grande de leur production, est destinée à l'exportation ; la part du commerce extérieur dans le produit national croît et le marché s'élargit, de national devenant mondial[11]. Dans les pays de la périphérie il se crée principalement des entreprises dont toute la production est destinée à l'exportation, ce qui est exceptionnel dans ceux du centre du système. Au centre il y a spécialisation « partielle » — en ce sens qu'une marchandise est produite partiellement pour le marché local et partiellement pour l'exportation — à la périphérie spécialisation « absolue ». Dans le processus d'intégration des économies capitalistes centrales au marché mondial il y a symétrie dans les rapports entre les partenaires dont les économies s'interpénètrent pour ne former, au terme d'un processus qui n'est pas encore achevé, qu'un seul marché, une seule économie intégrée. Dans les relations centre-périphérie, il n'y a pas de symétrie semblable : le centre joue le rôle actif, s'« ouvre » le marché de la périphérie.

Or au départ, dans le contact nouvellement établi entre le centre et la périphérie, si les salaires réels (ou les rémunérations réelles du travail) sont sensiblement égaux, le centre, dont la productivité est plus élevée, peut exporter ; tandis que la périphérie n'est compétitive dans aucun domaine : les coûts réels y sont plus élevés dans toutes les productions possibles et la périphérie ne peut rien exporter. Sauf des produits agricoles exotiques ou des produits minéraux bruts (si le coût de transport n'est pas trop élevé) qui n'ont pas d'équivalents au centre, parce que ce sont là les seuls domaines dans lesquels « l'avantage naturel » a un sens. C'est d'ailleurs historiquement dans cette forme que l'échange international a commencé : par les produits exotiques ; puis ensuite, lorsque les coûts des transports intercontinentaux ont été suffisamment réduits, par les produits bruts de l'extraction minière, ce qui a exigé d'ailleurs l'investissement de capitaux étrangers à une échelle inconnue jusque-là.

C'est ensuite que, la ruine de l'artisanat consécutive à la pénétration des marchandises étrangères créant à la périphérie un déséquilibre entre l'offre et la demande de travail, les conditions sont créées pour que soit réduite la rémunération du travail à la périphérie. L'écart grandissant qui va s'établir entre le salaire réel au centre et à la périphérie va, à partir d'un certain moment, rétablir la rentabilité de certaines industries, notamment légères, soit pour l'exportation, soit même pour le marché interne, même si la productivité à la périphérie est plus faible. C'est alors qu'un motif supplémentaire apparaît, permettant l'investissement de capitaux étrangers. Lorsque la productivité dans les entreprises crées par ces capitaux est analogue à celle des pays du centre, les salaires plus bas y permettent un taux de profit plus élevé.

Mais il reste un motif de préférence des capitaux étrangers pour les industries directement exportatrices plutôt que celles qui entreraient en compétition avec les importations. Car la condition de décalage entre les rémunérations du travail n'est devenue suffisante qu'à une époque où déjà la concentration des industries au centre était elle-même avancée. Dans ces conditions ce sont les mêmes monopoles qui exportent des marchandises vers les pays d'Outre-Mer et y investissent des capitaux. Ils cherchent à maximer leur profit sur l'ensemble de leurs activités au centre et à la périphérie, ce qui les conduit à préférer à la périphérie les activités exportatrices. Quant aux capitaux

nationaux qui se constituent, ils n'ont pas la taille suffisante — ils ne sont pas suffisamment centralisés — pour pouvoir oser concurrencer les monopoles étrangers. Ils vont donc, dans la mesure du possible, choisir les secteurs non concurrentiels mais complémentaires, notamment le commerce d'intermédiaire, les services etc., ou — si le champ leur en est laissé — l'agriculture d'exportation.

Il faut bien savoir ici que l'engouffrement du capital local qui se constitue dans les activités complémentaires de celles créées par l'intégration dans le marché mondial ou dans l'agriculture d'exportation ne fait rien de plus pour « désintégrer » les formations précapitalistes locales que ne le fait l'intégration dans le marché mondial lui-même. Certes, ici comme partout le capital local rapporte un profit qui sera à son tour accumulé. Mais il le sera toujours dans les branches complémentaires de celles qui se constituent pour accompagner l'intégration au marché mondial. Dans la mesure où le capital national s'avère insuffisant pour le faire, c'est directement le capital étranger qui en prend la charge, comme en Afrique noire avec le commerce de traite. Autrement dit au centre le mode de production capitaliste, fondé sur l'approfondissement du marché interne, tend à désintégrer totalement les formations précapitalistes qui l'entourent, tend à devenir le mode de production exclusif. A la périphérie l'extension du mode de production capitaliste reste impulsée de l'extérieur, ce capitalisme ne s'étend que dans la mesure que permet une « spécialisation internationale » dans laquelle la périphérie reste passive, il ne tend pas de lui-même à devenir exclusif.

Par ailleurs l'attirance que l'agriculture d'exportation peut exercer sur le capital local entraîne des conséquences particulières. Certes l'enrichissement des propriétaires fonciers que ce dévcloppement de l'agriculture d'exporta-

tion peut impliquer permet entre autre l'écoulement sur le marché local de produits importés nouveaux « de luxe » (en termes relatifs au moins). Mais surtout cet enrichissement attire les capitaux nouveaux, qui se constituent dans l'économie urbaine, vers l'achat de terres. Les marchands, enrichis par le commerce d'intermédiaire dans l'écoulement des produits manufacturés en provenance du centre et des produits exotiques qui lui sont destinés, n'investissent pas leurs profits dans une industrie qui ne serait pas rentable étant donnée la concurrence étrangère, mais dans l'achat de terres qui constituent par contre un emploi lucratif pour leur « épargne ». Or, le revenu que procure la propriété de la terre — la rente — est un revenu de monopole, celui — collectif — des propriétaires fonciers. Il n'implique pas, comme le profit, une « épargne » nécessaire en vue de l'investissement, faute duquel sa source disparaîtrait, par suite de la concurrence des firmes concurrentielles modernisées. Il peut au contraire être dépensé intégralement en consommation. L'attirance que la terre exerce sur les capitaux a pour effet de limiter le rythme de l'accumulation. C'est dans ce sens que l'on est en droit de dire que « la terre est un gouffre sans fond pour l'épargne ».

On donne à cette expression, en général, un sens différent. On prétend que l'achat de terres constituerait une perte pour l'économie, analogue à la thésaurisation de l'or, par exemple. En réalité il n'en est pas ainsi puisque cet achat ne constitue qu'un transfert de fortune de l'acheteur au vendeur. Mais les « bénéficiaires » de la vente de terres consomment en général le produit de leur vente. La pression que la demande de terre exerce en élève le prix jusqu'au point où le taux de la rente n'est plus supérieur au taux moyen du profit. En même temps la concentration de la propriété que ce mécanisme traduit entraîne une « surpopulation » agraire relative, que la modernisation des tech-

niques agricoles accentue, et le relèvement du taux de la rente. Les cas de l'Egypte et de l'Inde, entre autres, sont des exemples saisissants de ce mécanisme.

A long terme cette distorsion en faveur des activités exportatrices constitue une raison essentielle de blocage — au moins relatif — d'un « développement » dépendant et limité. C'est qu'en effet les besoins du centre en produits de base (agricoles et miniers) en provenance de la périphérie suivent au mieux le rythme de la croissance moyenne générale du centre. Evidemment ceci est vrai en moyenne, non pour chaque produit de base pris isolément aux différentes périodes de développement du centre[54]. Par ailleurs les pays de la périphérie doivent payer leurs importations croissantes par des exportations croissantes au moins au même rythme pour des raisons tenant à la dynamique du reflux des profits comme on le verra plus loin.

Le rythme de la croissance du centre dicte alors celui de la périphérie. Le capital, qui se constitue à la périphérie sans cesse, tend alors — paradoxalement — à être « surabondant ». Cette « surabondance » facilite la détérioration des termes de l'échange — le transfert de valeur de la périphérie au centre qui tend à l'annuler. L'« épargne » locale fuit la périphérie... Ou exerce une pression grandissante et cherche à s'investir dans la création d'activités à débouché interne. Mais pour cela il faut sortir — au moins partiellement — de l'intégration internationale : créer par exemple des barrières douanières de protection, importer des équipements et — pour les payer — contrôler les changes et les flux externes etc. La contradiction entre le développement du capital national et les exigences de la domination du capital étranger s'aiguise.

La croissance de la périphérie — complémentaire de celle du centre — tend à perdre sa régularité relative et à

devenir saccadée. Le « Tiers-Monde » devient le théâtre de « miracles » — de croissance rapide — suivis de « blocages », de « ratages de l'envol ».

L'histoire du « Tiers-Monde » a laissé dans sa géographie la marque visible de cette dépendance structurelle. Telle région à un moment « prospère » lorsque le produit d'exportation qu'elle fournissait intéressait le centre, est irrémédiablement tombée en décadence plus tard, lorsque l'intérêt du centre s'est porté sur un autre produit.

Certes ce « blocage » est relatif d'une part. Et d'autre part il n'est pas « théoriquement insurmontable ». C'est-à-dire qu'il n'y a pas de soi-disants « cercles vicieux » de la pauvreté qui rendraient impossible tout développement véritable, autocentré, brisant avec l'orientation préférentielle vers les activités d'exportation. Si le ralentissement de la demande du centre en tel ou tel produit de la périphérie entraîne une « surabondance d'épargne » (relative) dans cette région de la périphérie, un investissement massif et organisé de ce capital disponible créerait son propre marché, en élargissant le marché interne. Mais cela impliquerait de rompre avec la règle de la rentabilité, comme cela impliquerait, dans l'immédiat tout au moins, la substitution de produits locaux à des produits jusque-là importés. Bien entendu il est vrai qu'à « long terme », l'industrialisation autonome des « pays sous-développés » ouvrirait de nouveaux débouchés à la production manufacturière des centres développés. Cependant cette possibilité reste théorique car dans l'immédiat le « déblocage » par investissement massif et organisé en vue de l'élargissement du marché interne porterait atteinte aux fournisseurs actuels des « pays sous-développés ».

Les économistes veulent rester dans le cadre du respect de la « rentabilité », comme ils se refusent à rejeter les exigences de l'investissement du capital étranger. Or, pour

ce capital, l'investissement local pour le marché interne aggrave le déséquilibre extérieur s'il ne permet pas d'augmenter le volume des exportations (ou de réduire celui des importations) du montant nécessaire pour payer les profits à exporter. Comme la transformation de l'économie fondée sur l'importation massive de capitaux étrangers entraîne — par l'accélération de la « monétarisation » de cette économie — des vagues secondaires importantes d'importations induites directes et indirectes, l'exigence de l'équilibre extérieur limite singulièrement les possibilités d'un développement autocentré financé par l'extérieur. Pour les économistes qui restent dans ce cadre de raisonnement les « cercles vicieux de la pauvreté » constituent une réalité : c'est ce que Polak et Buchanan par exemple appellent « l'effet inflationniste de l'importation des capitaux dans les pays peu développés » [55].

Nous rejetons ici l'abus du terme « inflationniste ». Car cette expression désigne ici simplement l'augmentation de la demande. Or, cette demande nouvelle correspond rigoureusement à un accroissement de l'offre consécutif à l'investissement étranger. Il n'y a donc aucun « effet inflationniste » de cet investissement ; il n'y a pas de déséquilibre de la balance extérieure parce que la demande supplémentaire se porte très largement — directement et indirectement — sur les importations tandis que l'offre nouvelle exportable est insuffisante pour payer ces importations augmentées de l'exportation des profits du capital étranger.

Dire que la solution consiste à opter pour les investissements orientés vers l'exportation, comme l'affirment Buchanan, Polak et Mandelbaum [56], c'est revenir au point de départ puisque le « blocage » est précisément le résultat du fait que la capacité du centre d'exporter des capitaux est plus forte que sa capacité d'importer le produit créé par ces

capitaux. D'autres économistes, comme Kahn [57] par exemple, éludent d'une autre manière la difficulté : en prétendant que l'investissement orienté vers le marché interne n'entraîne pas toujours des « effets inflationnistes » au sens des auteurs précédents. Ainsi par exemple une amélioration du matériel agricole qui permettrait une augmentation d'une production agricole autoconsommée. Mais, même dans cette hypothèse, comment remboursera-t-on les prêts étrangers avec lesquels l'importation du matériel agricole aura été payée ? Critiquer, avec Kahn, la politique de la B.I.R.D. qui refuse de financer les projets qui ne dégagent pas en exportations leurs moyens de « remboursement », en affirmant qu'a priori rien ne permet de dire qu'un investissement dans la sphère domestique créera des difficultés de paiements extérieurs insurmontables, c'est éluder le problème des exigences du capital étranger.

Le capital local peut certainement envisager plus aisément une orientation autocentrée, puisqu'il n'a pas à faire face aux exigences de l'exportation des profits. C'est là effectivement une tendance visible tant pour le capital national privé — là où il est suffisamment concentré pour pouvoir envisager la création d'industries concurrentes des importations — ou à défaut pour le capital national public. Encore faut-il rappeler que cette « solution » n'est possible que si l'on peut envisager une rupture avec le marché mondial. Si cela n'est pas le cas, c'est le secteur tertiaire complémentaire qui attirera le capital national.

2. — *La distorsion en faveur des activités « tertiaires ».*

L'examen de la structure de la distribution sectorielle tant du produit que de la main-d'œuvre active dans les « pays sous-développés » révèle immédiatement une très

forte distorsion en faveur des « services » du « tertiaire ». Différentes théories ont été avancées pour expliquer ce phénomène, dont nous montrerons les insuffisances, qui proviennent de l'ignorance des concepts essentiels de formations du capitalisme central, formations du capitalisme périphérique et système capitaliste mondial.

Les concepts d'activités productive et improductive :

La division de l'ensemble des activités économiques en trois secteurs (primaire, secondaire et tertiaire) est devenue courante dans la littérature mais on n'adopte pas toujours les mêmes critères de classification. Bien souvent on ne va pas au-delà d'une intuition suggérée par le sens banal des mots : la production primaire groupe l'ensemble des activités qui arrachent « directement » les « richesses économiques » à la « nature », la production secondaire groupe les « activités de transformation ». Quant à la production « tertiaire », elle constitue un peu un fourre-tout dans lequel on retrouve essentiellement les « services » privés et publics. Les résultats de cette distinction intuitive recouvrent d'ailleurs partiellement ceux d'une classification basée sur le critère que constitue le rôle relatif joué dans la production par les trois « facteurs » : la « nature », le capital (temps), le travail. Dans cette optique la production primaire serait celle où la terre — et donc la propriété foncière — joue un grand rôle, la production secondaire celle dominée par l'usage intensif de capitaux, la production tertiaire grouperait les activités dans lesquelles le travail tient encore la place essentielle.

La classification ternaire est en fait artificielle. Les activités primaires « arrachent-elles » davantage à la nature que les activités dites « transformatrices » ? Les physiocrates le croyaient fermement. On aurait pu croire que la

réponse magistrale de Ricardo à A. Smith avait dissipé toute illusion de ce côté[58]. Il y a pourtant quelque chose de valable dans la distinction production primaire - production secondaire. C'est qu'en effet, la terre est l'objet d'une appropriation privée. C'est pourquoi Ricardo attribue très logiquement la rente foncière non à la nature (le « service » rendu par la terre) mais à la propriété privée du sol[59]. Marx ira plus loin et analysera les lois de la transformation de la plus-value en ses composantes : profit et rente foncière[60].

Les marginalistes affirment qu'il ne faut pas confondre le « service foncier » avec la propriété foncière, que dans un régime socialiste où la propriété foncière privée aurait disparu, il faudrait néanmoins « payer » à la terre « le service » qu'elle rend. Si l'on veut dire par-là qu'il faudrait tenir compte, dans la planification, des usages concurrents de la terre et de son aptitude variable à ces usages, cela est tout à fait correct.

Cependant, les conditions sociales étant ce qu'elles sont, la « terre » permet à son propriétaire de percevoir une rémunération sous forme de rente foncière. Toute activité humaine étant localisée, aucune de ses formes ne peut se dispenser de payer la rente foncière au propriétaire du sol. Mais dans l'agriculture cette rente foncière tient une place très importante. Dans l'industrie manufacturière par contre elle est minime. La situation des mines et des forêts est intermédiaire. La position de la rente payée au propriétaire de la surface, qui ne peut même pas faire valoir son titre de propriétaire pour empêcher l'exploitation de la mine, devient de plus en plus secondaire. Dans les carrières et l'exploitation forestière la position de la rente reste encore importante. Dans l'agriculture elle-même d'ailleurs la place du capital prend de plus en plus d'importance. Cependant le caractère capitaliste de la production est bien plus marqué dans l'activité minière que dans l'activité

agricole. C'est pourquoi il semble moins artificiel de ranger les activités forestières avec l'agriculture dans le secteur primaire, les mines dans le secteur secondaire avec l'industrie de transformation.

Mais le caractère artificiel de la classification ternaire apparaît davantage lorsque l'on examine de près le contenu du secteur « tertiaire ». Là on découvre côte à côte des activités aussi éloignées que l'artisanat producteur de « services » (artisan-coiffeur par exemple), les activités des professions libérales plus ou moins fonctionnarisées (instituteurs, médecins « libres » et infirmiers des hôpitaux de l'Etat, avocats et juges ont le même rôle économique) et la production capitaliste des « services » commerciaux et financiers (banques) ou même la production capitaliste de services analogues à ceux que l'artisanat et les activités des professions libérales fournissent à la société (salon de coiffure ou cabinet juridique). Le caractère dominant du travail n'est pas général à toutes ces activités ni d'un point de vue social (revenu dominant), ni d'un point de vue technique (part du salaire dans la valeur du produit fini). Dans la banque et le commerce c'est le capital qui domine, bien que ce facteur ne prenne pas essentiellement la forme de « machines », mais celle de réserves monétaires ou de stocks de marchandises.

Dans ces conditions le retour à la tradition classique approfondie par l'analyse de Marx se révèle une fois de plus pas aussi primitif et inutile que le marginalisme ne l'a laissé entendre. On sait, qu'après Smith, Ricardo divisait le travail humain en travail « productif » et travail « improductif ». La sphère de l'activité productive met à la disposition de la société des produits matériels dans les lieux de leur consommation. Elle peut elle-même être subdivisée en deux secteurs : le secteur « primaire » où la propriété foncière joue historiquement tout au moins le

rôle dominant (l'agriculture) et le secteur « secondaire » où c'est le capital qui joue ce rôle historique (industries proprement dites, mines et transports). La prise en considération des transports parmi les activités secondaires montre que le terme « matériel » ne doit pas être pris dans un sens vulgaire. Activité productive, matérielle, signifie activité qui arrache quelque chose à la nature. Les matières proprement matérielles sont arrachées à la nature sous leur forme brute, transformées et transportées pour être mises à la disposition de la consommation.

L'activité improductive par contre n'arrache rien à la nature. Cela ne signifie pas qu'elle soit inutile. Elle est nécessaire pour assurer le fonctionnement de la production propre. Elle permet à l'homme d'arracher davantage à la nature. Pour la majorité des « économistes » le caractère de cette distinction serait seulement verbal. En réalité elle s'impose pour le sujet même qui nous occupe : le développement et le « sous-développement ». L'approche fondamentale des classiques et de Marx était très profondément sociologique. Elle correspond au fait indiscutable que, pour arracher une certaine quantité de richesses à la nature, les hommes sont organisés en société (il n'en serait évidemment pas de même de Robinson dans son île) et doivent dépenser une certaine quantité de leur temps non à la production directe mais à des tâches sociales. Selon la forme de cette organisation sociale une quantité plus ou moins grande de forces productives potentielles doit être consacrée aux activités « improductives ». L'intérêt pratique de cette distinction pour le problème du développement est considérable. Imaginons une société composée de 1 000 hommes vivant sur un territoire donné et disposant d'un matériel hérité du travail de leurs ancêtres, 990 d'entre eux fabriquent 300 unités d'habillement, 100 unités de logement et 1 000 unités de nourriture, tandis que dix d'en-

tre eux consacrent leur temps à organiser cette activité. Imaginons maintenant la même société dans laquelle 500 individus seulement se consacrent à la fabrication de 150 unités d'habillement, 50 unités de logement et 500 unités de nourriture tandis que 500 autres consacrent leurs efforts et leur temps à organiser la société. Le caractère « parasitaire » de l'activité d'une partie des hommes apparaît clairement. Ce caractère est masqué par les calculateurs modernes du revenu national puisque les statisticiens contemporains n'hésiteraient pas à prétendre que les « richesses » de nos deux sociétés sont rigoureusement égales ! En réalité un calcul cohérent du revenu global devrait s'attacher à montrer dans le revenu national la part des richesses arrachées à la nature et la part des forces sociales consacrées à l'organisation de cette production. La comparaison sur l'efficacité économique des régimes différents serait facilitée.

La distinction du travail productif et de l'activité improductive provient de la constitution de l'« économie » et de la « sociologie » en « sciences » distinctes, toutes deux boîteuses puisqu'il ne peut exister qu'une science sociale, comme la critique de l'économie politique par Marx l'affirme. La frontière engendre un problème : celui de la définition des domaines respectifs des deux « sciences ». L'économie s'occuperait alors du problème de la création et de la distribution des richesses (donc du travail productif, en ce sens « productif de richesses », les « richesses » devenant « valeurs » dans certains modes de production : marchands), la sociologie de l'organisation des activités sociales autres que celles de production au sens précédent (l'organisation politique). Entre les deux domaines un rapport évident traduit l'artificialité de la distinction, le caractère borné de « l'économie ».

La distinction d'ailleurs permet de situer sur son terrain

véritable les soi-disantes comparaisons de « revenus moyens par tête » d'un pays à l'autre. Dire que les Nord-Américains, avec 3 000 dollars par tête, sont trente fois plus « riches » que les Africains parce que le revenu national par tête est ici de 100 dollars, est absurde. C'est faire abstraction du gaspillage dont l'amélioration de la productivité est accompagnée : si la motorisation des transports permet de parcourir en dix minutes une distance parcourue en voiture à cheval en soixante minutes, mais si en même temps l'organisation sociale de la production est telle qu'une concentration urbaine inutile oblige les travailleurs à perdre davantage de temps pour se rendre sur les lieux de leur travail, la société ne s'est pas « enrichie » par la motorisation (comme le calcul du « revenu » le fait paraître)[4]. Il est encore plus absurde de dire que le niveau de « bien-être » s'est amélioré. Le développement du capitalisme est rempli de types de gaspillages de ce genre qui font paraître à son avantage la différence de productivité. Celle-ci, le seul critère objectif, doit être mesurée directement par comparaison entre les quantités de travail nécessaires ici et là pour obtenir les mêmes produits.

Car le développement du capitalisme n'a pas pour loi fondamentale la maximation de la « satisfaction », axiome sur lequel le marginalisme est fondé, mais celle du profit. Le travail productif est pour le capitalisme le travail créateur de profit.

L'intérêt de la distinction est d'ailleurs si évident que malgré les critiques que les marginalistes ont adressées aux classiques les économistes contemporains font constamment usage des termes : investissements « productifs » et investissements « improductifs ». Ne vaut-il pas mieux faire usage de ces locutions en sachant ce qu'elles recouvrent plutôt que d'en faire usage sans en avoir consciemment défini le contenu ?

L'activité improductive comporte deux formes : la forme publique et la forme privée. L'activité gouvernementale qui consiste à assurer les services publics administratifs n'est pas une chose nouvelle. Il est vrai que l'Etat assume de plus en plus à côté de ces services publics administratifs des fonctions proprement productives : transports, production d'énergie, etc. Quant à l'activité improductive privée, elle a revêtu diverses formes historiques. A l'époque d'A. Smith elle était essentiellement « artisanale » : les coiffeurs, les comédiens etc. vendaient directement au public leurs services, les domestiques les vendaient à une personne déterminée. A. Smith en tirait très logiquement la conclusion que les dépenses faites pour entretenir des domestiques étaient improductives tandis que les salaires payés aux ouvriers que l'on employait étaient productifs. Aujourd'hui, ces activités ont partiellement subsisté sous leur forme ancienne. Elles ont été partiellement transférées au secteur public : l'enseignement jadis privé, est devenu public dans une large mesure. Mais la transformation la plus profonde a consisté sans doute dans le passage de la plus grande partie des activités improductives du mode de production artisanal petit-marchand au mode de production capitaliste. Les troupes de comédiens, les artisans coiffeurs font place à des entreprises de spectacles, de coiffure etc. Pour l'entrepreneur de spectacle qui paye un salaire à l'artiste et fait payer au public — sur son revenu — un prix pour le service rendu, l'activité théâtrale est productive de profits. Ces profits ne sont pas forcément réinvestis dans la même branche. Ils peuvent passer au secteur productif. Le problème des effets de l'activité improductive sur le développement est donc considérablement modifié par cette situation nouvelle. Cette forme capitaliste de l'activité improductive existait d'ailleurs déjà au début du XIXe siècle dans le commerce

et la banque, mais elle a pris aujourd'hui une ampleur beaucoup plus considérable.

La distorsion en faveur des activités improductives dans les formations capitalistes périphériques[42].

Les statistiques de la distribution sectorielle du produit intérieur brut, tant aux prix du marché qu'au coût des facteurs, révèlent déjà une différence qualitative entre les « pays développés » et les « pays sous-développés ». Le « tertiaire » au sens de Colin Clark, fournit près de 40 % du produit dans les pays capitalistes de l'occident européen, 50 % en Amérique du Nord, tandis que pour les « pays sous-développés » il en fournit de 30 à 60 % ; autour de 30 % — rarement moins — pour les pays les moins « modernes », les moins intégrés au marché mondial (pays de l'intérieur en Afrique, Afganistan, etc.), plus de 50 % — et souvent largement plus — lorsque le degré d'intégration au marché mondial est élevé. D'autre part pour les « pays développés » la part du secondaire est proche de celle du tertiaire, tandis que pour tous les « pays sous-développés » elle est beaucoup plus faible. Il en est de même, qualitativement, de la distribution sectorielle de la population active. Celle-ci est distribuée à peu près également entre les secteurs secondaire et tertiaire dans les « pays développés », la tendance étant à une population active plus forte dans le secteur tertiaire au fur et à mesure que le produit moyen par tête s'élève, tandis que dans tous les « pays sous-développés » la proportion de la main-d'œuvre occupée par les activités tertiaires est beaucoup plus forte que celle qui est occupée dans le « secondaire ». Ainsi donc, paradoxalement, du point de vue de la place occupée par le tertiaire dans l'économie, les pays sous-développés paraissent plus proches des Etats-Unis que de l'Europe occidentale, voire en avance sur les Etats-Unis !

Si l'on examine maintenant l'évolution historique comparative de ces proportions dans les formations du centre et dans celles de la périphérie, on y découvre une dynamique très différente[4].

Dans les « pays développés » le mouvement du transfert de la population active d'un secteur à l'autre n'est pas linéaire. Ainsi aux Etats-Unis par exemple, de 1820 à 1880-90 le transfert de population se fait de l'agriculture (dont la part dans la population active totale tombe de 72 % à moins de 50 %) vers chacun des deux autres secteurs dans des proportions à peu près inchangées et égales. Au XX• siècle le déclin de la population agricole s'accélère, mais c'est de plus en plus, surtout après 1920, le secteur tertiaire qui bénéficie de ce transfert de population. L'évolution des parts de chaque secteur dans le produit national est à peu près parallèle, sauf qu'au XX• siècle la part du tertiaire dans le produit augmente encore plus vite que celle du secondaire comparativement à ce qu'il en est en ce qui concerne la main-d'œuvre. Cela traduit le fait que dans le tertiaire contemporain le progrès technique a été plus rapide que dans le secondaire.

Si précisément on s'attache maintenant à examiner les rythmes comparés de la croissance du produit par tête dans chaque secteur on découvre, en ce qui concerne les pays « développés », 1° que les progrès de l'industrie (et des transports) en général ont été beaucoup plus rapides et plus marqués que ceux de l'agriculture ; 2° que par contre les progrès du « tertiaire » (transports exclus) ont été en général moins rapides que ceux de l'industrie, sauf aux Etats-Unis à l'époque contemporaine, où ils paraissent plus rapides.

Dans ces conditions le transfert de population de l'agriculture aux autres activités ne peut s'expliquer par le seul rythme comparatif du progrès ; car l'augmentation de la

part de l'industrie dans le produit est possible sans réduction de la part de l'agriculture dans la population active. Ce transfert de population s'explique en fait par le jeu combiné des deux lois suivantes. Premièrement le progrès dans l'agriculture — bien que moins rapide en général que dans l'industrie — exige l'usage de toujours plus de capital (et ceci n'est pas particulier à l'agriculture) mais aussi de moins de travail direct par unité de superficie cultivable. Relativement rigide, le progrès agricole doit libérer de la main-d'œuvre en chiffres absolus, a fortiori en termes relatifs. Deuxièmement lorsque le revenu par tête augmente la demande de produits manufacturés augmente plus vite que celle des produits agricoles.

De même le progrès technique comparé explique-t-il l'évolution du partage de la population non agricole entre le secondaire et le tertiaire ? Apparemment oui, puisque le progrès a généralement été marqué plus fortement dans le secondaire. Si donc la demande croissante doit se répartir également entre celle des biens manufacturés et celle des services, la population tertiaire doit croître plus vite que celle du secondaire. A plus forte raison si la « demande de services » doit croître plus vite que celle des produits industriels.

Une analyse rapide et superficielle qui s'arrêterait là, à l'examen des rythmes comparés du progrès et de l'évolution comparée de la demande, paraîtrait « satisfaisante » — à moitié — en ce qui concerne les « pays développés ». Telle est l'analyse de Colin Clark, comme celle de Fourastié. Nous disons « à moitié » satisfaisante car il resterait : 1°) à expliquer pourquoi le mouvement n'est pas linéaire, mais marque une rupture, amorcée à la fin du siècle, accélérée à partir de 1920-30 et surtout de 1950 : au XIXe siècle le transfert se fait du primaire vers le secondaire et le tertiaire à peu près également, à notre époque au bénéfice

grandissant du tertiaire ; 2°) à vérifier l'hypothèse de la demande relative croissante de « services ». Or, ici les « services » apparaissent comme un conglomérat très hétérogène. On conçoit que le revenu supplémentaire se porte davantage sur la demande de « services » de distraction, tourisme ou instruction plutôt que sur celle de certains produits manufacturés (mais pas tous ; il y a aussi une demande « de luxe » de biens : la résidence secondaire, le yacht ou le manteau de fourrure). Mais en ce qui concerne les transports de marchandises et le commerce, il n'y a pas de « demande finale » : il s'agit là de frais de production. Or, ces frais sont assez peu élastiques. Une société marchande peu industrialisée doit consacrer un certain pourcentage de sa population à ces fonctions d'organisation de la circulation des marchandises. La même société enrichie par une technique industrielle neuve peut faire circuler davantage de marchandises en y consacrant la même part de sa force de travail. Le jeu combiné de cette loi et de la demande relative croissante de certains services a entraîné tout au long du XIXe siècle une stabilité relative du partage de la population entre le secondaire et le tertiaire. La rupture, amorcée à la fin du siècle, accélérée à l'époque contemporaine, reste à expliquer. Cette explication, qu'éludent les théories courantes, a été proposée pour la première fois par Baran et Sweezy, dans une analyse d'ensemble de la dynamique de l'absorption du surplus dans le capitalisme monopoliste[44].

D'autre part les faits concernant l'évolution dans les « pays sous-développés » ne sont pas symétriques de ceux qui concernent les pays « développés ». L'urbanisation, la réduction de la proportion de la population rurale, est certes un phénomène très général au « Tiers Monde ». Si au milieu du XIXe siècle pour l'Amérique latine, l'Orient arabe et l'Asie, au début du XXe siècle pour l'Afrique noire,

la proportion de la population non agricole était encore extrêmement faible (de quelques points pour cent), il n'en est plus de même à notre époque. Dans l'ensemble du Tiers-Monde la population urbaine dépasse 35 % de la population totale ; elle dépasse 50 % même dans nombre de pays ; elle n'est inférieure à 20 % que dans les pays très « pauvres », très peu intégrés au monde moderne[45]. Néanmoins ce rythme de l'urbanisation y est, comparativement à celui de la croissance démographique générale, plus faible que dans les pays « développés ». Dans ces derniers la tendance séculaire du taux de la croissance urbaine a été de l'ordre de 3 %, soit trois fois supérieure au taux moyen de la croissance démographique générale. Il en est résulté qu'en gros le chiffre absolu de la population rurale est demeuré stable très longtemps, pour ne commencer véritablement à décroître qu'à une époque récente. Dans les pays du « Tiers-Monde » le rythme de l'urbanisation a été longtemps très faible, à peu près comme celui de la croissance démographique ; puis — à partir de dates récentes, situées en général après la seconde guerre mondiale et exceptionnellement seulement entre le début du siècle et 1940 — s'est élevé brutalement jusqu'autour de 7 % pour l'ensemble des trois continents ; mais alors le rythme de la croissance démographique générale lui-même passait de l'ordre de 1 % à 3 %, de sorte que sur une période séculaire le chiffre absolu de la population rurale a augmenté et continue à tendre à augmenter. Tandis que pour les pays développés le pourcentage de l'accroissement de la population active absorbée par l'agriculture est négatif (réduction relative et absolue de la population agricole) et celui absorbé par les autres activités positif et très élevé, dans les pays « sous-développés » les deux pourcentages sont positifs, le second étant seulement au mieux double ou triple du premier. Il est bien évident que ce phénomène

particulier traduit l'aggravation de la crise agraire dans le Tiers-Monde, inconnue dans le monde développé.

D'autre part l'urbanisation s'accompagne dans le Tiers-Monde d'une croissance relative et absolue du chômage, ce qui ne fut le cas en Occident que pendant des périodes relativement courtes, situées en général — en dehors de la période de la grande crise des années 30 — entre 1820 et 1870, selon les pays. En Egypte par exemple, le pourcentage de la population urbaine employée s'est abaissé de 32 % en 1914 à 22 % en 1960. Au Maghreb les chômeurs représentent vers 1955 de 15 à 20 % de la force de travail urbaine musulmane, en Côte d'Ivoire vers 1965 de 18 à 20 % et dans d'autres pays de l'Afrique de l'Ouest encore davantage[66].

Enfin, la fraction occupée de la population non-agricole s'est dirigée, dans le Tiers-Monde, davantage vers le « tertiaire » que vers le « secondaire », et ceci dès le début du processus d'urbanisation moderne, en liaison avec l'intégration au système capitaliste mondial. Même si l'on remonte jusqu'en 1914 le pourcentage de l'accroissement de l'emploi industriel par rapport à celui de la population totale est très faible : de 1 à 18 % selon les pays et les périodes la majorité des cas se situant dans la tranche inférieure de 1 à 5 %. Ce pourcentage est en général inférieur à celui que la population secondaire occupe dans la population active totale : la part de la population du secondaire est donc allée décroissant, même à cette étape soi-disant « première » de l'industrialisation. En Egypte, entre 1914 et 1958 le pourcentage de la population a été progressivement réduit de 34 à 25 % de la population employée non-agricole, tandis que celle employée dans le tertiaire augmentait de 66 à 75 %. Au Maghreb vers 1955 l'industrie, l'artisanat et le bâtiment occupent 45 % de la main-d'œuvre urbaine contre 55 % pour le commerce, les

transports, les services et l'administration. En Côte d'Ivoire vers 1965 le secteur secondaire n'employait que 33 % de la main-d'œuvre non-agricole[67].

Nous sommes donc autorisés à conclure qu'une théorie « linéaire et universelle » de l'évolution des parts respectives des « trois secteurs » ne peut être que superficielle et fausse. Car : 1°) l'évolution, en ce qui concerne les pays « développés », n'a pas été linéaire et 2°) l'évolution des pays « sous-développés » est différente de la précédente, ces pays « sous-développés » ne pouvant en aucune manière, ici comme ailleurs, être assimilés aux pays développés considérés à une étape antérieure de leur développement.

Développement économique et activités improductives :

La triple question posée est donc la suivante : le développement économique se traduit-il par celui des activités tertiaires à un rythme plus rapide ? Le développement plus rapide du tertiaire dans les formations contemporaines du capitalisme central répond-il à une loi de ce genre ? A quoi attribuer le développement plus rapide du tertiaire dès l'origine dans les formations du capitalisme périphérique ?

Précisons que les concepts d'activités productive et improductive sont relatifs à un mode de production donné, ici le mode de production capitaliste : il s'agit d'activité productive ou non de plus-value (du profit), laquelle est destinée fonctionnellement à l'accumulation, c'est-à-dire à l'élargissement et l'approfondissement du champ d'action du mode de production capitaliste. Toute tentative de confondre ce problème précis avec un autre problème, celui de l'« utilité » ou non de telle ou telle activité indépendamment du mode de production dans laquelle elle se

situe procède d'une conception anhistorique, idéaliste, qui nous est étrangère. Nous ne cherchons donc pas à savoir si la construction des pyramides ou celle des cathédrales du Moyen Age fut « utile » pour l'Humanité ou non, pas plus que si dans la société idéale de l'avenir le temps de travail sera réduit progressivement au bénéfice d'activités qui ne sont pas du travail, parce qu'elles ne comportent pas le caractère astreignant de celui-ci : loisirs, éducation, sport etc.

A l'intérieur des formations capitalistes, c'est-à-dire celles qui sont fondées sur le mode de production capitaliste, des relations évidentes de dépendance mutuelle existent entre le niveau des activités productives et certaines au moins de celles qualifiées d'improductives, comme par exemple l'éducation, la santé, les services publics collectifs etc. La recherche dans cette direction, encore à ses débuts, élargira la vision trop étroite — économiste — de la « science économique » traditionnelle, en lui imposant de s'intégrer dans la seule science possible, celle des sociétés envisagées dans leur totalité réelle.

La thèse de Colin Clark, Fisher et Fourastié[68] cherche à répondre au premier aspect de la question en termes précisément traditionnels, « économistes », et, pour cette raison, n'a pas beaucoup de sens. Elle se réduit à une proposition simple et générale : le secteur tertiaire étant celui qui regroupe le plus d'activités « de luxe », son développement relatif plus rapide doit être interprété comme la conséquence de l'enrichissement de la société. Imprécision de la formulation : que signifie « consacrer plus de forces productives aux activités tertiaires » ? S'il s'agit du transfert de la main-d'œuvre active vers le tertiaire — et c'est là l'interprétation de Colin Clark et de Fisher — la thèse est largement tautologique puisque l'on commence par diviser la production en trois secteurs, que l'on range

dans le troisième groupe les activités où le travail direct tient une place relative plus grande, qu'ensuite on constate que ce secteur utilise relativement de plus en plus de main-d'œuvre, ce qui va de soi puisque le progrès se traduit par une utilisation plus intensive de capital et que dans la catégorie « tertiaire » on a rangé les activités où précisément le rapport travail direct/capital mis en œuvre est supérieur à la moyenne.

S'il s'agit de la part de chaque secteur dans le produit, la thèse est fausse. Car le champ des activités couvert par l'économie marchande — qui fait l'objet du calcul du produit — est lui-même en extension avec le développement du capitalisme. Critiquant Colin Clark et Fisher, Bauer et Yamey[69] insistent avec raison sur les dangers des comparaisons du produit dans le temps et l'espace. Le développement du capitalisme a entraîné la commercialisation d'activités antérieurement « domestiques », c'est-à-dire non-marchandes. Chaque fois qu'une femme au foyer cesse de laver son linge ou de préparer les repas pour recourir aux services marchands d'un blanchisseur ou d'un restaurant, le produit national et le produit tertiaire s'en trouvent augmentés par l'entrée dans la sphère des activités économiques (fondées sur le travail) d'activités jusque-là domestiques. Dans ces conditions il n'est pas sûr que l'augmentation de la part du tertiaire traduise nécessairement un « enrichissement », puisqu'il reflète largement l'extension seulement du champ de l'économique.

D'autre part que signifie « l'enrichissement » de la société ? L'enrichissement moyen ? Triantis[70] a fait observer ici très justement que deux sociétés ayant le même revenu moyen, mais distribué différemment, offriraient à l'observateur des répartitions différentes entre les trois secteurs. Encore que, rappelons-le, il existe des possibilités de « dépenses de luxe » sur des produits primaires

(aliments exotiques) ou secondaire « résidences secondaires, yachts etc.).

Sur la question du développement récent du tertiaire à un rythme beaucoup plus rapide dans les pays développés, la théorie de Colin Clark reste complètement muette. Car, en dehors de toute controverse possible sur la signification des comparaisons portant sur la répartition entre les différentes « activités » dans des sociétés très éloignées (comme l'Europe actuelle et celle de 1850, les Etats-Unis et l'Inde etc.), un fait évident s'impose : la tendance à la croissance très rapide du secteur tertiaire dans les formations capitalistes centrales contemporaines.

D'abord la croissance de la dépense publique, civile et militaire — mais surtout militaire — à un rythme plus élevé que celui de la base matérielle de l'économie. Aux Etats-Unis les dépenses gouvernementales sont passées de 7,4 %, du produit national brut en 1903 à 18,8 %, en 1961 ; la part des dépenses militaires est passée de 7,1 % des dépenses gouvernementales en 1929 à 40 % en 1957. Il apparaît également que le capitalisme contemporain au centre est caractérisé par une croissance rapide des « frais de vente » (publicité et autres formes de gaspillage économique), qui représentent aux Etats-Unis depuis 1930 environ 10 % du produit national brut ou encore sont passés de 10,6 milliards de dollars en 1929 (11,3 % de la production nationale brute) à 55,1 milliards en 1963 (13,4 % de celle-ci)[71].

Tout cela se traduit également par une transformation caractéristique des proportions de l'investissement. Au cours des quarante années 1880-1920 l'industrie privée a absorbé aux U.S.A. plus de 40 % de l'investissement national, la construction immobilière 22 %, les services publics et les interventions publiques 36 %, contre respectivement 15 %, 18 % et 66 % pour les quarante-cinq années

1920-1965[72]. La réduction, plus que considérable, de la part de l'industrie ne traduit pas seulement, il est vrai, une distorsion grandissante en faveur du « tertiaire public », mais aussi des modifications importantes dans les techniques de production, beaucoup moins « capital-using » que dans le schéma traditionnel de l'industrialisation. On reviendra plus loin sur ce problème.

Il reste que la seule explication valable de cette tendance profonde du capitalisme contemporain doit faire appel à la dynamique interne de l'évolution de celui-ci, aux conditions de réalisation de la plus-value. Le système ne peut fonctionner que si la plus-value est entièrement dépensée, soit investie, soit « gaspillée ». Si la baisse tendancielle du taux du profit est telle que la perspective de l'investissement ait perdu son attraction, il ne reste plus aux capitalistes qu'à chercher à surmonter cette baisse du taux du profit ou à « gaspiller » la plus-value. Pour surmonter la baisse du taux du profit ils peuvent soit chercher à augmenter le taux du profit chez eux — au centre — soit rechercher des sources d'investissement ailleurs — à la périphérie — assurant un meilleur taux de profit. L'augmentation du taux de la plus-value au centre relève du second procédé. Mais le relèvement du taux de la plus-value — au centre ou à la périphérie — aggrave l'inégalité dans la distribution du revenu et enlève à l'investissement son débouché : la contradiction entre la capacité « d'épargner » de la société et la possibilité d'investir rentablement les capitaux nouveaux dont le débouché est la consommation courante — dont le rythme de croissance est moins rapide que celui de l'accumulation — s'aiguise. Il ne reste plus alors qu'à « gaspiller » la plus-value.

Les transformations des conditions de la concurrence associées à l'apparition des monopoles conduisent d'elles-mêmes à un gaspillage nécessaire. Les « coûts de

vente » — sur lesquels Chamberlin a insisté pour la première fois dans les années 30 — à la fois traduisent l'aiguisement de la concurrence (entre monopoles) et offrent une « solution » au problème. La concurrence entre Etats elle-même s'aggrave ; et la militarisation qui en est la conséquence constitue aussi un « gaspillage » salutaire, qui a transformé depuis 1914 les attitudes assentielles du capitalisme jusqu'alors hostile au « gaspillage militaire ». L'intervention de l'Etat, appelée depuis Keynes, constitue la troisième source de gaspillage, encore que certaines de ses interventions puissent se solder par des dépenses civiles « utiles » (éducation, services sociaux), mais pas toujours (problème de l'« utilité » des infractructures...). La masse globale absolue et relative de ce « surplus » gaspillé doit grandir, comme Baran et Sweezy l'ont montré. Que l'on voie ici une contradiction entre la loi de la baisse tendancielle du taux du profit et celle — avancée par Baran et Sweezy — de l'augmentation du surplus, nous paraît procéder d'une incapacité à saisir le processus par lequel la contradiction est sans cesse nécessairement surmontée.

Il y a loin entre les raisons réelles de la croissance rapide du « tertiaire » dans les formations centrales contemporaines et la thèse courante de Colin Clark, qui relève en définitive de l'idéologie apologétique.

En ce qui concerne les pays « sous-développés » en tout cas ni la thèse apologétique de Colin Clark, ni l'analyse marxiste de Baran et Sweezy — valable pour les formations centrales — ne permettent de répondre à la question. Ici aussi, comme dans les formations centrales, le groupe « tertiaire » est hétérogène.

Le développement rapide — *dès l'origine* — d'activités tertiaires non administratives — commerce et services commerciaux et paracommerciaux, domesticité, professions libérales etc. — dans les formations périphériques,

est sans doute peu contestable, bien que difficile à établir faute de statistiques suffisantes. En Egypte, de 1914 à 1960[73], la production de l'industrie, construction et travaux publics inclus, croît seulement au rythme annuel de 3,4 % (et construction et travaux publics exclus à un rythme inférieur), malgré la base de départ presque nulle de l'industrie moderne de transformation, le commerce au taux de 3,5 %, les transports de 2,6 % et les autres services au taux de 2,2 %, les dépenses administratives au taux de 4,7 %. En Algérie, le « tertiaire » non administratif passe de 40 % de la production intérieure brute en 1880 à 42 % en 1955, en Tunisie de 47 % en 1910 à 43 % en 1955, au Maroc de 35 % en 1920 à 36 % en 1955[74]. En Côte d'Ivoire, entre 1950 et 1965, malgré la progression très rapide de l'industrie nouvelle (18 % de croissance annuelle, construction exclue), le taux de la croissance du tertiaire non administratif reste élevé (10 %), plus que celui de l'agriculture (7,2 %) et même que celui de l'ensemble agriculture-industrie-construction (8,6 %). On pourrait multiplier les exemples[75].

La raison ultime de cette distorsion réside dans les conditions de l'intégration des sociétés précapitalistes dans le marché capitaliste international. Cette intégration entraîne, en effet, trois effets essentiels qui agissent dans cette direction.

Premièrement la concurrence des industries des centres dominants qui fournissent les importations de la périphérie interdit l'investissement industriel aux capitaux qui se constituent à partir de la « monétarisation » de l'économie locale, oriente ces capitaux vers les activités de complément liées à l'économie exportatrice, notamment donc le commerce. Le capital local n'a pas d'autres débouchés possibles. On constate ainsi que, dans les pays de la périphérie fortement intégrés au marché mondial, le secteur

commercial apparaît comme relativement particulièrement hypertrophié. La corrélation entre le degré d'intégration au marché mondial — mesuré par exemple par la place des exportations dans le produit — et la part du commerce dans ce produit, est très forte[76]. Il s'agit là, bien entendu, d'un « tertiaire » qui n'a rien à voir avec une structure de la demande soi-disant orientée vers des activités « de luxe » qui traduiraient un « enrichissement » de la société.

Deuxièmement, l'hypertrophie de certaines activités tertiaires à très faible productivité (petit commerce de détail, notamment ambulant, services multiples, etc...) est la manifestation d'un chômage déguisé. L'« imperfection de la concurrence » sur les micro-marchés isolés les uns des autres, à laquelle Holton et Nicholson font appel pour expliquer le phénomène, ne constitue qu'un aspect très secondaire du problème. Bauer et Yamey, ainsi que Rottenberg[77], ont raison de dire que la rareté relative du capital — ou mieux l'abondance relative du travail — favorise le développement des activités « labour using », notamment le tertiaire ; tout comme « l'auto-emploi », dans ces secteurs qui n'exigent aucun investissement, autorise des gains très faibles, inférieurs aux salaires que les employeurs seraient autorisés à payer. Cependant un raisonnement de ce genre aurait tout aussi bien pu être appliqué à l'Europe aux débuts du capitalisme ; pourtant on n'y relève aucune hypertrophie apparente semblable à celle commune aux « pays sous-développés » actuels. C'est que « l'abondance relative de la main-d'œuvre », expression « neutre » pour désigner le chômage massif, est, dans les « pays sous-développés », à une autre échelle que dans les pays développés. La destruction des milieux artisanaux et le développement du capitalisme agraire non accompagnés d'industrialisation, par suite précisément de la concurrence des industries étrangères, sont à l'origine de

cette « abondance ». Là encore rien qui indique le caractère « de luxe » de ces activités de semi-chômage.

Troisièmement, le renforcement de la position de la rente foncière, caractéristique propre résultant de l'intégration internationale des formations périphériques, entraîne également une orientation particulière de la dépense du revenu, marquée par une distorsion en faveur de certaines activités tertiaires. Dans les formations du capitalisme central la propriété foncière a perdu progressivement sa place dominante dans l'économie et la société au profit du capital et, corrélativement, la position de la rente foncière a été progressivement réduite. Ici, au contraire, l'intensification des échanges extérieurs dans le cadre d'une spécialisation croissante fondée au départ sur l'exportation par la périphérie de produits agricoles exotiques a renforcé la position dominante de la rente foncière chaque fois qu'une distribution inégale de la propriété du sol, qui existait à l'origine ou qui est apparue comme conséquence de la « commercialisation » de la production, l'a permis. Comme, par ailleurs, le capital dominant ici est étranger, les profits — exportés — n'apparaissent pas dans la distribution locale du revenu. La tendance sera donc au renforcement de la place, parmi les revenus « élevés », de ceux d'une nature « non capitaliste » — la rente foncière — plutôt que de ceux qui caractérisent à proprement parler le mode de production capitaliste — le profit du capital. Les statistiques courantes de la distribution des revenus n'aident pas beaucoup à faire ces distinctions essentielles. Cependant quelques rares travaux permettent de les faire. En Egypte, par exemple, les rentes des grands propriétaires fonciers (plus de 20 feddans) sont passées de 31 % du revenu agricole en 1914 (18 % du revenu national) à 40 % en 1960 (14 % du revenu national[78]). Cette progression très marquée de la rente semble commune au Moyen-Orient[79].

En Côte-d'Ivoire, les revenus de la couche supérieure des planteurs passe de 2,3 milliards de francs C.F.A. en 1950 (29 % du revenu des planteurs ivoiriens) à 7,6 milliards en 1965 (37 %)[80]. Or la rente foncière ne doit pas être nécessairement, comme le profit du capital, « épargnée » en vue de l'investissement de modernisation qu'impose la concurrence, car elle est un revenu de monopole. Elle peut donc être intégralement dépensée ; et elle l'est effectivement très largement en fait. Cette dépense est donc une « dépense de luxe » qui se porte, en ce qui concerne les biens matériels, sur des produits importés et, en ce qui concerne les produits d'origine locale, sur des services qui ne peuvent par essence être importés : domesticité, services de loisirs, etc... C'est là le seul domaine véritable où le « développement » (ici très particulier) entraîne une croissance plus rapide de la demande « de luxe ».

L'hypertrophie relative des revenus des classes dominantes de propriétaires fonciers se traduit également par une forte épargne liquide, forme moderne — dans un système dominé par le capitalisme — de la thésaurisation des sociétés précapitalistes. Cette épargne liquide nourrit des circuits de placements de spéculation bien connus, particulièrement évidents dans les pays de grande propriété foncière (Amérique latine, Moyen-Orient, Inde) : achats de terres (et donc concentration grandissante de la propriété foncière), construction immobilière (motivée par l'urbanisation), et exportation de l'épargne. Ainsi en Egypte, entre 1937 et 1952, les rentes foncières alimentent la moitié de l'épargne privée nationale (les profits de l'entreprise fournissant l'autre moitié) : cette épargne est intégralement investie ou placée dans l'immobilier, la thésaurisation (or et comptes en banques) et l'achat de terres[81].

Du point de vue du rythme et de la structure de l'accumulation, l'hypertrophie des activités « tertiaires » est très

largement négative. Car la dépense, dans un grand nombre de ces activités, n'est pas un véritable investissement, c'est-à-dire un achat de force de travail productive de profit, mais seulement un placement (transfert de propriété) ou une dépense courante (transfert de revenu). Ces transferts élèvent le niveau de la consommation globale sans contribuer à la formation de plus-value destinée par fonction essentielle à l'accumulation. L'analyse keynésienne — qui suppose que tout revenu supplémentaire est affecté partiellement à la consommation et partiellement à l'épargne — masque ces différences essentielles dans la destination fonctionnelle des différents types de revenu ; et peut ainsi assimiler toute forme de dépense — même improductive — à un « investissement inducteur ».

Quant à l'hypertrophie des activités administratives dans les « pays sous-développés », elle fait désormais partie des lieux communs sur le « sous-développement ». Une analyse qui veut aller au-delà de la simple description du problème doit ici répondre à toute une série de questions. Au plan global, d'abord, quels sont les rythmes comparés de la croissance de la dépense publique et de la base matérielle de l'économie au centre et à la périphérie ? La tendance à la distorsion en faveur des activités administratives est-elle une tendance profonde et ancienne de la périphérie (visible à l'époque coloniale par exemple), ou une tendance récente (en liaison avec les structures politiques issues de la « décolonisation ») ?[82]. Cette distorsion est-elle plus marquée, à l'époque contemporaine, à la périphérie qu'au centre ? Toujours au plan global, comment cette dépense publique est-elle financée ? Quelle est, notamment, la dynamique de ses sources de financement (impôts locaux, emprunts locaux et emprunts extérieurs, inflation), comparativement à celle du centre ? Au plan sectoriel il importe d'analyser la structure comparative de

la dépense publique à la périphérie et au centre (« dépenses « productives » et dépenses « improductives ») ; comme la structure comparative de son financement (quelles classes de revenus paient en définitive cette dépense ?).

En Egypte[83] nous avons vu que le taux de croissance des services administratifs (4,7 % l'an de 1914 à 1960) avait été beaucoup plus élevé que celui de la base productive de l'économie (1,8 %). A ces dépenses se sont ajoutés de très importants investissements, notamment dans l'infrastructure de l'irrigation (surtout entre 1882 et 1914). Dans l'ensemble ce sont les exigences du marché mondial (développement de la culture irriguée du coton) et la scolarisation qui ont été à l'origine principale de cette évolution. Toutes ces dépenses publiques ont été rigoureusement financées sans inflation ni «aide extérieure» qui ne sont apparues que dans une période très récente (à partir de 1957), dans une structure fiscale régressive et immobile, fondée sur les droits de douane et les impôts indirects. La pression fiscale a été progressivement relevée, d'un niveau très faible (de l'ordre de 7 % en 1914) à un niveau très élevé (de l'ordre de 30 % en 1960).

Au Maghreb[84] on constate un relèvement progressif de la dépense publique tant de fonctionnement civil, que d'équipement, qui passe, en pourcentages de la production intérieure brute, respectivement de 12 % et 4 % en 1880 à 18 % et 9 % en 1955 en Algérie, de 11 % et 3 % en 1910 à 17 % et 8 % en 1955 en Tunisie et de 10 % et 3 % en 1920 à 12 % et 5 % en 1955 au Maroc. Financée exclusivement par des ressources locales jusqu'à la seconde guerre mondiale, la part du financement extérieur représente désormais respectivement 40 %, 35 % et 40 % des ressources locales pour chacun des trois pays vers 1955.

En Côte-d'Ivoire les dépenses administratives courantes sont passées de 12 % du produit intérieur brut en 1950 à

16 % en 1965, les dépenses publiques d'équipement de 9 % à 7,5 %, l'apport extérieur net de 31 % des dépenses publiques totales à 18 %[85]. Pour l'ensemble des pays de l'Union douanière et économique d'Afrique centrale (Cameroun, R.C.A., Congo-Brazzaville, Gabon et Tchad) la croissance du produit par tête, entre 1960 et 1968, a été de 1,9 % l'an, tandis que les dépenses publiques totales (de fonctionnement et d'équipement) passaient de 15 à 20 % du produit intérieur brut et le déficit des Trésors de 5 à 6 % des dépenses totales. Nous avons montré comment le transfert de valeur de ces pays vers la Métropole était le responsable principal de cette évolution négative, qui est le résultat inéluctable de la « spécialisation internationale »[86]. Des phénomènes analogues caractérisent pratiquement tous les pays d'Afrique noire actuelle.

3. — *La distorsion en faveur des activités et des techniques légères.*

Les techniques utilisées, et surtout les branches de l'économie les plus développées, ne sont pas les mêmes dans les pays « développés » et dans les pays « sous-développés ». Dans ces derniers on constate une distorsion évidente, moins d'ailleurs en faveur des techniques « légères » que surtout en faveur des branches légères de l'économie[87].

L'orientation particulière d'un investissement primaire, du point de vue de son « intensité en capital », détermine un rythme donné de croissance du surplus qui agit ainsi sur le rythme de la croissance ultérieure induite. Le problème est de savoir si l'investissement livré à lui-même, dans les conditions particulières de l'intégration internationale des économies « sous-développées », se dirige dans la direction la plus favorable à la maximation du rythme de l'accumulation. Le problème comporte trois aspects : 1°) la

question du taux global de l'investissement : quel est le mécanisme qui détermine le partage du revenu national entre la consommation et l'investissement ? Ce mécanisme, dans les conditions du « sous-développement », détermine-t-il un partage particulièrement favorable à l'investissement ? Peut-on, a priori, déterminer la part du revenu national qu'il serait « rationnel » de consacrer à l'investissement ? Autrement dit, jusqu'à quel point la restriction de la consommation est-elle « avantageuse » pour la société qui veut accélérer le rythme de la formation du capital ? 2°) la question du choix des investissements : quels sont les mécanismes qui orientent les investissements vers une industrie plutôt qu'une autre du point de vue de l'intensité en capital, vers l'usage d'une certaine technique plutôt qu'une autre ? Quels sont les effets sur le rythme du développement de ces mécanismes fonctionnant dans le cadre des économies « sous-développées » ? Peut-on établir, a priori — c'est-à-dire en dehors du marché — un ordre de priorité entre les investissements « utiles » ? 3°) la question de la spécialisation internationale du point de vue de l'intensité en capital des industries : quels sont les mécanismes qui orientent la production d'un pays de préférence vers l'industrie légère en capital, ou au contraire vers l'industrie lourde, dans le cas de l'intégration de ce pays dans le marché international ? Les résultats de ces mécanismes particuliers de la spécialisation internationale, dans le cas des pays « sous-développés », sont-ils favorables au développement le plus rapide ? Dans quelle mesure l'effort organisé d'investissement doit-il s'appuyer sur l'économie interne et dans quelle mesure doit-il faire appel à l'échange international ?

a) *La théorie marginaliste et la théorie marxiste de l'investissement.*

La théorie marginaliste et le rôle du taux de l'intérêt dans le rythme et l'orientation du développement.

Le marginalisme considère que c'est le taux de l'intérêt, et lui seul, qui détermine l'orientation des investissements (position théorique). Il considère par ailleurs que seul le taux d'intérêt librement fixé sur le marché financier est capable d'orienter les investissements rationnellement et de déterminer le rythme de la croissance conforme aux préférences individuelles (position doctrinale)[88].

C'est qu'en effet, dans l'optique marginaliste, le taux de l'intérêt ajuste l'offre à la demande de capitaux. Or le recours à des méthodes de production plus intenses en capital allonge le processus de production et exige un sacrifice du consommateur qui préfère systématiquement la consommation actuelle à une consommation égale mais future. Le marché financier, grâce aux taux de l'intérêt, permet donc d'ajuster le partage du revenu entre la consommation et l'investissement au taux de dépréciation du futur. Il détermine le rythme général du développement conforme aux préférences individuelles.

Par ailleurs, le taux de l'intérêt détermine, outre le rythme général de la « formation de l'épargne », la répartition optimale des investissements entre les branches de la production et le choix optimal des techniques de production. C'est le taux de l'intérêt qui assurerait que dans aucune branche on n'investira des capitaux au-delà du point où l'accroissement de la productivité résultant de l'investissement additionnel y sera inférieur à ce qu'il serait dans d'autres branches. L'intérêt ne serait, en effet, pas seulement la mesure de la préférence pour le présent, il serait aussi la mesure de la productivité marginale en valeur du facteur capital. Il s'agit ici de la productivité marginale en valeur du capital car, pour ce qui est de la producti-

vité physique de ce facteur, elle est maximale quand l'intérêt est nul, l'allongement de la période de production, c'est-à-dire le recours à une technique plus « capital using » (plus « lourde ») étant, d'après Bohm-Bawerk, toujours physiquement avantageux. C'est pourquoi certains économistes préconisent l'annulation de l'intérêt pour rendre la productivité réelle maximale[89]. Donc, en réalité, la productivité en valeur de ce « facteur » ne provient de rien d'autre, justement, que de la préférence systématique des individus pour le présent. Le capital n'est rien d'autre que du travail cristallisé dans un équipement et utilisé dans la production à une date postérieure à celle qui a vu sa fabrication. Bohm-Bawerk et Fisher ont échoué dans leur tentative d'établir l'intérêt sur une base indépendante de la préférence pour le présent[90].

La théorie orthodoxe conduit à l'affirmation que le recours à l'« épargne forcée » en vue d'accélérer le développement est à la fois nuisible et impossible parce que contraire au niveau de la préférence des consommateurs pour le présent. Toute politique monétaire visant à maintenir bas le niveau de l'intérêt, de façon à favoriser l'investissement et à accélérer le rythme du développement, est donc neutralisée par les consommateurs eux-mêmes qui finissent par se lasser d'épargner. De la même façon toute politique d'investissements publics forcée est neutralisée par l'inflation lorsqu'elle va au-delà du « désir » d'épargne des individus.

Autrement dit, l'orientation libre des investissements « maximise » la satisfaction. Tous les « plans » doivent tenir compte de cette réalité profonde. Les investissements publics doivent être dirigés vers les productions les plus rentables du point de vue de l'entrepreneur. Entre plusieurs techniques possibles il faut choisir celle qui maximise le profit sur un marché libre, compte tenu de

l'intérêt des capitaux. Allais a déployé un effort considérable pour établir que le « rendement social optimum » exige l'orientation de l'investissement des capitaux en fonction de la rentabilité. Le raisonnement, qui prend l'allure d'une démonstration d'un théorème mathématique, est pourtant enfermé dans un cercle vicieux. Il est évident que la « satisfaction » des individus dépend essentiellement de leur revenu et celui-ci en partie de l'orientation des investissements et du rythme général de l'accumulation, et en partie d'un phénomène tout à fait extérieur aux conditions du marché financier : la force contractuelle qui oppose salariés et entrepreneurs et qui détermine le niveau des salaires réels. Nogaro[91] a montré très clairement le vice fondamental de toute l'économie marginaliste, qui considère la seule demande comme constituant le fondement de la valeur.

Dans les conditions du « sous-développement » les branches et les techniques choisies resteront donc plus légères en capital que dans les pays avancés où le facteur capital est relativement moins rare, le travail moins abondant et pour cela mieux rémunéré. L'option en faveur des productions les plus légères en capital est défendue par la grande majorité des économistes[92]. C'est essentiellement parce que l'agriculture elle-même est du point de vue de l'intensité en capital une activité légère que de nombreux économistes défendent la priorité du développement agricole. C'est essentiellement parce que la production marginale résultant d'une utilisation supplémentaire de capital est plus grande dans l'investissement léger que celui-ci doit être préféré à l'investissement lourd. Polak donne l'exemple de l'Inde où un atelier monté avec un investissement de trois cents roupies par ouvrier donne un rendement de deux cents roupies par travailleur tandis qu'un atelier monté à l'aide de mille deux cents roupies par tête (4 fois

plus) ne rend que six cent cinquante roupies par ouvrier (soit 3,2 fois plus seulement).

L'opposition à la tendance majoritaire dans la littérature marginaliste est conduite par Kahn qui reproche à ses adversaires d'avoir confondu la productivité marginale d'un investissement avec sa productivité marginale sociale c'est-à-dire d'avoir négligé les économies que l'investissement plus lourd peut permettre d'obtenir dans d'autres branches. La productivité marginale sociale peut être négative si par exemple cet investissement arrache à d'autres productions des travailleurs indispensables ou s'il remplace par des machines une main-d'œuvre moins coûteuse qui ne trouve pas ailleurs un meilleur emploi. Par contre la productivité marginale sociale d'un investissement lourd peu rentable pour l'entrepreneur peut être très grande si par exemple elle permet une très forte augmentation de la production grâce à la mise en œuvre de ressources naturelles totalement inemployées.

Enfin l'échange international étant éminemment favorable aux deux parties les pays « sous-développés » ont tout intérêt à se spécialiser dans les productions pour lesquelles ils sont mieux doués c'est-à-dire dans les productions où le facteur relativement le plus abondant — donc le moins cher — ici le travail, est le plus intensément utilisé. Tel est le point de vue quasi officiel et général.

La critique marxiste de la théorie marginaliste de l'investissement.

Comme toutes les analyses construites dans le cadre de la théorie de l'équilibre général, la théorie marginaliste de l'investissement s'enferme dans un cercle vicieux. Il est évident que le niveau de la préférence pour le présent d'un individu dépend de la taille de son revenu. Or la figure

générale de la distribution du revenu dépend elle-même, en partie du moins, du taux de l'intérêt et de l'orientation de l'investissement qu'il détermine. Ce taux ne semble donc nullement déterminer un partage du revenu national entre la consommation et l'investissement conforme aux préférences individuelles. Ou plutôt il faut préciser qu'il déterminerait un partage du revenu national essentiellement conservateur dans ce sens qu'il assurerait une certaine orientation des investissements à venir conforme au niveau de la dépréciation du futur déterminée elle-même par la distribution des revenus engendrée par l'orientation des investissements passés. Il n'y a donc là rien qui puisse être qualifié de rationnel. On ne s'étonnera pas dans ces conditions que cette théorie qui amène à considérer l'état actuel des choses comme optimum paraisse dans les pays « sous-développés » incapable d'inspirer une politique de développement accéléré.

Le taux de l'intérêt joue-t-il vraiment le rôle décisif dans la détermination du volume global de l'investissement et dans l'orientation des capitaux ? La réponse à cette question nous paraît devoir être fondamentalement négative. En premier lieu le taux de l'intérêt est très variable — déterminé dans l'immédiat par des conditions monétaires — de sorte que des écarts existent toujours entre ce taux monétaire et le taux « naturel » de Bohm Bawerk et de Wicksell. Ce sont ces écarts qui détermineraient en fait le volume global de l'investissement et son orientation, si l'on acceptait la thèse marginaliste pour ce qu'elle a d'essentiel, à savoir la détermination de l'investissement global et son orientation par le taux de l'intérêt. Or, les investissements une fois faits demeurent. En second lieu les faits d'évidence montrent qu'au niveau même des apparence ce n'est pas le taux de l'intérêt qui joue le rôle moteur dans l'investissement mais le profit dont l'existence même est

niée par le marginalisme. Dans la méthode statique du marginalisme on se situe à un instant du développement économique. A cet instant le volume du capital, considéré comme la masse des instruments de production existants, est donné. Le seul problème est alors de savoir comment utiliser ce capital au mieux. Mais dans une optique dynamique le problème est tout différent. L'hypothèse d'un stock de biens d'équipement hérité doit être abandonnée. Cette hypothèse doit être remplacée par la constatation que la nation dispose de certaines richesses naturelles connues, auxquelles il faut ajouter l'équipement hérité, d'une part et la main-d'œuvre d'autre part. La seule richesse finale de la société est, outre la nature, l'homme et son savoir (les connaissances techniques). La seule question qui se pose est de savoir quelle utilisation sera faite de cette main-d'œuvre, dans quelle proportion elle doit être consacrée à l'équipement du pays et dans quelle proportion elle le sera à la production finale.

Dans le cadre du mode de production capitaliste ce partage est déterminé par le niveau du salaire réel (le taux de la plus-value) et non par la préférence pour le présent des individus.

Comment en effet Bohm Bawerk s'y prend-il pour prouver que le partage de la production entre ces deux grands secteurs est conforme aux « préférences individuelles pour le temps » ? Bohm Bawerk part du principe que l'usage plus intensif de « biens capitaux » permet toujours d'augmenter la production mais exige parallèlement un allongement de la « période de production ». Ce principe a été ultérieurement mis en doute et a fait l'objet de polémiques sans fin. Il semble cependant que la discussion doive être considérée aujourd'hui comme close. Kaldor[23] a en effet bien montré que la longueur du détour de production n'est rien d'autre qu'une façon de mesurer « l'intensité

capitalistique » de la production. Le point entre les deux méthodes a été très difficile à établir parce que la conception Bohmienne de la durée de la production est fort originale. Or cette durée est dans ce sens pratiquement impossible à mesurer parce que les dépenses de production et les recettes s'enchaînent les unes les autres sans discontinuité. La « longueur du processus de production » est une manière gauche de dire ce que l'expression marxiste de composition organique du capital dit plus clairement. Dans ces conditions l'affirmation de Bohm Bawerk n'est pas différente de celle de Marx à savoir que les techniques les plus lourdes en capital sont aussi les plus productives. Mais la suite du raisonnement de Bohm Bawerk paraît moins pertinente. Puisque plus le processus de production est long plus il est productif, la production de biens « intermédiaires » devrait se développer à l'infini. Evidemment à un moment donné les connaissances humaines sont limitées : il existe donc une méthode « la plus longue et pour cela la plus productive ». On devait toujours y recourir. Or il n'en est rien. Pourquoi ? Parce que, nous dit Bohm Bawerk, en vertu de la dépréciation du futur, bien que le volume physique de la production puisse être augmenté indéfiniment à condition d'allonger la durée de la production, la valeur de cette production, de plus en plus volumineuse mais aussi de plus en plus éloignée, croît d'abord puis décroît, de sorte qu'il existe une durée de production optimum. Mais pour cela ne faut-il pas supposer à priori que le taux de dépréciation du futur est plus élevé que le taux d'accroissement de la productivité physique quand on allonge le processus de production ? S'il venait à ne pas en être ainsi, plus la période de production serait longue plus le produit serait grand (malgré la dépréciation du futur). Pour sortir de cette difficulté Bohm Bawerk avance alors une autre proposition : cette période ne

peut être allongée indéfiniment parce que les moyens de subsistance nécessaires aux travailleurs qui construisent les instruments de production doivent être produits. Mais que signifie cette nouvelle proposition ? Que la population toute entière peut être partagée en deux catégories : l'une se consacrant à la production de biens de consommation, l'autre à l'équipement du pays. La proposition nouvelle de Bohm Bawerk, pleine de bon sens, signifie en définitive qu'on ne peut pas réduire la fraction de la population consacrée à la production finale en deçà d'un certain chiffre assurant le strict minimum des « subsistances » à l'ensemble de la population. Le rythme du développement apparaît alors dicté fondamentalement non pas du tout par le taux de la dépréciation du futur mais simplement par le niveau du salaire réel.

Que se passe-t-il lorsque le salaire augmente dans une entreprise ? Le prix de revient de l'entrepreneur a augmenté. Ce dernier tente donc de ramener ce coût à un niveau plus bas lui assurant la rémunération normale de son capital en introduisant des méthodes de production plus « capital using », donc plus productives. Ceci se passe sur un plan micro-économique. Quel est l'effet macro-économique de ce recours à une technique plus moderne ? D'une part l'usage relatif plus intense de machines permet une production finale inchangée avec moins de travail total (passé et présent). L'usage plus grand de machines entraîne donc le chômage. Par là même une limite est mise à l'élévation du salaire réel. D'autre part cet usage relatif plus grand de machines se traduit par un partage de la population occupée plus favorable à la production de biens d'équipement. Bien que le pourcentage de la population active occupée dans la production finale ait diminué, le volume de cette production a augmenté. La demande de biens finaux qui a augmenté (grâce à l'augmen-

tation du salaire réel) peut être satisfaite. Telle est l'analyse de Marx.

Courtin et J. Robinson[34] prétendent que la rémunération du travail agissant de la même façon sur la valeur des moyens de production et sur celle des biens de consommation le taux du salaire ne détermine pas le choix de techniques plus ou moins intenses en capital. Ce type de raisonnement fait abstraction de la dynamique du comportement de l'entrepreneur en réponse à des variations du salaire.

Ainsi donc pris dans ses propres contradictions Bohm Bawerk a retrouvé la proposition de Marx reliant le rythme de l'accumulation au taux de la plus-value qui mesure le rapport de force entre les ouvriers et les capitalistes. Plus le salaire réel est bas, plus la fraction de la population consacrée à la production de biens de consommation peut être faible et donc plus la fraction de la population consacrée à l'équipement peut être forte. Mais en même temps, plus le salaire réel est bas, plus la technique employée est primitive et plus la main-d'œuvre totale (directe et indirecte) nécessaire à l'obtention d'un volume de production donné doit être nombreuse.

En ce qui concerne la distribution des capitaux entre les différentes branches, Marx analyse le mécanisme par lequel la concurrence oriente l'investissement. C'est le problème de la transformation de la plus-value en profit, de la valeur en prix de production. Dans un monde où la composition organique du capital est variable d'une industrie à l'autre, la masse de la plus-value engendrée par une masse égale de capital est donc variable d'une branche à l'autre de l'activité (si on suppose que le taux de la plus-value est le même partout). Les capitaux se dirigeront donc vers les industries les plus légères où le taux du profit est originellement plus élevé. Ils détermineront ainsi une baisse du prix au-dessous de la valeur et la fixation du prix au niveau

du « prix de production » assurant à tous les capitaux une égale rémunération. Etudiant les conditions dont dépend finalement le taux du profit, Marx découvre que ce taux est proportionnel au taux de la plus-value et inversement proportionnel tant à la composition organique qu'à la durée de la rotation du capital [99]. La vitesse moyenne de la rotation du capital dans la conception marxiste n'est pas autre chose que la moyenne pondérée des durées de rotation des différents éléments du capital. Ces durées de rotation qui ne sont rien d'autre que les longueurs de temps pendant lesquelles ces éléments sont immobilisés dans la production dépendent des délais de fabrication et de circulation des marchandises. Le progrès technique se traduit généralement par l'allongement de la période de rotation du capital total avancé. On retrouve là la proposition de Bohm Bawerk en partant de définitions qui sont infiniment plus efficaces pour décrire la réalité.

Ces préoccupations, abandonnées par le marginalisme qui ne s'est intéressé que très peu à l'analyse du profit, ont été remises en honneur par J. Robinson dans son étude sur la concurrence imparfaite. Cet auteur relie le niveau du salaire réel déterminé par l'état de la force monopolisatrice relative des deux parties contractantes. Elle rétablit ainsi le pont entre le « taux de la plus-value » et le partage de la production totale entre la construction de biens capitaux et la production de biens finaux. Le marginalisme, en concentrant toute l'attention sur l'intérêt et en négligeant une donnée aussi essentielle que celle du salaire réel, a éloigné la théorie économique de la réalité sociale.

b) *La productivité des investissements du point de vue de la société.*

Pour la société, le seul problème à résoudre est donc, on

l'a vu, le partage de la main-d'œuvre entre la construction de l'équipement et la production finale. Il s'agit d'assurer un partage permettant le maximum de production finale compte tenu du rythme du développement estimé souhaitable. La nature, le stock des biens hérités du passé, favorisent cette production, mais la société ne peut agir sur ces données. Il s'agit seulement d'utiliser au mieux ces richesses pour obtenir le résultat souhaité. Or, les résultats d'une méthode de gestion économique se situant sur le plan de la rationnalité sociale des investissements sont différents de ceux que le mécanisme de la recherche du profit immédiat par l'entrepreneur isolé entraîne.

L'attitude de l'« entrepreneur rationnel » dans le mode de production capitaliste.

S'agissant du remplacement possible de la main-d'œuvre par des machines, l'entrepreneur, dans le mode de production capitaliste, compare la dépense d'achat supplémentaire de machines à l'économie des salaires. En réalité il ne compare pas le prix brut des machines aux salaires. Les termes de la comparaison sont d'une part la valeur actuelle de ces machines compte tenu du « prix du temps » et d'autre part la valeur actuelle (c'est-à-dire escomptée au taux courant de l'intérêt) des salaires à débourser tout au long du processus de production. Mais pour la clarté de l'exposé, ce second problème sera examiné séparément plus loin. On fait ici abstraction du taux de l'intérêt. Autrement dit on suppose qu'il est nul, qu'il n'intervient pas.

Or si l'on se place d'un point de vue social on doit raisonner en termes différents. La machine elle aussi doit être produite. Le seul critère rationnel pour la société semble donc être l'économie globale de travail que son usage permet dans la production d'un bien. Evidemment

pour mesurer cette économie globale de travail, il faut tenir compte de la consommation relative de « richesses naturelles » que les deux méthodes exigent et du temps nécessaire dans les deux cas pour produire le bien défini. Ces deux problèmes seront examinés plus loin.

En tout cas les deux méthodes de calcul aboutissent à des résultats qui sont différents parce que le calcul de l'entrepreneur isolé tient compte de la distribution du revenu net en salaire et profit, distribution qui dépend de la force relative des forces sociales en présence. Une modification dans ce rapport de forces rend donc rentables certains investissements jusque-là non lucratifs. Pourtant une modification dans ce rapport de force ne change rien aux quantités de travail total (direct et indirect) que les deux méthodes exigent pour produire un certain volume de la production compte tenu de la consommation relative de richesses naturelles et du temps nécessaire pour produire dans les deux cas le produit en question.

Quand donc même le taux de l'intérêt serait nul la méthode d'investissement basée sur le calcul de la productivité marginale individuelle comparée des techniques de production donnerait des résultats différents de celle basée sur le calcul de la productivité sociale de l'investissement. Comme Kahn l'a signalé, l'usage que la société peut faire de la main-d'œuvre libérée par l'introduction d'une machine n'est pas pris en considération par les économistes marginalistes.

Le rôle du temps dans l'organisation sociale de la production.

Il est évident qu'un calcul rationnel du point de vue social ne peut pas négliger le facteur « temps ». Mais peut-on considérer comme rationnelle la mesure de l'im-

portance de cet élément par un taux de l'intérêt dont les fluctuations dépendent au demeurant de conditions monétaires tout à fait secondaires et dont le niveau moyen est lié à un élément tout aussi peu « rationnel » que ne l'est un rapport de force déterminé par la distribution de la propriété ?

Le « prix du temps » doit déterminer le rythme général du développement, en d'autres termes le partage des forces productives entre la production de biens « intermédiaires » et la production de biens « finaux ». Si l'on ne veut pas laisser la « dépréciation du futur » être appréciée par les individus parce que le niveau de cette dépréciation dépend du niveau de la production globale et du partage de ce revenu global et que l'on désire précisément modifier la situation sur ce plan, il n'y a qu'une solution possible : l'appréciation du rythme du développement par la collectivité. Dans les pays « sous-développés » le niveau « naturel » de la dépréciation du futur rend impossible l'accélération de la croissance. Dobb [illegible] a parfaitement montré comment ce taux de l'accumulation doit être décidé par la collectivité. Le dogme que les pays peu développés doivent se limiter aux investissements légers repose sur l'hypothèse d'un stok de biens d'équipement hérités du passé. Or l'utilisation de la main-d'œuvre dans la production des biens d'équipement vise à augmenter ce stock. Dans un pays riche en travailleurs il y a tout intérêt à consacrer une forte partie de la main-d'œuvre à la production de biens d'équipement car cette activité permet une production moyenne de biens de consommation plus forte. Il faut absolument atteindre un rythme de croissance de la production plus accéléré si l'on veut pouvoir sortir du cercle vicieux de la « pauvreté en capitaux ». Et pour cela il n'y a qu'un seul moyen : consacrer le surplus de main-d'œuvre que l'on peut dégager aujourd'hui à la construction d'équi-

pements qui serviront à élever dans des proportions importantes le niveau de la production de demain. Le « taux d'économie » d'un investissement par rapport à un autre, c'est-à-dire le rapport entre l'économie totale de travail (directe et indirecte) obtenue par le choix d'une variante plutôt qu'une autre et l'importance de l'investissement nécessité par la variante choisie constitue un critère qui permet de tenir compte du facteur « temps » sans passer par l'intermédiaire du taux de l'intérêt et de la rentabilité individuelle déformante". La comparaison entre les économies totales directes et indirectes rendues possibles par une variante relativement à une autre se situe à la fois sur le terrain de l'économie entière et sur une période donnée. Par ailleurs la planification peut tenir compte d'autres éléments temporels tels que la désuétude à venir, la durée de la période de construction, la mobilité relative des moyens de production etc. Dans le calcul simple de l'entrepreneur en fonction du taux de l'intérêt tous ces éléments n'interviennent pas. Ils constituent ce que l'on appelle le risque économique. L'entrepreneur qui a sous-estimé la rapidité de la désuétude de l'équipement qu'il choisit payera certes ses fautes dans l'avenir mais c'est la société qui supporte en définitive le coût des erreurs passées de l'investissement.

Bien souvent ce taux d'économie est supérieur dans l'investissement lourd qui paraît ainsi souhaitable. Mais il faut souligner qu'il n'en est pas ainsi automatiquement. Dobb a bien établi que la période de production plus courte permet parfois d'obtenir un nouvel accroissement de la production en réinvestissant l'excédent à une date plus rapprochée (et par suite plus fréquemment). Or, il faut remarquer que plus le salaire est bas, plus la période courte est relativement avantageuse puisque le profit réinvesti plus souvent est d'autant plus grand que le salaire est bas.

C'est ainsi que dans les pays « peu développés » certains investissements très légers — dans l'agriculture notamment — (construction de digues en terre, usage d'engrais, etc.) peuvent se révéler très rentables pour la société. Mais en général, même dans ces pays, l'investissement lourd n'est pas à rejeter. Au contraire, car, bien que la faiblesse de la consommatiuon rende tentante une augmentation immédiate de celle-ci, l'effet sur la productivité d'un accroissement donné du stock relativement faible des équipements est extrêmement important. Tandis que l'analyse marginaliste s'attache à l'effet immédiat de l'investissement, Dobb met en lumière son effet cumulatif. Cette optique, qui permet de comparer deux investissements du point de vue, non pas de leur effet instantané, mais du point de vue de leurs résultats au bout d'une période de temps aussi longue que l'état des connaissances humaines le permet, est indispensable lorsque l'on aborde le problème du développement voulu consciemment par la collectivité.

L'horizon de l'analyse : l'avantage court et l'avantage long.

Au chapitre du choix des techniques de production, la théorie courante fait donc appel, comme presque toujours, à un type d'analyse marginaliste dont la figure I donne l'illustration. Une production donnée P peut être obtenue indifféremment avec différentes combinaisons du facteur travail — dont la quantité T est en abscisses — et du facteur capital — K étant en ordonnées. S'il n'y a pas d'économies de dimensions, chaque technique est représentée par une droite passant par l'origine dont la pente est d'autant plus forte que la technique est « lourde » (« labour saving » et « capital intensive »). Si les rémunérations des facteurs — le taux des salaires « s » et l'intérêt du capital, amortisse-

ment inclus, « i » — sont données et représentées par les droites en pointillés — dont la pente est d'autant plus forte que le capital est relativement abondant et peu coûteux — on pourra choisir entre les différentes techniques possibles celle qui, avec un stock donné de facteurs de la production, pondérés selon leurs rémunérations relatives, permet de maximer la production immédiate.

FIGURE 1

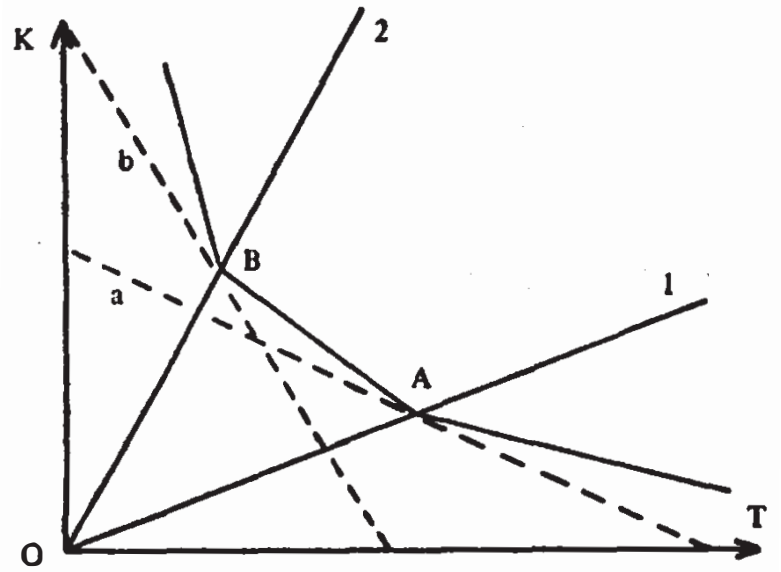


Illustration :

Situation a (pays sous-développés) .. s = 3 ; i = 25 %
Situation b (pays développés) ..... s = 5 ; i = 15 %
Technique légère (1) : T = 50 ; K = 1 000
Technique lourde (2) : T = 40 ; K = 1 200
Coûts de production d'une unité : P = Ts + Ki
a1 P = 400 a2 P = 420
b1 P = 400 b2 P = 380

Situation d'indifférence : s = 4 ; i = 20 %
P1 = 400 et P2 = 400.

Le « degré capitalistique » qui caractérise chaque technique de production est mesuré par le rapport K/T, la productivité du capital par P/K et celle de travail par P/T : ces rapports — exprimés en quantités physiques — représentent par exemple respectivement : l'investissement nécessaire (en milliers d'unités monétaires de valeur constante) par emploi, la production (à prix constants) par million investi et la production par ouvrier-an. Par ailleurs, évidemment, ces trois rapports sont liés par la relation :

$$\frac{K}{T} = \frac{P}{T} : \frac{P}{K}$$

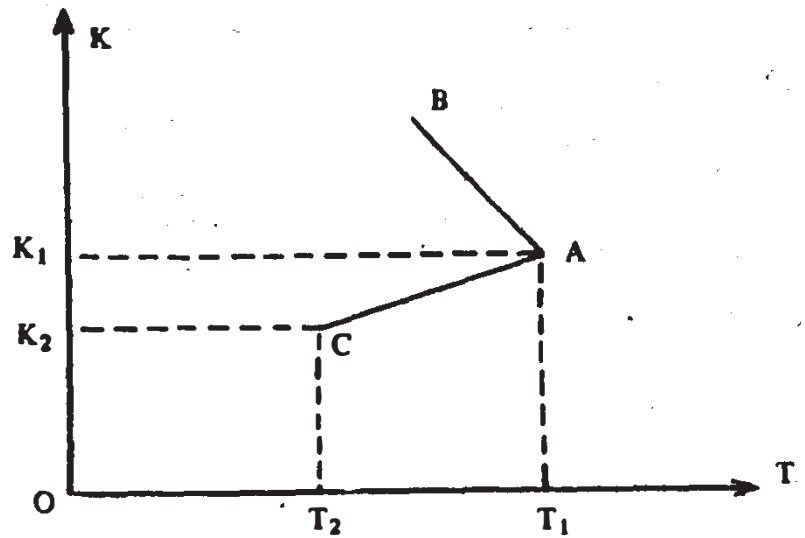
La mise en œuvre d'une technique plus avancée, caractérisée par une intensité capitalistique K/T plus élevée, est accompagnée d'un relèvement de la productivité du travail P/T. Dans ces conditions, deux cas possibles se présentent.

Premier cas : l'amélioration de la productivité du travail est moins que proportionnelle à l'accroissement de l'intensité capitalistique. Dans ce cas la productivité du capital diminue. Nous sommes dans l'hypothèse classique illustrée par la figure I : si, pour produire une unité physique de P, on peut employer moins de travail, il faut nécessairement utiliser davantage de capital.

Deuxième cas : l'amélioration de la productivité du travail est plus que proportionnelle à l'accroissement de l'intensité capitalistique. Dans ce cas évidemment la productivité du capital est elle aussi améliorée. Cela signifie que l'on ne se déplace pas de A en B sur un polygone convexe par rapport à l'origine comme en I mais que l'on se rapproche de l'origine de A en C comme dans la figure II.

Le choix entre les techniques A et B, seul étudié par la

FIGURE II :



théorie, que l'on appelle le choix entre des techniques « efficaces », dépendra des rémunérations relatives s et i. Par contre le choix entre A et C ne dépend pas de ces rémunérations, la technique A est dite « inefficace ». Le progrès technique se manifeste sous l'une ou l'autre de ces deux formes.

Quelle politique doit-on préconiser dans un pays « sous-développé » frappé d'un « chômage structurel » important, autrement dit si le capital constitue le « facteur limitatif » de la croissance tandis que le travail est disponible en quantités illimitées ?

Evidemment, comme toujours, les techniques plus « légères » mais « inefficaces » au sens défini ci-dessus, doivent être éliminées. Parmi les techniques « efficaces » on préconise très souvent de choisir celle qui économise au maximum le facteur rare, donc maximise la productivité du capital P/K. Il revient au même de dire la technique la plus

« légère » (celle qui minimise K/T) parmi toutes les techniques « efficaces » possibles (c'est-à-dire situées sur un polygone convexe). Le choix d'un prix de référence nul pour le salaire conduit systématiquement à de telles préférences, puisque, dans l'équation du coût P = Ts + Ki, l'élément Ts est annulé, et qu'alors minimiser P revient à maximiser P=K pour un taux i donné.

Ce mode de raisonnement est très discutable, même dans l'hypothèse où le facteur travail serait effectivement disponible en quantités illimitées. Car, entre différentes techniques « efficaces », une technique moins légère peut, au taux des rémunérations effectives des facteurs, permettre de dégager un « surplus », qui, affecté à l'investissement, conditionne la croissance ultérieure. Or, le calcul fondé sur un prix de référence nul pour le salaire élimine cette alternative puisque cela revient à négliger le fait que, dans la réalité, des salaires sont distribués qui, affectés à la consommation, réduisent la capacité de la nation de dégager un surplus affecté à l'investissement.

Dans l'exemple ci-dessous la technique « lourde » 2 est préférable, par l'importance du surplus qu'elle permet, même dans un pays sous-développé :

Technique légère (1) T = 50 K = 1 000
Technique lourde (2) T = 40 K = 1 200
Taux de rémunération des facteurs : s = 16 ; i = 20 %.
Coût de production :
— Avec la technique (1) P = 1 000
— avec la technique (2) P = 800 (Surplus S =120).

Il est donc impossible de préconiser un choix rationnel du point de vue de l'accélération de la croissance sans introduire cette notion de « surplus ».

La première règle sera que la technique la plus lourde reste préférable — fût-ce en pays « sous-développé » frappé de « chômage structurel » — tant que l'améliora-

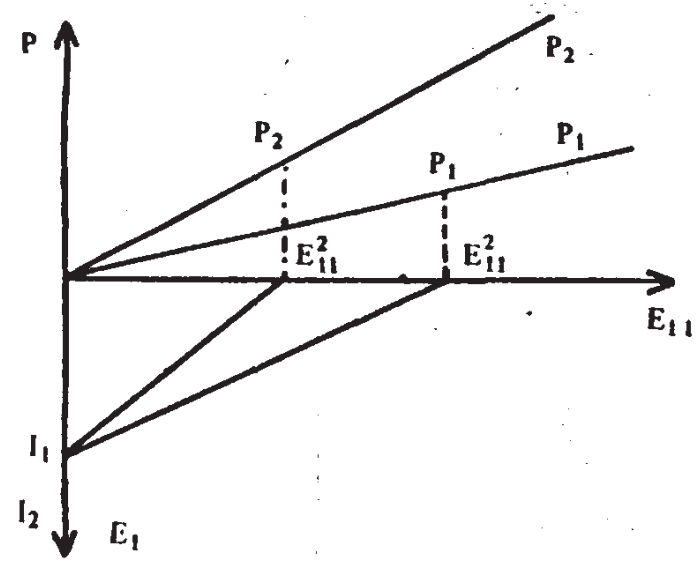
tion de la productivité du travail qui l'accompagne représentera une rémunération suffisante du capital supplémentaire mis en œuvre. Dans l'exemple précédent tant que le surplus S est supérieur à 20 % du capital supplémentaire à mettre en œuvre (K - 1 000), la technique plus lourde est avantageuse.

Mais il faut aller plus loin. Si le surplus S est la source du financement de la croissance, il faudra choisir les techniques avancées tant que ce surplus, réinvesti, permet une croissance à un taux au moins égal à celui de la croissance planifiée.

L'appareil statique d'analyse marginaliste décrit constitue un instrument peu efficace pour l'analyse dynamique fondée sur la notion de surplus. La méthode nous dit en effet comment maximer la production immédiate avec un stock de facteurs donnés. Elle ne nous renseigne pas sur la dynamique de la croissance entraînée par tel ou tel choix. C'est pourquoi nous allons maintenant examiner d'une autre manière ce dernier problème.

Sur la figure III on représente en ordonnées négatives l'emploi El dans la branche I de production des biens de production, en abscisses l'emploi EII dans la branche II de production des biens de consommation, en ordonnées positives la production P de biens de consommation*.

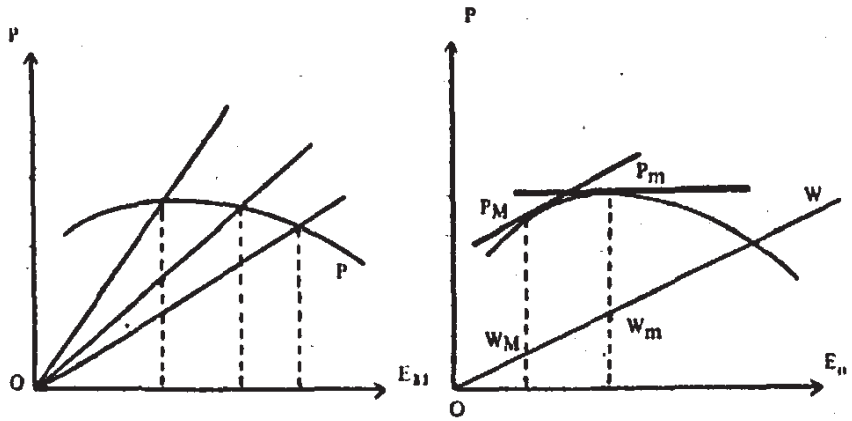
FIGURE III :



Le surplus disponible au départ, provenant du passé, permet d'employer l'année I un nombre OI 1 de travailleurs dans la branche I, si les techniques de production dans cette branche sont rigides (cette hypothèse peut être levée plus tard). L'emploi OE 11 dans la branche II dépendra de l'intensité capitalistique des techniques choisies pour cette branche : il sera d'autant plus grand que cette intensité sera faible. La production P dépend à la fois de l'emploi E 11 et de la productivité du travail dans la branche II. On associe à chaque niveau d'emploi E 11 une droite p dont la pente, qui mesure cette productivité, sera d'autant plus forte que la technique est plus lourde.

Les points P, décrivant le niveau de la production de biens de consommation obtenue avec des niveaux d'emploi E 11 et les techniques qui leur sont associées, sont situés sur une courbe indiquée dans la figure IV. Sur la figure V la droite W représente le salaire global payé dans la branche II, proportionnel à l'emploi E 11. la pente s de cette droite W mesurant le taux des salaires.

FIGURES IV et V :



La courbe P présente un maximum en Pm, tandis que le point PM de tangence entre cette courbe et une parallèle mobile à W est tel que le segment PM WM est maximum.

Si l'objectif de la politique économique est la maximation de la production immédiate, on choisira la technique correspondant au point Pm. Mais si cet objectif est la maximation du taux de croissance, on choisira nécessairement une technique moins légère, correspondant au point PM.

Le surplus supplémentaire maximum PM WM, reporté au temps 2 sur l'axe des ordonnées négatives de la figure III permettra au temps 2 d'employer dans la branche I un nombre OI 2 de travailleurs plus grand que OI.

Plus le taux des salaires s est faible, plus le point PM se rapproche de Pm. Mais ces deux points ne sont confondus que dans l'hypothèse d'un calcul fondé sur un prix de référence du salaire nul, auquel cas W se confond avec l'axe des abscisses.

La compétition pousse les entrepreneurs à choisir la technique qui maximise le surplus. C'est pourquoi sans doute dans la vie économique, dans le monde des affaires modernes, les choix ne sont pas aussi différents dans les pays « sous-développés » de ce qu'ils sont dans les pays industrialisés. Très souvent lorsque des choix différents sont opérés, c'est davantage pour des raisons de dimensions (en relation avec la taille du marché) que pour des raisons de niveau des salaires. En tout cas ces choix sont presque toujours — et heureusement — très éloignés de ceux que commanderait un calcul fondé sur un prix de référence nul pour le salaire. Cela fait apparaître le problème du « choix des techniques » comme largement un faux problème, comme il en est souvent avec le marginalisme. Le vrai problème est celui du choix des branches (légères ou lourdes) et non des techniques.

Cependant il est vrai que le niveau bas des salaires dans les pays sous-développés entretient une facilité négative en ce qui concerne le choix des techniques. La tranquillité paresseuse, la résistance à l'innovation sont des forces réelles qui se manifestent à l'intérieur de l'entreprise. L'aiguillon d'une progression des salaires peut inciter l'entreprise à sortir de la léthargie. L'expérience montre que cet aiguillon est souvent le meilleur moyen d'obliger à des choix plus efficaces, le bénéfice de ce choix étant alors

partagé entre les salariés et la nation (tant que l'augmentation des salaires n'absorbe pas tout le surplus S, et que la partie non distribuée de ce surplus est investie).

Le surplus S peut en effet être affecté intégralement à l'investissement, ou être consommé en tout ou en partie, soit par les entrepreneurs dont il constitue le profit, soit par les travailleurs qui obtiennent un relèvement des salaires, soit encore par les consommateurs si la concurrence oblige à une réduction du prix du produit.

Si l'on envisage que la croissance du taux « s » des salaires est l'objectif final du développement, on cherchera à assurer parallèlement la croissance du surplus S et celle des salaires s. Etant donné que le surplus S disponible pour l'investissement croîtra d'autant moins vite que le taux s des salaires sera autorisé à croître plus vite, que la croissance de l'emploi E dépend de celle du surplus réinvesti S, on pourra définir une fonction d'optimum social, qui permettra de choisir la combinaison des taux de croissance de S et de s qui maximise la masse W des salaires distribués, non au terme d'une période, mais durant toute une période, de dix ou quinze ans par exemple.

Les développements précédents ne sont pas seulement théoriques. L'histoire économique en confirme très largement la portée. Il est bien connu que les pays venus plus tard que d'autres à l'industrialisation ont connu des rythmes rapides de croissance à la fois de la productivité et de l'emploi chaque fois qu'ils ont donné la priorité dans leur développement aux industries les plus modernes, en faisant appel aux techniques les plus modernes. C'est en mettant en œuvre les techniques les plus efficaces, c'est-à-dire le plus souvent les plus intensément capitalistiques, qu'ils ont réalisé l'économie maxima de capital, accéléré au maximum l'accumulation, dont dépendent les progrès simultanés en définitive de la productivité et de l'emploi.

Les comparaisons qui ont été faites entre les périodes de croissance lente de certains pays qui ont donné la priorité à des industries faiblement intenses — le textile par exemple — et les périodes de croissance rapide d'autres pays qui ont fait le choix inverse, sont à ce titre éloquentes. La bibliographie sur ce sujet est maintenant très riche, depuis que l'on s'emploie à mesurer systématiquement la croissance séculaire des pays devenus industrialisés.

Il faudrait ajouter que le passage de techniques légères à des techniques lourdes correspond souvent au mouvement historique du progrès, plutôt qu'à l'hypothèse du choix à une époque donnée entre plusieurs alternatives possibles. Ce dernier type de choix est en pratique limité à certaines situations bien connues : le problème du choix entre l'énergie hydraulique et l'énergie thermique, celui du choix entre le rail et la route, etc. Dans l'industrie de transformation la marge des variantes possibles — pour une dimension donnée — est souvent extrêmement étroite.

Cette observation historique des rythmes de croissance comparés dans les différents pays industriels à diverses époques est également valable pour les pays « sous-développés ». Si l'industrialisation n'a fait que des progrès lents dans des pays comme l'Inde ou l'Egypte, c'est bien parce que celle-ci, qui a démarré en retard, a donné la priorité à des industries anciennes, dont les progrès techniques sont lents et l'intensité capitalistique relativement faible, notamment les textiles. L'accélération du rythme de l'industrialisation dans certains pays du Tiers Monde après la Seconde Guerre mondiale paraît elle aussi en relation avec des choix moins rétrogrades en matière d'intensité capitalistique. En Afrique, l'exemple du Congo Kinshasa, de loin le pays le plus fortement industrialisé du continent, est, à ce titre, éloquent. Au Congo l'augmentation des salaires dans la période 1950-58 a incité les entre-

prises à des choix techniques moins rétrogrades, qui ont permis des gains de productivité substantiels, qui à leur tour ont permis d'accélérer la croissance industrielle ».

On devrait donc se garder de faire intervenir des considérations d'emploi, à courte vue, dans le choix des techniques de production. Il reste que certaines techniques trop modernes sont difficiles à mettre en œuvre immédiatement, parce qu'elles exigent une main-d'œuvre hautement qualifiée dont on ne dispose pas. Une certaine priorité devrait donc être donnée à la formation de cette main-d'œuvre. A titre d'illustration, on pourrait citer l'exemple de la modernisation de l'agriculture en Afrique tropicale. On est souvent, dans ce domaine, placé devant le choix d'une « petite modernisation » — caractérisée par le remplacement de l'agriculture à la houe par la culture attelée ou d'une modernisation totale caractérisée par le passage immédiat au tracteur. Là où les conditions agronomiques le permettent, on peut se demander si la deuxième solution n'est pas la meilleure et s'il ne vaut pas mieux former mille tractoristes et mécaniciens que cent mille cultivateurs « modernes », sachant soigner leur bétail de trait. Nous sommes bien conscients qu'il existe des obstacles sociologiques qui rendront difficile la solution la plus moderne. Ces obstacles sont-ils plus faciles à surmonter si l'on choisit une technique moins avancée ? Il est permis d'en douter. Mais la discussion de ces problèmes nous entraînerait loin hors de notre sujet.

Les considérations d'emploi maximum dans les pays sous-développés qui souffrent d'un chômage considérable doivent être introduites là seulement où la technique la plus labour-intensive est aussi réellement capital-saving au sens où nous l'avons défini, c'est-à-dire là où la mécanisation permettrait d'économiser du travail sans en élever suffisamment la productivité. Il existe des cas de ce genre,

notamment semble-t-il dans certains travaux de manutention. Dans ce cas le choix de techniques plus mécanisées dans les pays industriels est dû, non pas à ce que ces techniques sont plus efficaces économiquement, mais tout simplement à ce que l'on manque de main-d'œuvre, soit dans l'absolu, soit en termes relatifs en ce sens que les travaux de ce genre sont dépréciés parce qu'ils n'exigent aucune qualification. Dans les pays sous-développés on devrait utiliser la main-d'œuvre non qualifiée en choisissant dans ces secteurs des techniques moins mécanisées.

Des développements précédents nous tirons une conclusion de politique économique importante : il n'y a pas lieu, concernant le secteur moderne d'une économie sous-développée, de faire des choix différents de ceux que l'on ferait dans un pays déjà industrialisé ; il faut choisir la technique la plus efficace, celle qui maximise le surplus au taux de rémunération des facteurs effectivement pratiqués. Dans les faits l'accélération de l'accumulation dans le secteur moderne sera accompagnée d'une progression spontanée des salaires tandis que, dans le secteur traditionnel, dont la productivité est relativement stagnante, les rémunérations ne progresseront que plus lentement, si elles doivent progresser. Il n'y a pas lieu de s'étonner dans ces conditions que les revenus moyens dans les deux secteurs moderne et traditionnel soient très inégaux et que l'inégalité s'accentue au cours du processus de développement.

Bien que le mouvement « spontané » aille dans ce sens d'une distribution de plus en plus inégale des rémunérations du travail, on peut concevoir — on le doit même — que durant la longue période de transition une politique de développement véritable ne puisse tolérer cette inégalité grandissante. Car celle-ci brise l'unité nationale, condition même du développement. L'Etat doit alors planifier les

prix et les salaires de manière à assurer la cohésion nationale : encore une fois ici le « marché » va à l'encontre des exigences politiques d'un changement social profond. Pour cela il lui faut isoler le système des prix locaux du système mondial. Mais alors il faut savoir qu'en même temps la planification — le choix des secteurs à développer — ne peut plus être fondée sur le système de prix retenu — dont la rationnalité est ailleurs (exigence politique de solidarité entre les travailleurs de secteurs à productivité différente). Il faut avoir un système de prix de référence, pour le calcul économique, tel que les choix conduisent à développer les branches modernes. Au fur et à mesure du recul du secteur « traditionnel » le système des prix, rationnel du point de vue de la cohésion politique, se rapproche de celui qui est rationnel du point de vue des choix économiques.

Le rôle des richesses naturelles dans le choix des investissements.

Il est nécessaire dans le calcul même du taux d'économie d'un investissement de tenir compte de l'utilisation des richesses naturelles. L'un des aspects principaux de cette question constitue le problème de la « localisation » et des possibilités variées d'utiliser une « terre ». Abordant ce problème Bettelheim résume la méthode rationnelle du point de vue social en ces termes[18] :

« On classera l'ensemble des terres cultivables d'après le nombre total d'unités de travail (directes et indirectes) qui doivent être dépensées sur elles au niveau donné de la technique, pour l'obtention d'une quantité donnée de différentes sortes de produits et on affectera chaque unité de terre à l'usage pour lequel elle est relativement la meilleure, compte tenu de l'action combinée des différents usages ».

La rente foncière permet dans une économie capitaliste de faire ces options. Mais aboutit-elle à des résultats optima pour la société ? La concurrence à laquelle se livrent les différents usages possibles d'une terre oriente incontestablement son utilisation dans une direction conforme au besoin social. Mais la rente absolue qu'entraîne le monopole de la propriété foncière joue ici le même rôle que le profit dans la détermination de la technique la plus avantageuse. Le calcul social esquissé ci-dessus aboutit donc bien souvent à des résultats très différents de ceux entraînés par la concurrence sur le marché. Dans cette concurrence un élément aussi peu « rationnel » du point de vue global que la force relative des propriétaires fonciers et celle des fermiers intervient. La chose est éclatante dans les pays « sous-développés », dits « surpeuplés ». Ici la présence d'une paysannerie nombreuse permet au propriétaire foncier d'imposer un taux élevé de la rente. Il est manifeste que si ce taux venait à être abaissé, la distribution des revenus serait bouleversée et par-là le besoin social des différents produits. La figure générale de l'utilisation des terres serait modifiée.

Le problème général de la localisation comporte certains aspects (proximité de main-d'œuvre par exemple) dont le mécanisme du marché ne tient pas compte parce que le coût de transfert des hommes n'intervient pas dans le calcul de la rentabilité pour un entrepreneur isolé.

Le problème plus général de l'utilisation des ressources naturelles comporte également de multiples aspects dont cette compabilité individuelle ne tient pas compte. Signalons l'exemple de l'épuisement des richesses minières. Ce problème a pris parfois tellement d'acuité que seule l'entente obligatoire des producteurs sous la surveillance de l'Etat a pu mettre fin à des abus graves pour la société, que la concurrence entraînait. Le « taux d'économie » de

l'investissement peut tenir compte relativement facilement de ces éléments importants dans la détermination de la technique la plus avantageuse pour la société.

Aujourd'hui personne ne nie — sauf quelques libéraux attardés — qu'un fossé parfois très large sépare la productivité individuelle de la productivité sociale de l'investissement. Il reste à savoir quelle est la valeur des efforts modernes pour tenir compte de cette réalité dans le cadre de la pensée orthodoxe qui se refuse à abandonner les analyses marginalistes.

L'avantage collectif.

De nombreux économistes essayent actuellement de construire une théorie de la productivité sociale des investissements. Il s'agit de trouver un moyen de mesurer « l'avantage collectif » procuré par un investissement, de mesurer le gain en satisfaction qu'il entraîne pour toute la société.

L'idée de construire une théorie de l'investissement en se plaçant résolument du point de vue de la collectivité et non plus du point de vue de l'entrepreneur isolé, mais demeurant profondément marginaliste, est déjà ancienne. C'est Pigou [101] qui a inauguré dès 1912 ce courant nouveau.

Il faut d'abord savoir jusqu'à quel point il est « avantageux » pour la collectivité de réduire la consommation présente pour accélérer le rythme de la formation du capital, ce qui assurera une consommation future croissante. Dans le cas de « Robinson dans son île » le problème du taux optimum d'accumulation est facile à résoudre. Robinson calcule directement en unités de satisfaction. S'il décide de construire une machine, il considère d'une part l'utilité des objets qu'il aurait pu produire pendant le temps consacré à la construction de la machine, et d'autre part

l'utilité des objets futurs dont sa machine permettra la production. Le sacrifice est temporaire, le bénéfice éternel. Mais comme tout être mortel, Robinson « déprécie le futur », ce qui permet à la série infinie mais décroissante des utilités futures de pouvoir, pour un certain taux d'accumulation, égaler la série finie des utilités présentes sacrifiées. Il n'en est pas de même pour la collectivité parce que lorsque l'on modifie le rythme de l'accumulation on modifie en même temps la figure générale de la distribution des revenus, de sorte que ce ne sont pas les mêmes individus qui perdent et qui gagnent dans l'opération. On retrouve ici la difficulté fondamentale de toute théorie subjective de la valeur : comment comparer la satisfaction gagnée par les uns à celle perdue par les autres. La difficulté est aggravée par le fait que si l'on se place du point de vue de la collectivité il faut comparer les satisfactions perdues par une génération à celles gagnées par les autres.

Le deuxième problème que doit résoudre la théorie de l'investissement est le problème du choix entre plusieurs techniques de production possibles plus ou moins intenses en capital. Ce problème se pose dans des termes analogues à celui de la fixation du rythme général de l'accumulation. Au point de vue de la productivité individuelle l'investissement le plus léger est très souvent préférable. Mais si l'on considère, non pas l'intérêt immédiat de l'entrepreneur, mais l'intérêt social considéré sur une période de dix ans par exemple, alors bien souvent l'investissement lourd paraît préférable. Jusqu'à quel point l'est-il ? On a essayé d'esquisser précédemment une théorie rationnelle de l'investissement. Les économistes du Welfare Economics rencontrent par contre les mêmes difficultés que précédemment : l'option pour une technique plutôt qu'une autre, outre qu'elle modifie le rythme général de l'accumulation et par là le revenu global futur comme la figure de sa

distribution, agit sur l'allure générale de la distribution actuelle des revenus. Là encore il faudrait comparer des satisfactions gagnées par des individus différents, voire des générations successives.

Le troisième aspect du problème — la question de la spécialisation internationale du point de vue de l'intensité en capital des industries nationales — ramène à la théorie de l'avantage comparé rénovée dans le cadre du Welfare Economics. L'opinion de R. Prebisch est que la meilleure solution du point de vue de l'avantage collectif est d'orienter l'investissement vers la création d'une économie interne complexe plutôt que d'orienter le développement dans le cadre d'une spécialisation internationale croissante. Mais, comme il est impossible de mesurer des utilités et de comparer les satisfactions de deux individus différents, il n'est pas davantage possible de mesurer sur le terrain purement subjectif de la théorie de l'avantage comparé, l'avantage qu'il a à créer un complexe économique interne.

Finalement il faut bien reconnaître que ces théories de l'avantage collectif ne nous donnent aucun moyen réel de surmonter la difficulté essentielle qui provient de leur optique subjective de la valeur. C'est pourquoi sans doute ces théoriciens qui constituent l'équipe dominante dans la pensée théorique actuelle n'ont pas réussi à influencer les praticiens. Il est remarquable à ce sujet que dans un ouvrage comme celui de Mandelbaum [102], l'auteur construise un modèle de développement quinquennal en partant de la seule réalité objective : la main-d'œuvre à partager entre les différentes tâches économiques compte tenu des richesses naturelles et de la durée de construction des différents équipements possibles. Aucune allusion à l'avantage collectif n'a servi cette construction.

A ces difficultés théoriques fondamentales et insurmon-

tables s'ajoute une confusion chez les théoriciens de l'avantage collectif entre la théorie et la doctrine. En supposant que les difficultés rencontrées par l'analyse du Welfare Economics soient résolues il faut constater que les recommandations que les économistes pourraient faire se situeraient alors sur le plan doctrinal. Constatant que telle orientation « maximise la satisfaction sociale » bien que la productivité individuelle de l'investissement qui la traduit soit faible, que telle autre dont la rentabilité immédiate est grande n'est pas optimale du point de vue de la collectivité, comment pourrait-on s'y prendre pour obliger les entrepreneurs à agir contrairement à leurs intérêts ?

c) *La spécialisation internationale et l'orientation des investissements à la périphérie vers les industries et les techniques légères.*

Le développement du capitalisme fondé sur le marché interne : la complémentarité nécessaire entre les branches légères et les branches lourdes.

Dans une économie fermée un certain niveau du revenu national, accompagné d'une certaine distribution de ce revenu, entraîne une orientation donnée de la demande et exige en conséquence une orientation particulière de la production conforme à cette demande.

Les premières industries créées en Europe firent appel à des techniques relativement légères parce que plus rentables. Mais le développement d'une industrie (le textile par exemple) rendait nécessaire une production accrue dans d'autres branches (la fabrication des machines par exemple). La technique la plus rentable dans ces branches pouvait être plus lourde. Marx, qui a étudié le mécanisme de la péréquation des profits, s'est attaché à ce problème. Dans une industrie légère le profit original est plus élevé. Les

capitaux affluent et le prix se fixe au niveau « des prix de production » assurant à tous les capitaux une égale rémunération. Par ailleurs si à ce niveau du prix le volume de la production dépasse le besoin social, le prix du marché se fixe à un niveau inférieur au « prix de production ». Les capitaux fuient la branche de l'activité où le taux du profit est devenu inférieur à ce qu'il est en moyenne dans les autres branches. L'équilibre final est obtenu lorsque l'orientation de la production est conforme à la demande sociale d'une part et assure à tous les capitaux une égale rémunération d'autre part. La tendance des capitaux à s'orienter de préférence vers l'industrie légère est donc limitée, si l'on peut dire, par le développement nécessaire mais ultérieur seulement des industries complémentaires même plus lourdes.

Remarquons que cette définition est profondément différente de celle qui assimile l'industrie légère à la fabrication des biens de consommation et l'industrie lourde à la production de biens d'équipement. On peut très bien concevoir que la production de la houille utilise davantage de main-d'œuvre par unité de capital que celle des objets en matières plastiques. En règle générale il se trouve que les industries les plus « lourdes » sont plus fréquentes dans le secteur de la production de biens capitaux, ce qui a facilité certaines confusions regrettables. Une liaison profonde relie néanmoins les deux phénomènes : si, en un secteur quelconque de l'industrie, une technique plus moderne est mise en application la production des biens de production s'est accrue davantage que celle des biens de consommation. L'« alourdissement » des techniques (le progrès) est parallèle au déplacement des forces productives de la production finale à la production intermédiaire. Ajoutons qu'il existe également une relation entre la taille des entreprises du point de vue de la main-d'œuvre occupée et le degré

d'intensité capitalistique. Dans l'industrie « légère », l'« entrée » est plus facile. Elle nécessite moins de capitaux. En conséquence, les petites entreprises peuvent s'y créer plus facilement que dans l'industrie « lourde ».

Par contre, dans les conditions de l'intégration internationale, lorsque le capitalisme se développe dans le cadre de l'échange extérieur, lorsque l'élargissement du marché national ne joue qu'un rôle secondaire dans le développement capitaliste, les biens complémentaires plus lourds peuvent être importés. L'orientation préférentielle des investissements vers l'industrie légère est alors renforcée par la spécialisation internationale chez les uns, tandis que chez les autres, au contraire, la part de la production lourde s'élève encore plus rapidement.

La spécialisation internationale et le développement limité des industries et des techniques lourdes à la périphérie.

La théorie de l'avantage comparé conseille aux pays « peu développés » de se spécialiser dans l'industrie légère. Ces pays ne se heurtent pas à la nécessité de se procurer les biens lourds complémentaires directement par leur production locale. Ces marchandises peuvent être importées. Chaque nation doit se spécialiser dans ce en quoi elle est le plus avantagée, sachant qu'elle est avantagée parce qu'elle possède relativement à bon marché les facteurs de production appropriés à la production de ces marchandises. Les pays très capitalistes produiront des biens exigeant beaucoup de capital, les pays surpeuplés des biens exigeant beaucoup de travail.

Il est évident que cette spécialisation des pays peu développés serait conforme à l'intérêt apparent car le gain à l'échange est évident. Mais il ne s'agit là que d'apparence, car la condition de la spécialisation est que le pays « sous-

développé », où le travail serait plus abondant, paie ce travail à un taux inférieur à celui auquel il est payé dans le pays « développé », à productivité égale. Cette orientation détermine alors un rythme de croissance plus lent. L'intérêt immédiat de l'entrepreneur entre donc en conflit avec l'intérêt de la société vu sous un angle moins étroit. La théorie de l'avantage comparé manque de largeur de vue.

C'est bien, en effet, dans l'intérêt immédiat de l'entrepreneur que d'investir des capitaux dans l'industrie la plus légère possible, quitte à importer les biens lourds nécessaires à l'alimentation équilibrée du marché. On met en garde les planificateurs des pays pauvres contre le danger d'imiter les techniques plus avancées des pays développés. On conseille l'adoption de techniques arriérées moins « capital using ». Il est vrai qu'on se rend parfaitement compte que si ces techniques sont plus rentables pour l'entrepreneur dans les pays pauvres, c'est précisément à cause des salaires bas. Cependant on se place résolument du seul point de vue individuel de la firme dont on assimile a priori l'intérêt avec l'intérêt collectif. D'un point de vue global, ce calcul individuel n'a aucun sens : tel investissement ultra-léger exige un investissement complémentaire très lourd, telle industrie moins légère s'accompagne du développement d'autres industries moins lourdes. C'est la productivité sociale qui compte seule.

C'est la possibilité de recourir à l'échange extérieur qui permet de confondre l'intérêt individuel avec l'intérêt social ; si, en effet, l'investissement plus léger est plus rentable pour la firme il l'est pour la société également, car il n'y a nul besoin de produire chez soi les marchandises complémentaires plus lourdes. Il n'y a qu'à les importer et les payer par des exportations de biens légers. Dans l'immédiat la société gagne à cette spécialisation mais à la longue elle y perd.

Cette liaison entre l'investissement léger et l'importation de biens lourds complémentaires est si forte que toutes les politiques de développement accordant la priorité aux industries légères prévoient nécessairement l'intégration internationale. C'est alors qu'intervient la priorité aux considérations d'équilibre extérieur. Car s'il est avantageux dans l'immédiat de se consacrer, dans les pays « peu développés », à l'industrie légère, encore faut-il pouvoir payer les importations lourdes complémentaires. Or les exportations des pays sous-développés ne dépendent pas d'eux mais de la situation dans les pays développés. Il faut donc tenir compte des effets de l'investissement sur la balance des paiements, qui doit être équilibrée pour que cet investissement puisse épuiser ses effets sur le revenu national.

Cependant il importe, pour conclure, de rappeler que cette division du travail (industries lourdes au centre et légères à la périphérie) ne correspond qu'à un seul stade de la spécialisation internationale, il est vrai le stade encore actuel. Mais si, dans l'avenir, les industries les plus modernes ne sont plus caractérisées comme jusqu'ici par leur caractère « lourd », mais par leur « composition organique du travail » [103] faisant au travail qualifié une plus grande place [104], une nouvelle division inégale du travail, fondée sur ce phénomène nouveau, peut réduire à sa juste place — historique — la division précédente, analysée ici.

B. — LA SPECIALISATION INTERNATIONALE ET LE TRANSFERT DES MECANISMES MULTIPLICATIFS.

1. — *La théorie du multiplicateur et de l'accélérateur. Sa signification dans les conditions de la spécialisation internationale inégale.*

L'économie moderne a mis en relief le caractère multiplicatif de la plupart des phénomènes économiques. On distingue couramment les effets « primaires » dont le déroulement se situe immédiatement après que le changement considéré comme moteur soit intervenu dans les données économiques et les phénomènes « secondaires » qui épuisent leurs effets durant la série théoriquement infinie des périodes successives. A vrai dire la pensée traditionnelle de l'« équilibre général » faisait une distinction verbalement analogue. L'ensemble des effets immédiats d'une modification indépendante de la « technique » ou des « goûts », les deux grandes variables indépendantes du système marginaliste, constituait l'« effet primaire » de ce changement. Cet effet était la véritable conséquence de la modification qui jouait le rôle de « cause ». Tout le système, supposé en équilibre au départ, était, à la suite de cet effet primaire, déséquilibré. C'est alors qu'entraient en fonction les mécanismes « réajusteurs ». L'effet primaire, devenu à son tour une cause, déterminait l'entrée en jeu des « forces d'équilibre » qui permettaient au système tout entier de retrouver soit un nouvel équilibre général, soit l'équilibre ancien. La théorie moderne a renoncé à trouver à tout prix des « forces d'équilibre ». On se limite alors à décrire les modifications dans le temps — étape par étape — du système général. A la fin de la première période on est donc en présence d'un certain système, en déséquilibre évidemment. Ce déséquilibre en entraîne, au cours de la deuxième période, un autre, et ainsi de suite indéfiniment.

On ne prétend plus que le système tende vers un quelconque équilibre. On affirme que la science économique n'a d'autres tâches à remplir que de rendre compte de la série successive des enchaînements causaux de faits. Cet enchaînement met en action des forces qui tendent à rééquilibrer le système primitivement déséquilibré et des forces qui tendent au contraire à engendrer de nouveaux déséquilibres. L'ordre de la séquence dans le temps de ces mécanismes, la vitesse de réponse des variables aux modifications des autres variables, déterminent seuls l'évolution réelle du système entier. L'inspiration empiriste de cette façon d'analyser le système économique est évidente.

Wicksel avait, le premier, donné un exemple de mécanisme « cumulatif » dans lequel l'ordre d'intervention des différentes forces économiques accentuait finalement le déséquilibre initial. La théorie de la « spirale inflationniste » est du même type.

Mais il existe des situations dans lesquelles le déroulement successif des mécanismes économiques aboutit à un équilibre nouveau. Entre les valeurs des différentes quantités globales au départ et à l'arrivée, on peut mettre en évidence, par des procédés mathématiques simples, des « multiplicateurs » qui « résument » l'évolution de la situation. L'un de ces phénomènes est l'« effet multiplicatif » de l'investissement, qui traduit le fait qu'un investissement « primaire » entraîne une série d'investissements ultérieurs. L'investissement primaire peut donc être considéré comme le pôle du développement ultérieur. Il met en marche les mécanismes de l'accumulation : le multiplicateur qui mesure la relation entre l'investissement « autonome » et l'augmentation du revenu qu'il engendre et l'accélérateur qui mesure la relation entre une augmentation causale de la consommation et l'augmentation induite de l'investissement.

Quelle est l'allure générale du déroulement de ce phénomène multiplicatif ? Un investissement nouveau, autonome, a lieu à un moment donné. Cela signifie que des forces productives sont déplacées de la production « finale » à la production « intermédiaire ». L'investissement nouveau réalisé dans le secteur de la production « finale » exige, en effet, un investissement complémentaire dans celui de la production « intermédiaire ». Si la technique utilisée n'a pas varié, les deux investissements pris ensemble puisent leurs ressources de main-d'œuvre dans l'accroissement démographique et dans des proportions qui caractérisent l'économie envisagée. Il y a alors simple grossissement du produit, le revenu par tête restant inchangé. Si la technique est nouvelle, l'investissement complémentaire dans la production intermédiaire immobilise plus de main-d'œuvre proportionnellement qu'autrefois. Dans ce cas, le seul intéressant parce que traduisant un véritable progrès, le revenu par tête augmente. Si la consommation réelle par tête demeure stationnaire, l'« épargne » est accrue. Quel est le sort réservé à cette « épargne » ? Supposons qu'elle soit « investie », c'est-à-dire qu'elle constitue aux mains du propriétaire l'avance qui permettra à celui-ci de déplacer des forces productives, c'est-à-dire d'élever, au cours d'une deuxième période, le niveau de la production par tête de la société. Si la consommation demeure toujours constante, le processus pourra continuer à l'infini. Dans cette mesure on peut dire que l'investissement « autonome » a rendu possible la série infinie des investissements « secondaires ». Son effet multiplicatif est infini. Cela revient à dire que le premier investissement de l'humanité a rendu possible tout le progrès ultérieur de la société, ce qui constitue un aveu d'impuissance : le problème posé est sans intérêt.

Il y a intérêt à analyser en deux temps le déroulement de

ce mécanisme : dans un premier temps on étudie le mécanisme par lequel l'investissement nouveau élève le niveau du revenu (le « multiplicateur ») ; dans une deuxième étape, le mécanisme par lequel l'accroissement du revenu permet l'investissement de l'épargne (l'« accélérateur »). Le développement apparaît alors comme un processus illimité dans lequel les effets du multiplicateur et de l'accélérateur s'enchaînent sans fin.

a) *Les paradoxes du multiplicateur.*

Le multiplicateur est le nombre qui mesure le rapport entre l'investissement considéré comme autonome et l'accroissement du revenu qu'il détermine. Keynes lui a donné une position stratégique de première importance dans la détermination du niveau de l'activité.

Le multiplicateur keynésien.

Keynes s'intéresse au comportement de la demande, non à celle de l'offre. La demande crée toujours son offre, l'offre ne crée pas toujours sa propre demande : voilà le postulat de la « Théorie Générale ». Si donc on suppose que le revenu global R est, pour une raison quelconque, accru de la quantité Δ R, ce revenu supplémentaire est en partie dépensé, en partie épargné. Si p, la propension moyenne à consommer est stable, l'augmentation de la consommation est p Δ R. Cette demande nouvelle crée son offre ; le revenu s'accroît donc de p Δ R. Dans une deuxième période, cet accroissement pΔ R du revenu engendre lui-même un accroissement secondaire de la consommation de p^2 Δ R. Il en est de même dans une 3e, puis dans une 4e période et ainsi de suite. Finalement, au

terme d'une série infinie de périodes, le revenu est augmenté de la quantité

$$\Delta R + p\ \Delta R + p^2\ \Delta R + p^3\ \Delta R + \ldots = \frac{1}{1-p}\ \Delta R,$$ dans lequel la quantité $k = \frac{1}{1-p}$.

mesure la valeur du multiplicateur.

Cette théorie des effets multiplicatifs de tout accroissement du revenu est, comme on le voit, tout à fait générale [105]. Keynes lui-même en donne une application particulière dans le cas où l'augmentation initiale du revenu provient d'un investissement autonome. Pour Keynes, en effet, le revenu global est égal à la somme de la consommation et de l'investissement. Dans ce cas, le coefficient « k » mesure le rapport entre la variation induite du revenu et la variation inductrice de l'investissement autonome. Par ailleurs il faut signaler que, dans l'esprit de Keynes, les « périodes » décrites ci-dessus sont courtes, car la demande crée très rapidement son offre, si bien que le multiplicateur épuise pratiquement tous ses effets dans un temps relativement limité. Enfin notons que, dans cette analyse, Keynes ne s'attache pas à suivre le sort de la part du revenu épargné. On verra que si cette épargne est investie le multiplicateur perd tout son sens. Il faut supposer qu'elle est thésaurisée.

Si l'on reprend, en la suivant de près, l'analyse keynésienne, on verra pour quelle raison elle n'est pas valable dans le cas du « sous-développement ». Keynes constate que l'augmentation autonome du revenu est partiellement dépensée, partiellement épargnée. Il affirme ensuite que la partie dépensée de ce revenu supplémentaire crée son offre. Remarquons qu'il n'en est ainsi que si la demande crée son offre par l'intermédiaire de la production. Cet intermédiaire, négligé par Keynes, est essentiel. Dans un

pays où il n'y a pas de forces productives libres la demande supplémentaire se perd en hausse des prix. L'inélasticité de l'offre dans les pays sous-développés aboutit au même résultat.

C'est la négligence de cet intermédiaire essentiel qui permet à Keynes d'affirmer que la demande crée automatiquement son offre. C'est cette même simplification qui lui permet de négliger, dans l'analyse du multiplicateur, le sort de l'épargne. Si l'on réintroduit l'optique « production » dans le cadre du raisonnement basé sur l'analyse de la « dépense » de Keynes, une bonne partie de la théorie du multiplicateur s'effondre. Lorsque la demande peut créer son offre c'est que la production peut augmenter réellement, mais pour qu'elle augmente réellement il faut que les entrepreneurs investissent. La partie épargnée du revenu supplémentaire inducteur doit donc, tout au moins en partie, être investie pour que l'offre augmente en réponse à l'accroissement de la demande.

L'expérience des pays sous-développés n'infirme-t-elle pas cette affirmation pour confirmer le point de vue de Keynes ? La production du coton en Egypte peut augmenter grâce à un emploi plus intense de la main-d'œuvre sans investissements nouveaux. Remarquons qu'ici comme ailleurs la demande crée son offre par l'intermédiaire de la production (qui peut être augmentée grâce à la réserve de chômage). Ajoutons que la demande qui crée ici son offre est la demande étrangère (qui détourne l'agriculture de sa production ancienne) non la demande locale « nouvelle » (« primaire »). L'accroissement de la demande locale ne se portera précisément pas sur ce produit, mais sur la production vivrière et manufacturière. Ajoutons également que, contrairement aux apparences, le seul emploi plus intensif de main-d'œuvre exige de l'entrepreneur (ici grand propriétaire) qu'il fasse une avance de capital supplémentaire,

car le capital doit être avancé pour l'achat de biens d'équipement, de semences, etc... et aussi pour le paiement des salaires. Le concept courant de « capital » assimilé aux « biens d'équipement » est porteur de confusion. Le concept marxiste, qui inclut dans le capital l'avance que l'entrepreneur doit faire pour l'achat de force de travail (capital variable) permet seul d'éviter les errements de la théorie courante. Enfin et surtout le modèle est ici très particulier. On envisage ici l'orientation de l'agriculture dans une direction nouvelle, c'est-à-dire le remplacement d'une production par une autre. Or le modèle le plus général n'est pas celui-ci mais est caractérisé par le fait que la demande nouvelle exige une production supplémentaire d'un produit sans diminution d'une autre production. Pour obtenir plus de coton sur un feddan ou pour pouvoir consacrer plus de feddans au coton sans diminuer la production des autres cultures (c'est-à-dire pour obtenir plus de blé, etc... par feddan) il n'y a qu'un moyen : augmenter l'usage du capital, augmenter l'intensité de son utilisation par feddan. On retombe alors dans notre affirmation très générale que la demande qui crée son offre par l'intermédiaire de la production exige de nouveaux investissements.

Quel sort est donc réservé à la part du revenu « épargné » ? Si tout ce revenu est investi pour permettre l'adaptation de l'offre à la demande on retombe dans le cas « classique » : une partie du revenu est dépensée en biens de consommation, le reste en achat de biens de production destinés justement à permettre la production de ces biens de consommation demandés. Le multiplicateur n'a plus de sens. Sa valeur est infinie. Cela signifie que la demande ne constitue pas la limite supérieure de la production. C'est l'offre qui joue ce rôle. Le multiplicateur garde une valeur finie seulement lorsqu'une partie de l'épargne est thésaurisée, l'autre étant investie pour que la demande puisse créer

son offre. Dans ce cas seulement on peut dire que la production est limitée par la demande, que le multiplicateur a une valeur finie[106].

Dans l'hypothèse de la thésaurisation d'une partie de l'épargne on comprend bien qu'un accroissement du revenu ait toujours des effets multiplicatifs. Mais cette thésaurisation provient du fait que la demande nouvelle exige pour créer son offre qu'une partie seulement de l'épargne soit investie. Dans ce cas l'investissement de toute l'épargne n'est pas rentable. Le pont entre la théorie de la thésaurisation et l'analyse des exigences de la production est établi sans passer par l'intermédiaire de cet élément psychologique, l'efficacité marginale du capital, qui constitue le point le plus faible de la théorie keynésienne, sans passer par l'intermédiaire du taux de l'intérêt et de la préférence pour la liquidité qui obligent Keynes à accepter le quantitativisme monétaire. Cet accroissement premier du revenu peut provenir d'un investissement productif (c'est-à-dire d'un véritable investissement qui augmente réellement la masse des biens de consommation mis à la disposition de la société) comme d'un « faux investissement » : l'Etat payant des chômeurs pour creuser des trous et les boucher. C'est même cette deuxième forme de l'accroissement du revenu qui a les effets multiplicatifs les plus grands parce qu'elle se traduit entièrement par l'accroissement de la consommation sans accroissement de l'épargne. Il est évident que le même résultat peut être obtenu simplement par une distribution sans contre-partie de monnaie émise par l'Etat. Et comme, dans tout ce raisonnement, on a supposé les prix stables, cela signifie seulement qu'une augmentation du niveau des salaires réels élargit la demande et crée la possibilité de trouver un emploi rentable à l'épargne qui doit alimenter l'investissement nécessaire pour que la production s'adapte au niveau plus élevé de la demande.

L'optique très particulière de Keynes provient du fait qu'il place la dépense au centre de l'analyse de la naissance du revenu : or, si la dépense est nécessaire au fonctionnement économique elle n'est pas du tout suffisante pour assurer la naissance du revenu. Encore faut-il qu'une production réelle, qui seule constitue la contrepartie du revenu réel, suive la dépense. La demande ne crée son offre que si un investissement réel permet l'augmentation de la production réelle. Cet investissement réel utilise justement l'épargne dont le sort est négligé par Keynes dans l'analyse du multiplicateur. Si toutefois cette augmentation de la production réelle pour répondre à la demande supplémentaire ne nécessite que l'investissement d'une partie de l'épargne, les analyses du multiplicateur reprennent leur validité, à condition que l'on remplace la « propension à consommer » par la « propension à consommer et à investir », ou, ce qui revient au même, la propension à épargner par la propension à thésauriser.

Dans ces conditions l'analyse du multiplicateur est-elle valide dans les pays sous-développés où précisément l'épargne est en grande partie thésaurisée ? Bien que cela puisse paraître paradoxal il faut répondre négativement à cette question. Voyons en effet quelles sont les raisons et les formes de la thésaurisation dans ces pays.

Pour Keynes on thésaurise une partie du revenu à cause de la préférence pour la liquidité qui s'exprime par le canal du taux de l'intérêt. Mais en fait la thésaurisation dans les économies précapitalistiques n'est nullement due à la préférence pour la liquidité. Elle est due au fait structurel que les catégories les plus riches, les propriétaires fonciers, ne sont pas obligés d'investir une partie de leur revenu pour se garantir un revenu futur. Ces individus peuvent donc, une fois leur consommation assurée, conserver leur épargne sans l'investir. Cette thésaurisation qui se faisait par une

accumulation de « valeurs réelles » (or et terres), prend de plus en plus la forme d'une thésaurisation de monnaie locale. Si la thésaurisation aboutit à l'accumulation de masses d'or, elle doit être assimilée à une consommation de luxe, parce que l'or doit être produit ou payé en exportations réelles. Si les thésaurisateurs achètent des terres, on ne peut pas considérer la thésaurisation comme un « gouffre sans fond où la demande se perd ». En effet les sommes thésaurisées puis consacrées à l'achat des terres passent dans les mains d'autres individus. La demande est déplacée, elle change de mains, elle n'est pas stérilisée. Cependant, cette attirance de la terre accroît à la longue l'inégalité de la distribution dans les pays sous-développés. La possession de la richesse essentielle de ces sociétés agricoles — la terre — est de plus en plus centralisée. Cette concentration de la propriété n'est pas sans agir sur le niveau de la rémunération du travail des paysans devenus métayers ou ouvriers agricoles et, par là, sur la demande finale de biens de consommation. Si enfin la thésaurisation prend la forme d'une accumulation de billets ou de monnaie scripturale, il reste à savoir si la quantité de monnaie ne s'ajuste pas automatiquement au besoin économique en sorte que cette thésaurisation est stérilisée quant à ses effets sur l'emploi tout en conservant sa fonction pour celui qui s'y livre : l'accumulation d'un pouvoir d'achat potentiel, le renforcement de son pouvoir social.

Dans les pays « sous-développés », la thésaurisation ne constitue donc pas une « fuite » qui limite la demande. Si elle gêne le développement c'est lorsqu'elle est analogue à une consommation de luxe. Elle contribue donc à diminuer l'intensité de l'effort nécessaire d'épargne et d'investissement. Or seul l'investissement réel peut élever le niveau de la productivité dans la société.

Remarquons toutefois que dans le cas où la thésaurisation

se fait par accumulation des billets de banque elle pourrait devenir néfaste au développement en désorientant le fonctionnement normal de la demande. Si la Banque Centrale dans les pays sous-développés est incapable d'ajuster la quantité de monnaie au « besoin économique », le pompage d'une grande quantité d'unités monétaires par la thésaurisation pourrait, en limitant le volume de la monnaie mise à la disposition du système économique, entraîner les mêmes effets que la thésaurisation dans les pays développés. Dire cela c'est faire preuve d'une étroitesse de vue quantitativiste. Les banques étrangères n'émettront-elles pas en effet automatiquement davantage de monnaie justement pour satisfaire les besoins réels du système ? Là encore la monnaie ne peut être rendue responsable d'un déséquilibre beaucoup plus essentiel. D'ailleurs dans les pays développés eux-mêmes la thésaurisation n'est pas nuisible parce qu'elle retire de la monnaie au système. Ici encore la thésaurisation n'est-elle pas « forcée » en ce sens qu'elle n'est pas « voulue » pour des motifs de préférence pour la liquidité mais imposée au système par des raisons réelles ?

Un certain volume de la production s'accompagne d'une certaine distribution du revenu entre les salaires dépensés en biens de consommation, et les profits partiellement dépensés, partiellement épargnés puis réinvestis ou thésaurisés si l'investissement n'est pas rentable. L'investissement de toute l'épargne n'est rentable que si la proportion établie dans la distribution entre les salaires dépensés et les profits épargnés est la même que celle qui existe dans la production entre la valeur des biens de consommation et celle des biens d'équipement nécessaires à la fabrication de ces biens de consommation. Or la proportion entre la valeur des biens de consommation et celle des biens d'équipement nécessaires à cette production est liée au niveau de

la technique employée. Il existe une certaine technique qui, à un certain degré de développement des connaissances humaines, permet la production matérielle maximale. Les entrepreneurs, à cause de la concurrence, doivent l'adopter. Certes la baisse du salaire conduit à l'usage de techniques plus arriérées. Mais il y a un minimum en deçà duquel — quel que soit le salaire — on ne peut aller. Quant à la proportion du salaire au profit n'est-elle pas liée au rapport de force entre les entrepreneurs et les salariés, rapport qui détermine le niveau du salaire réel ? Si on suppose alors qu'au cours du développement le salaire global réel demeure stable tandis que le progrès permet l'augmentation de la production totale et par conséquent de la part des profits, on voit que le déséquilibre ne tarde pas à s'établir. D'une façon plus générale il y a déséquilibre sitôt que le rapport profit/salaire croît plus rapidement que le rapport valeur des biens de production/valeur des biens de consommation. Ce dernier rapport s'élève lui-même avec le progrès lorsque celui-ci exige un usage plus intensif de capital. S'il en est ainsi il y a alors « insuffisance de la demande » et thésaurisation forcée. L'analyse du multiplicateur reprend sa signification. La valeur de ce multiplicateur est finie.

Si nous retournons maintenant à nos pays sous-développés où tout le revenu épargné est thésaurisé en valeur réelle c'est-à-dire consommé, la propension à la thésaurisation keynésienne s'annule et le multiplicateur devient infini. Si dans ces économies l'évolution du rapport profits/salaires n'est pas plus rapide que celle du rapport valeur des biens d'équipement/valeur des biens de consommation la thésaurisation en monnaie locale ne peut avoir aucun effet nuisible parce que le système monétaire relance automatiquement dans le circuit les sommes qui en sont retirées par les thésaurisateurs. Le multiplicateur est

encore ici infini. Cela signifie alors que la production n'est plus limitée par l'insuffisance de la demande. C'est donc l'offre qui constitue la borne supérieure de la production. Cette offre ne peut être augmentée que par un investissement réel.

Si cet investissement engendre des « effets multiplicatifs » c'est dans le sens suivant : dans ces pays où les biens d'équipement sont peu utilisés, un usage légèrement plus intensif de ces biens permet un accroissement relativement grand de la production et, si les salaires sont stables, de l'épargne. Il permet donc un investissement secondaire important. On est très loin ici de l'analyse keynésienne. Celle-ci, en ce situant, comme toute l'économie universitaire, au plan de la circulation, et en éludant par le même fait l'analyse des rapports de production, échoue à poser les vrais problèmes.

L'exportation des profits et l'annulation des « effets multiplicatifs » de l'investissement à la périphérie[107].

Dans les pays « sous-développés » comme ailleurs un nouvel investissement constitue une demande supplémentaire. La demande nouvelle détermine dans une deuxième période une production supplémentaire obtenue grâce à un investissement nouveau. L'épargne trouve donc au moins partiellement un placement rentable. Si l'épargne dégagée de l'accroissement du revenu dû au premier investissement est supérieure à l'investissement nécessaire pour obtenir le supplément de production qui doit constituer la contrepartie de la portion du revenu supplémentaire dépensé, toute l'épargne dégagée de la première distribution de revenu ne peut être rentablement investie durant la deuxième période. Au bout de la première période l'investissement primaire engendre un investissement secon-

daire. Mais une partie de l'épargne est maintenant surabondante, thésaurisée. Dans la deuxième période cet investissement secondaire lui-même entraîne une distribution de revenu. La satisfaction de la consommation supplémentaire parallèle à la dépense d'une partie de ce revenu exige l'investissement d'une fraction de l'épargne dégagée de ce même revenu supplémentaire. Au bout de cette deuxième période l'investissement secondaire a donc engendré un investissement tertiaire. Encore une fois une partie de l'épargne nouvelle est thésaurisée. On tend rapidement vers un équilibre. Il y a là un multiplicateur dont la valeur est finie. Ce schéma de multiplicateur est-il valable dans les conditions du « sous-développement » ?

En général, dans les conditions d'un développement du capitalisme peu avancé, toute l'épargne pourra être investie (on fait ici abstraction du cycle). Il faut, dans de tels pays, pour répondre à l'augmentation de la demande, investir toute l'épargne. Non seulement la valeur du multiplicateur est ici élevée parce que la propension à consommer (dans le sens complet, c'est-à-dire la propension à consommer des biens finaux augmentée de celle à thésauriser des valeurs réelles et à investir pour produire les biens finaux) est forte mais cette valeur est rigoureusement infinie puisqu'il n'y a pas de thésaurisation forcée. En réalité si, à la périphérie, les salaires sont faibles mais les techniques mises en œuvre avancées analogues à celles des pays développés, ce qui est le cas, l'équilibre global capacité de produire — capacité de consommer de la société ne sera plus réalisé : les profits — ici élevés — ne pourront pas être réinvestis faute de débouchés. Il y a là une contradiction spécifique à la périphérie qui, une fois de plus, interdit de l'assimiler au capitalisme du centre à ses débuts. Mais nous faisons ici abstraction de cette contradiction spécifique.

Cependant il faut remarquer que l'investissement n'augmente le revenu global réel que s'il est « productif », s'il élève la productivité moyenne dans la société. Il serait en effet contraire au bon sens de croire que dans les pays peu développés où la productivité moyenne est déjà faible, une ponction sur les forces productives qui se consacreraient à un travail « inutile » (creuser des trous pour les combler) pourrait « développer » le pays. Il ressort également de l'analyse de ce multiplicateur réel que l'investissement primaire n'a d'effet multiplicatif fini ou infini que si les profits tirés de cet investissement sont réinvestis sur place. Ce n'est pas le cas des pays sous-développés où ces profits sont réexportés. Telle est la cause unique qui annule en définitive l'effet multiplicatif réel de tout investissement productif. Ce n'est nullement la « thésaurisation » qui affaiblit dans les pays sous-développés l'effet multiplicatif de l'investissement, c'est la réexportation des bénéfices qui annule cet effet.

Evidemment il est toujours possible de « calculer » le « coefficient k » qui mesurerait le multiplicateur keynésien. Dans les pays sous-développés où le niveau du revenu est bas et où par conséquent la propension keynésienne à consommer est proche de l'unité, la valeur du coefficient k qui mesure le multiplicateur keynésien est élevée. On a donc l'impression qu'un investissement autonome détermine finalement une forte augmentation du revenu global, qu'il contribue dans une mesure efficace au développement. L'épargne dégagée du revenu supplémentaire pendant cette première période sera ultérieurement investie. Le multiplicateur keynésien renforcera encore une fois les effets bienfaisants de cet investissement.

On a construit sur cette base à moitié keynésienne et à moitié réelle de nombreux modèles de développement des pays peu développés. Il s'agit là d'une construction moitié

keynésienne et moitié réelle. Soit k la valeur du multiplicateur keynésien. On en déduit qu'un investissement autonome ΔI_1 engendre dans une première période (cette période recouvre l'ensemble infini des périodes courtes nécessaires au multiplicateur keynésien pour épuiser ses effets) une première augmentation du revenu $\Delta R_1 = k \Delta I_1$, si ΔR_1, ce revenu supplémentaire, est entièrement épargné pour être investi dans une deuxième période. Au cours de cette nouvelle période ce revenu supplémentaire investi joue le rôle d'un investissement autonome $\Delta I_2 = \Delta R_1 = k \Delta I_1$ qui engendre à son tour une augmentation de revenu $\Delta R_2 = k \Delta I_2 = k^2 \Delta I_1$. La croissance, comme on le voit, suit une progression géométrique de raison k.

Malgré la popularité de l'analyse keynésienne du multiplicateur ces modèles ont été mal accueillis. On a tout d'abord prétendu que, si la théorie keynésienne du multiplicateur restait valable dans tous les cas (il y a toujours une certaine propension à consommer donc une certaine valeur du coefficient k), du moins le remède keynésien qui consiste à augmenter la demande globale par une dépense inflationniste (politique du déficit systématique et du crédit à bon marché) ne fonctionne-t-il pas dans les pays sous-développés. Parce que l'inélasticité de l'offre globale et des offres intermédiaires empêche la production de répondre aux sollicitations de la demande si bien que le pouvoir d'achat créé artificiellement se perd dans une hausse stérile des prix. D'autre part, étant donné la structure des économies sous-développées et, si jamais la demande nouvelle ΔI parvenait à créer son offre (hypothèse d'un investissement primaire productif), le revenu supplémentaire $\Delta R = k \Delta I$ ne serait pas épargné pour être investi, mais partiellement thésaurisé et dépensé pour le reste en importations. Autrement dit l'importation et la thésaurisation constituent les fuites externe et interne qui

empêchent la croissance de prendre une allure géométrique. On s'explique ainsi que l'importation autonome de capitaux étrangers n'ait pas déclenché dans les pays sous-développés des mécanismes multiplicatifs, qu'elle ne soit pas devenue un pôle de développement. Les premiers investissements étrangers auraient bien élevé dans une mesure considérable le niveau du revenu global (puisque le multiplicateur a une valeur élevée) mais toute l'augmentation de revenu s'est « perdue » en thésaurisation et en importations. En définitive il ne faudrait pas prétendre que le multiplicateur keynésien n'a pas fonctionné (il a fonctionné puisque l'investissement étranger a réussi à augmenter dans une mesure considérable le revenu) mais les bénéfices de cet effet multiplicateur n'ont pas été exploités par l'économie sous-développée. Il n'y a pas eu de formation d'épargne locale à la suite de ce premier accroissement du revenu national. La croissance n'a pas pris une allure géométrique. Le développement ultérieur repose uniquement sur l'importation de nouveaux capitaux étrangers puisque les indigènes bénéficiares de l'accroissement de revenu n'ont pas constitué d'épargne créatrice locale capable de prendre la relève des capitaux étrangers.

Cette analyse courante est, comme on le voit, située sur un terrain faux. Elle ne pénètre pas la nature foncièrement différente de la thésaurisation dans les pays développés et dans les pays sous-développés. En effet si l'analyse keynésienne n'est pas valable dans les pays sous-développés c'est bien parce que ces économies ne souffrent pas d'une insuffisance de la demande comme les économies étudiées par Keynes. Il ne faudrait donc pas affirmer que l'analyse du multiplicateur keynésien est toujours valable mais que le bénéfice des effets multiplicatifs de l'investissement n'ont pas pu revenir aux économies sous-développées à cause de la propension à importer et de la thésaurisation.

Tout d'abord l'analyse keynésienne n'est elle-même valable — dans les pays développés — que si l'on remplace la propension à épargner par la propension à thésauriser. C'est la thésaurisation, et non l'épargne, qui constitue la « fuite » qui permet au multiplicateur d'avoir une valeur finie, de garder une signification. Ensuite, et quand même ferait-on cette rectification, l'analyse keynésienne n'est pas valable dans le cadre du sous-développement parce que la thésaurisation ne constitue pas dans ces économies une « fuite » qui réduit la demande au-dessous du niveau de l'offre. La thésaurisation est ici analogue à une consommation de luxe.

Cependant, malgré cela, l'investissement véritable entraîne un accroissement de revenu dans les pays sous-développés comme dans les pays développés. Dans ce sens l'investissement aurait dû avoir des effets multiplicatifs. Cet effet aurait dû être, dans les conditions d'un faible développement, infini. Mandelbaum a construit un modèle de développement basé sur cette conception « réelle » du multiplicateur. Durant un premier quinquennat, l'investissement des capitaux étrangers permet un accroissement réel du produit national. Les profits retirés de cet investissement sont réinvestis au cours d'un deuxième quinquennat. La progression est géométrique. L'auteur suppose que l'usage des capitaux extérieurs prêtés est centralisé par l'Etat qui reverse à l'étranger, non pas tous les profits retirés de la production nouvelle, mais seulement des intérêts forfaitaires. Situé sur ce terrain réaliste qui appréhende le problème directement par son aspect essentiel — la production — Mandelbaum s'attache presque uniquement à la question fondamentale du développement : la répartition de la main-d'œuvre entre les différents secteurs de la production compte tenu des richesses naturelles connues et de la vitesse du développement désirée. On

remarque que dans ce modèle l'investissement étranger primaire engendre des effets multiplicatifs parce que le profit retiré de ce premier investissement est réinvesti sur place.

C'est en effet la réexportation des bénéfices et elle seule — et non pas la thésaurisation — qui annule l'effet multiplicatif de l'investissement étranger. Et ceci parce que le profit est destiné par essence à l'investissement — et donc que c'est le profit tiré de l'investissement primaire qui finance l'investissement secondaire — tandis que les autres revenus distribués au cours de l'investissement primaire sont destinés à la dépense (en biens indigènes ou importés) d'une part, parce que les pays sous-développés ne souffrent pas d'un déséquilibre entre la capacité de produire et celle de consommer qui fait qu'une élévation de la propension à la consommation est nécessaire pour rendre rentable l'investissement secondaire possible d'autre part.

b) *Le lieu de fonctionnement de l'accélérateur.*

Le rôle de l'accélérateur [108].

L'accélérateur mesure la relation qui existe entre l'accroissement de la consommation considérée comme le facteur causal et l'accroissement de l'investissement induit. La période durant laquelle le multiplicateur épuise ses effets, finie ou non, peut être elle-même divisée en une infinité de périodes très courtes : durant la première de ces périodes courtes l'entrepreneur qui a investi de nouveaux capitaux distribue des revenus aux facteurs de la production nouvellement occupés. De ce revenu nouvellement distribué une partie est consommée, l'autre épargnée. Dans la période immédiatement suivante le revenu dépensé crée son offre. La totalité ou seulement une fraction

de l'épargne dégagée au cours de la période précédente est investie de façon à ce que la demande nouvelle puisse créer son offre. Si l'investissement d'une partie seulement de l'épargne suffit pour que la demande nouvelle crée son offre, la valeur du multiplicateur est infinie. Si au contraire l'investissement de la totalité de l'épargne est nécessaire le multiplicateur keynésien perd sa signification propre. Il devient infini. Mais de toutes façons durant le déroulement, fini ou non, du multiplicateur la croissance continue de la consommation entraîne constamment l'investissement de nouvelles épargnes. C'est par ce moyen même que la demande crée son offre.

L'accélérateur exerce son influence propre précisément à ce moment en accentuant la taille de l'investissement induit par un accroissement donné de la consommation (de la demande). La technique moderne de production exige en effet la construction préalable de bâtiments et de machines dont l'usure est lente. Il est aisé de concevoir alors que les variations de la demande des biens de consommation déterminent des oscillations plus amples de la demande d'outillage durable. Ce principe exprimé par Aftalion dans les *Crises périodiques de surproduction*, antérieurement mis en vedette par Marx dans le livre II du *Capital*, a été intégré ultérieurement par Harrod dans son modèle de cycle économique.

Il est évident que ce mécanisme qui tend à augmenter la taille de l'investissement au-delà de ce qu'il serait si l'accroissement de la consommation n'exigeait qu'un investissement supplémentaire qui lui serait strictement proportionnel, renforce l'effet multiplicateur de l'investissement primaire. Durant le cycle il contribue à entretenir la prospérité en masquant pendant un certain temps les effets de la décroissance de la propension à consommer d'une période à une autre.

Remarquons au passage que lorsque l'on mesure dans un pays quelconque l'investissement au cours d'une période et l'augmentation de revenu au cours de cette période pour obtenir une estimation du multiplicateur, on se livre en réalité à la mesure des effets du tandem multiplicateur-accélérateur. Il est impossible de séparer pratiquement par une méthode statistique inductive les deux effets.

La spécialisation internationale, la propension marginale à importer de la périphérie et le transfert du lieu de fonctionnement de l'accélérateur.

L'accroissement de la demande de biens finaux détermine donc un accroissement plus que proportionnel de la demande des biens intermédiaires. Mais où se porte cette demande dérivée ? Il importe ici de distinguer deux cas : celui où l'investissement étranger qui détermine l'accroissement primaire de la demande permet l'accroissement des exportations, celui où cet investissement étranger écoule ses produits sur le marché local.

Dans la première hypothèse la balance des comptes demeure équilibrée par le jeu même de l'investissement étranger. L'afflux du capital étranger C détermine une importation induite de biens d'équipement qui lui est égale. Les revenus distribués à l'occasion de cette production nouvelle se portent également sur la demande de biens d'importation (les salaires S) ou sont exportés (les profits P amortissement inclus) ce qui agit de la même façon sur la balance. Au passif de la balance on doit donc porter les quantités C + S + P. Mais l'investissement étranger lui-même a permis la production de marchandises d'une valeur globale C + S + P. Si ces marchandises sont exportées l'équilibre est maintenu puisqu'à l'actif de la balance on doit ajouter cette somme C + S + P.

Néanmoins dans cette hypothèse le lieu de fonctionnement de l'accélérateur est transféré à l'étranger. L'importation induite de biens d'équipement déclenche à l'étranger le fonctionnement de l'accélérateur à l'occasion de la demande de biens intermédiaires destinés à produire ces biens d'équipement. Il en est de même des importations induites par les distributions locales de revenu (notamment de salaires) : la demande de biens intermédiaires destinés à l'accroissement de cette production supplémentaire a lieu à l'étranger. Ainsi donc parce que l'investissement autonome étranger qui permet la distribution locale de revenus dépensés en importation permet par ailleurs la production d'une marchandise destinée à l'exportation, l'équilibre extérieur est rétabli sans que le mécanisme de l'accélérateur n'ait eu son mot à dire. L'accélérateur ne joue ici que dans la mesure où une partie du revenu distribué localement se porte sur la demande locale. Ici la production locale doit augmenter : la demande de biens intermédiaires s'accroît plus que celle des biens finaux.

Certes, les biens d'équipement sont dans ce dernier cas importés par suite de la spécialisation internationale et du choix « léger » des pays pauvres et ces importations elles-mêmes sont plus que proportionnées à l'accroissement de la demande locale. Ce qui pose un problème à la balance extérieure. Mais nous n'avons pas à en tenir compte ici. On suppose l'équilibre établi par un accroissement des exportations agricoles par exemple.

Dans la deuxième hypothèse l'investissement étranger pèse sur le passif de la balance (importations induites de biens d'équipement C, de biens finaux S et réexportation des profits P), n'apporte à l'actif de cette balance qu'une quantité limitée de devises (C). L'équilibre est supposé ici rétabli par l'accroissement des exportations agricoles (commercialisation accrue de l'agriculture) à un rythme

plus rapide que celui des importations induites par cette commercialisation. La forte propension marginale à importer traduit ici le fait incontesté que la demande supplémentaire se porte essentiellement sur le marché étranger. L'effet d'accélération est donc par cela même transféré du pays sous-développé au pays développé fournisseur. Mais si le pays développé importe à son tour du pays sous-développé une valeur égale à celle de ses exportations le niveau de la production s'élève dans les économies sous-développées à la suite de ses nouvelles exportations. Il est vrai que le mécanisme propre de l'accélération né fonctionne pas à cette occasion. La demande étrangère nouvelle (égale au volume des exportations de l'étranger) détermine une égale augmentation de la production locale. Mais cette production généralement agricole n'exige que très peu d'investissements. L'équilibre de la balance extérieure est à cette condition. Or le propre de l'accélération est d'entraîner des investissements nouveaux plus que proportionnels à l'augmentation de la demande, d'entraîner des investissements capables de produire finalement plus de produits qu'il n'en est demandé. Ce mécanisme est lié à la technique de production moderne, à l'usage intensif d'équipement durable. Il en était de même d'ailleurs dans l'hypothèse précédente dans la mesure où la fraction du salaire distribué par l'investissement étranger se portait sur la demande locale, déterminait un déficit de la balance (à cause des importations induites des biens d'équipement pour répondre à l'accroissement de la demande locale) compensé par un excédent des exportations agricoles.

Ainsi donc chaque fois que le revenu distribué localement se porte sur la demande d'importations le lieu de fonctionnement de l'accélérateur est transféré à l'étranger. Le lien entre ce lieu et la propension marginale à importer est donc très étroit. La spécialisation internationale a en

effet pour conséquence que le revenu supplémentaire se porte dans les pays sous-développés sur la demande d'importations dans une mesure beaucoup plus grande que dans les pays industriels. C'est ce fait que les pays sous-développés sont caractérisés par une forte propension marginale à importer qui est essentiel ici. Il s'agit évidemment ici de la propension de la périphérie prise globalement à importer des produits du centre ; laquelle est très élevée tandis que celle du centre pris globalement à importer des produits de la périphérie est faible, puisque l'on fait abstraction du commerce interne au centre (entre les pays « développés ») qui représente l'essentiel du commerce mondial [10].

Cette même spécialisation des pays sous-développés dans la production « légère » qui fait faiblement appel à l'usage de capitaux (notamment dans la production agricole) a pour effet que (lorsque le revenu primaire distribué localement se porte sur la demande locale) l'effet accélérateur de cette demande nouvelle est atténué.

C. — LES MONOPOLES ET LA SPECIALISATION INTERNATIONALE.

L'investissement à l'étranger a toujours été l'œuvre de très grandes firmes (compagnies pétrolières, sociétés minières, etc.). Parfois, certes, les capitaux exportés proviennent de l'épargne du public. Dans ce cas ce sont les banques et les consortiums financiers qui concentrent cette épargne que l'on doit considérer comme les vrais auteurs de l'investissement. C'est pourquoi l'exportation des capitaux vers les pays sous-développés n'a effectivement pris l'ampleur qui lui donne une importance réelle qu'à partir de 1880 environ. C'est à cette époque que se sont constituées les premières « grandes unités internatio-

nales », les sociétés d'exploitation minière. De 1815 à 1880 on ne connaît guère en matière d'investissement étranger à long terme que l'exemple de l'exportation des capitaux britanniques vers l'Europe et les Etats-Unis d'une part et quelques grands emprunts gouvernementaux d'autre part. A cette époque le développement capitaliste était assuré pour l'essentiel par l'autofinancement des petits entrepreneurs. Les prêts britanniques — qui connurent une prospérité remarquable au moment du développement du réseau ferroviaire européen et américain de 1840 à 1860 — furent l'œuvre des grandes maisons financières de l'époque. Les emprunts gouvernementaux (notamment ceux des gouvernements d'Europe orientale, d'Amérique latine, de Turquie, de Chine et d'Egypte) furent également financés par les grandes maisons financières européennes (anglaises, françaises, et dans une moindre mesure allemandes, autrichiennes et italiennes).

1. — *L'origine et la dynamique des surprofits de monopole dans la théorie courante.*

La théorie marginale de l'équilibre général avait été construite à partir de 1870 en partant de l'hypothèse de la concurrence parfaite. Le monopole demeurait, dans cette construction, l'exception au moment même où la réalité commençait à ne plus correspondre à cette hypothèse. C'est en 1932 seulement que J. Robinson posait la question du monopole dans le cadre du marginalisme (dans *The economics of imperfect competition),* en se proposant d'étudier les conséquences de l'élévation du degré de monopole de l'économie sur la distribution du revenu national et sur le rythme de la formation de l'épargne. Cette analyse, orthodoxe par la méthode, devait, en fait, se heurter aux limites propres à l'outil microéconomique du marginalisme. C'est sans doute pourquoi Kalecki est venu plus tard approfondir l'étude des mécanismes du partage du revenu global en se plaçant délibérément sur un terrain macroéconomique. L'essentiel de l'œuvre de Kalecki, dispersé dans des articles de revue parus peu avant la dernière guerre, a été regroupé et complété par l'auteur lui-même dans un livre publié en 1952 — *The theory of economic dynamics.* Ce sont ces deux ouvrages qui constituent l'essentiel de la théorie non marxiste concernant l'influence du monopole sur la formation de l'épargne. Etudier la distribution du revenu c'est analyser les lois qui régissent le partage de ce revenu entre le salaire et le profit. Tel est l'objectif de Robinson et Kalecki. Pour y parvenir il faut absolument rompre avec le marginalisme, incapable de rendre compte de l'existence même du profit. En effet, chez A. Marshall le profit à l'équilibre est nul ou tout au moins inclus dans les courbes de coût. Si on inclut un « profit normal » dans les courbes de coût, il reste à expliquer ce qu'est le « profit normal », d'où il provient et comment il évolue. Or sur ce point décisif la théorie marginaliste reste muette. A vrai dire, les néoclassiques ont bien essayé d'établir l'origine de ce « profit normal ». Ils ont cru la trouver dans le rapport offre-demande du facteur « organisation », ébauchant ainsi une théorie parfaitement symétrique des quatre facteurs. Mais on doit rejeter cette théorie, l'entrepreneur ne répondant pas à cette définition puisque justement c'est un individu qui par essence crée sa propre demande [110]. Joan Robinson a essayé de reconstruire une théorie générale du profit. Elle explique le niveau de cette rémunération par les forces de monopole qui existent au sein de l'économie, notamment le monopole de la propriété des capitaux face à la classe ouvrière démunie de tout moyen d'existence en dehors de sa force de travail. Le reproche qui doit être adressé à cette théorie, c'est de réduire en définitive le

niveau du taux du profit à un rapport subjectif de force. Une modification dans le rapport de force entraîne une modification dans le niveau de ce taux. Mais au départ il est — comme le taux de l'intérêt chez Keynes — ce qu'il est « parce qu'il n'est pas autre chose » [111] (phénomène « conventionnel »).

L'analyse marginaliste de J. Robinson.

C'est dans le dernier chapitre de son ouvrage [112], que l'auteur synthétise les résultats de ses recherches dispersées dans les chapitres antérieurs. J. Robinson était partie de l'hypothèse d'une économie parfaitement concurrentielle en équilibre de plein emploi. Elle supposait que brusquement tous les producteurs d'une même branche se groupaient dans un cartel. Quelles modifications sur les conditions de la formation de l'épargne cette cartellisation totale de l'économie entraînerait-elle ?

On pourrait croire que cette opération aboutit à une contraction générale, chaque cartel décidant de réduire sa production de façon à maximiser son profit en se plaçant au point optimum de la courbe de la demande globale de son produit. Cette analyse n'est correcte que lorsque l'on envisage le comportement d'un monopole isolé dans un monde concurrentiel. Si en effet, toutes les entreprises viennent à se grouper en même temps, des ouvriers sont mis au chômage. Le niveau du salaire s'abaisse jusqu'à ce que le plein emploi soit à nouveau assuré. La correction de ce raisonnement marginaliste n'est pas certaine. Quand même le niveau du plein emploi serait-il retrouvé, bien que le revenu global soit le même qu'il était antérieurement à la cartellisation (égal à la production totale), le partage différent de ce revenu entre les salaires (diminués) et les profits (relevés) influe sur la demande de biens finaux. La de-

mande globale de chaque marchandise baisse. Toutes les données du système économique sont donc modifiées. C'est la méthode même qui consiste à supposer la courbe de la demande donnée — valable à la rigueur lorsque l'on étudie l'attitude d'une entreprise isolée ou d'une seule branche de la production — qui perd toute signification lorsque l'on étudie la production globale de toutes les branches de l'activité économique.

En conduisant le raisonnement directement en termes macroéconomiques à quoi aboutit la cartellisation totale de l'économie ? La contraction générale de la production consécutive à la monopolisation, la force plus grande des entrepreneurs mieux unis face aux salariés, abaissent le niveau des salaires. La demande étant également affaiblie, un équilibre de sous-emploi peut très bien s'installer durablement. Cet équilibre convient davantage aux entrepreneurs : le taux du profit est relevé. Il en est de même d'ailleurs en régime de concurrence parfaite. Là aussi c'est le partage du revenu entre le salaire et le profit qui détermine le niveau de l'emploi. On aurait pu croire qu'après Keynes on avait définitivement abandonné le raisonnement fallacieux qui ne voit dans le salaire qu'un coût pour l'entrepreneur, ce raisonnement marginaliste qui oublie l'aspect revenu du salaire. Le sous-emploi est donc également possible en régime de concurrence parfaite. Il est clair que le niveau de l'emploi dépend essentiellement de celui du salaire réel. Plus ce dernier est bas, moins on peut écouler de biens de consommation. Si l'on continue à utiliser les mêmes techniques de production, le volume de la main-d'œuvre employée à la production des biens d'équipement nécessaires à celle des biens de consommation vendables devra être réduit à son tour. Pour que le plein emploi reste assuré malgré une baisse du salaire réel il faudrait que la main-d'œuvre libérée de la production des

biens de consommation soit consacrée à produire plus de biens d'équipement. Mais ces biens de production supplémentaires ne pourront servir qu'à produire un excédent invendable de biens de consommation. Cependant, les salaires bas amènent les entrepreneurs à préférer des techniques plus primitives. Technique plus primitive signifie que l'on produit avec plus de travail mais avec moins de capital. Moins de main-d'œuvre est donc consacrée à la production de biens de production bien que plus de main-d'œuvre soit consacrée à la production finale. En même temps le partage de la main-d'œuvre moins favorable à la production intermédiaire abaisse le volume de la production finale. Le retour à des techniques plus primitives exige donc pour produire la même quantité de biens finaux plus de main-d'œuvre totale : directe et indirecte. C'est pourquoi la baisse des salaires n'est pas aussi grave du point de vue du chômage qu'il pourrait le sembler pour qui se place sur le terrain, incomplet de ce point de vue, de la pensée keynésienne qui néglige les modifications de technique entraînées par les variations du salaire pour ne voir dans celui-ci qu'un revenu. La baisse du salaire réel réduit certes la demande, mais en même temps elle fait recourir à une technique de production moins « capital using ». Si la baisse du salaire n'aggrave donc pas forcément le chômage c'est parce qu'elle s'accompagne d'une véritable régression économique. Quoiqu'il en soit le niveau du chômage risque d'être d'autant plus élevé que celui du salaire est bas. C'est qu'en effet il y a une limite au-delà de laquelle l'entrepreneur individuel n'a pas intérêt à utiliser une méthode plus primitive. En delà de ce point, malgré le poids allégé des intérêts pour la méthode la plus arriérée, la méthode la moins arriérée l'emporte.

C'est pourquoi la cartellisation subite peut très bien entraîner l'extension du chômage. Cependant J. Robinson

suppose que les mêmes forces qui engendrent le plein emploi en régime de concurrence, engendrent le plein emploi dans l'hypothèse de cartellisation totale de l'économie. Mais cette monopolisation modifie par contre la distribution du revenu global et l'orientation de la production.

Elle modifie la distribution par deux canaux : d'une part parce que l'élasticité de la courbe de la demande des marchandises permet aux producteurs placés dans une situation de monopole d'« exploiter » les consommateurs et d'autre parce que l'élasticité de la courbe de l'offre des facteurs de production permet aux entrepreneurs placés dans une situation de monopole d'« exploiter » ces facteurs de la production.

Dans une première étape de son raisonnement, l'auteur ne prend en considération que le premier phénomène. Adoptant la définition de Lerner de l'élasticité de la demande des marchandises, J. Robinson considère que cette élasticité peut être mesurée par la pente de la courbe de la demande (e). L'auteur démontre alors que le monopole élève le prix de concurrence en le multipliant par $\frac{e}{e - I}$.

Les taux de rémunération des facteurs, autrement dit le salaire réel, l'intérêt réel et la rente réelle sont donc abaissés dans la proportion de $\frac{e - I}{e}$.

Prenant ensuite en considération l'élasticité de l'offre des facteurs mesurée par la pente E de cette courbe, Robinson introduit la deuxième cause d'exploitation des facteurs par les monopoles. En effet, toutes choses égales d'ailleurs, le taux de la rémunération des facteurs est abaissé pour cette raison par la monopolisation de l'éco-

nomie dans la proportion de $\frac{E}{E + I}$. Au total les revenus des facteurs de la production (salaires, rentes, intérêts) sont réduits dans la proportion $\frac{e - I}{E} \times \frac{e}{E + I}$. Ce que les facteurs de la production perdent, les entrepreneurs le gagnent. Ils récoltent maintenant des « surprofits », dont le volume global était nul en régime de concurrence, d'un volume égal à $R/I - (\frac{e - I}{E} \times \frac{e}{E + I})$, dans lequel R représente le volume des revenus avant la cartellisation.

De cette analyse l'auteur tire deux conclusions : 1°) que le revenu national est redistribué en faveur des entrepreneurs, et 2°) que l'orientation de la production est modifiée. Si l'on suppose en effet que l'élasticité de la demande globale des marchandises varie d'une activité à l'autre, que l'élasticité de l'offre des facteurs varie également d'un secteur à l'autre, il est alors évident que l'orientation de la production sera modifiée par la cartellisation. On produira davantage de produits dont la demande est moins élastique, moins de marchandises dont la demande est plus élastique. De même les secteurs pour lesquels l'offre de travail est très élastique se développeront, tandis que ceux où elle l'est moins péricliteront. Finalement Robinson conclut que l'élévation du degré de monopole accentue l'inégalité de la répartition, qu'elle favorise donc la croissance relative de l'épargne dans le revenu national et par là le rythme de l'investissement et de la croissance du revenu global.

Sur ce dernier point il est nécessaire de faire quelques

objections. Tout d'abord l'élévation du degré de monopole n'élève le volume de l'épargne que dans une proportion bien inférieure à celle qui résulte de l'analyse de J. Robinson qui suppose en effet que tout ce que perdent les facteurs de la production, les entrepreneurs le gagnent. Mais on a vu que lorsque la distribution est modifiée en faveur du profit, la technique de production utilisée tend à devenir plus primitive. Le niveau du produit national s'abaisse donc et les entrepreneurs ne récupèrent pas tout ce que les facteurs perdent. Le plein développement des forces productives est freiné. Bien que le taux du profit soit plus élevé, le revenu global s'est abaissé. D'autre part il n'est pas certain que cette modification du partage du revenu national accélère le rythme du développement. Il n'en sera ainsi que si toute l'épargne peut être réinvestie. Mais à un certain niveau du développement il peut ne plus en être ainsi, c'est le cas dans les économies « mûres » où le volume de l'épargne a tendance à être supérieur à celui de l'investissement. L'épargne est partiellement thésaurisée parce que son investissement total n'est pas rentable. La capacité de production est devenue trop grande relativement à celle de la consommation. Dans ces conditions l'élévation du degré de monopole de l'économie en réduisant les revenus destinés à la consommation et en augmentant ceux destinés à l'épargne, accroît ces difficultés. Davantage d'épargne est thésaurisée. Le rythme du développement qui dépend de l'investissement est donc freiné et non pas accéléré. C'est pourquoi la monopolisation peut créer du chômage, abaisser davantage le niveau de la production globale.

Baran et Sweezy, en démontrant que dans le capitalisme des monopoles le surplus effectif est inférieur au surplus potentiel[113], apportent une fois de plus ici la vraie réponse à la vraie question.

L'analyse macroéconomique de Kalecki.

Kalecki part de la définition de Lerner du degré de monopole : le quotient de la différence entre le prix p et le coût marginal m par le prix p lui-même soit $\mu = \frac{p - m}{p}$.

Pour l'économie globale le degré moyen de monopole est mesuré par le quotient $\mu = \frac{\Sigma x p \mu}{\Sigma x p}$, x étant la quantité d'un produit vendu, p son prix et le degré de monopole de l'entreprise qui le produit. La quantité $T = \Sigma x \times p$ joue un rôle important. Kalecki l'appelle « agregate turnover » (chiffre d'affaires global). L'auteur démontre ensuite que ce degré moyen de monopole μ peut être également mesuré par le rapport $\frac{E + O}{T}$ dans lequel E représente le profit global et O le coût d'amortissement global du capital fixe, compte tenu de l'intérêt. Sans reprendre le détail de la démonstration on peut vérifier intuitivement que le rapport $\frac{E + O}{T}$ mesure bien le degré de monopole de l'économie. E + O est en effet la part brute des entrepreneurs. Le rapport $\frac{E + O}{T}$ est donc d'autant plus élevé que la part des entrepreneurs est grande.

Kalecki considère ensuite le revenu national A comme composé des salaires W, des profits E et les sommes consacrées à l'amortissement compte tenu de l'intérêt O.

Le degré moyen de monopole $\frac{E + O}{T}$ peut être alors exprimé par le rapport $\mu = \frac{A - W}{T}$. On tire facilement :

$$\frac{W}{A} = \frac{I}{I + \mu \frac{T}{W}}$$

Il ressort de cette relation que la part relative des salaires décroît lorsque le degré moyen μ s'élève. Non seulement le degré agit directement sur le quotient $\frac{W}{A}$ mais encore cette modification de μ agit sur rapport $\frac{A}{W}$ puisque le salaire global étant fixe elle se traduit par une hausse des prix. Le rapport $\frac{T}{W}$ augmente donc. $\frac{W}{A}$ décroît pour deux raisons : l'augmentation de μ et celle de $\frac{T}{W}$.

D'autre part, des modifications autonomes de $\frac{T}{W}$ peuvent avoir lieu. Une hausse dans le prix des matières premières relativement aux salaires se traduit par l'élévation moins forte du niveau général des prix parce que ce niveau est proportionnel à l'ensemble des prix des matières premières et des salaires. La hausse des salaires nominaux nécessaire pour que le salaire réel soit maintenu stable est donc moins grande que la hausse des prix nominaux des

matières premières. Autrement dit la valeur du rapport $\frac{T}{W}$ s'élève lorsque le prix relatif des matières premières augmente.

Sur cette base, Kalecki croit pouvoir établir les raisons pour lesquelles la part du travail dans le revenu national a pu être remarquablement stable dans les pays développés au cours de l'histoire : l'élévation progressive du degré de monopole aurait été compensée par l'évolution des termes de l'échange défavorable aux matières premières.

On peut reprocher à Kalecki d'avoir fait usage du produit brut cumulé T. Cette quantité n'est pas très significative. Elle dépend en effet du degré d'intégration de l'économie. Que deux entrepreneurs complémentaires qui jusque-là étaient indépendants viennent à fusionner, et la quantité T diminue parce que les produits semi-finis que la première entreprise vendait à la deuxième ne le sont plus. Or la monopolisation croissante de l'économie se traduit partiellement par l'extension de ces formes d'intégration verticale. Dans ce cas μ augmente mais T diminue ; la valeur du quotient $\frac{W}{A}$ peut donc demeurer inchangée. Il est donc dangereux de vouloir mesurer le degré de monopole à partir de l'élasticité de la courbe de la demande.

Le degré de monopole et le partage du produit brut entre la valeur des matières premières et des équipements utilisés d'une part, et la somme des salaires et des profits distribués d'autre part, agissent sur le taux du profit indépendamment l'un de l'autre. Pourquoi donc le partage du produit brut agit-il sur le taux du profit ? Cela est quasi évident et ressort même de l'équation produit brut = valeur des matières premières et des machines + salaires +

produits. L'entrepreneur qui se lance dans la production doit disposer de capitaux suffisants pour faire l'avance des deux premières quantités. Il rapporte son profit à la somme de ces deux quantités. C'est pourquoi quand même le rapport salaire /profit demeurerait stable que le rapport salaire/produit brut pourrait diminuer avec le progrès technique, de même d'ailleurs que le rapport profit/produit brut et par conséquent le rapport profit/produit brut — profit qui n'est autre que le taux du profit. Le progrès technique se traduit en effet par l'usage d'une quantité matérielle plus grande de matières premières et de machines relativement aux hommes. Le progrès technique se traduit par la possibilité pour l'ouvrier de mettre en œuvre plus de matières premières. Il contient en germe — si le rapport profit/salaire, c'est-à-dire le partage du revenu net, demeure stable — la possibilité pour le taux de profit de baisser.

Il est vrai que la baisse du prix relatif de ces matières premières peut compenser leur usage plus intensif. Dans ce cas, et bien que le rapport salaire /produit brut soit demeuré également inchangé, le taux de profit ne bouge pas. En somme, en signalant la baisse du prix relatif des matières premières Kalecki signale la contre-tendance que Marx lui-même avait déjà intégrée dans son analyse.

D'après les chiffres fournis par Kalecki lui-même [114], il semble bien que cette contre-tendance ait tout juste compensé l'usage plus intensif des matières premières et des machines, en sorte que le taux de profit est demeuré stable, de même que la part du salaire dans le revenu brut, et ceci sur la période allant de 1929 à 1941.

En est-il de même lorsque l'on considère une période plus longue, mettons un siècle, allant par exemple de 1850 à 1960 ? Il importe de distinguer ici la part du salaire (ou du profit) dans le produit brut de la part de ces revenus dans le

produit net. En ce qui concerne le second de ces rapports, qui correspond au taux de la plus-value, les études statistiques (notamment celle de Kuznets, Bowley, C. Clark) concluent à sa stabilité. Quant à l'autre rapport, celui qui relie le salaire (ou le profit) au produit brut, son évolution est liée à celle du rapport produit net/produit brut. Or, il semble bien que ce rapport ait décru régulièrement et dans une mesure importante. La loi de la baisse tendancielle du taux du profit de Marx semble donc bien se manifester sur la période d'un siècle. La « tendance » (baisse du rapport produit net/produit brut) est plus forte que la « contre-tendance » (baisse du rapport salaire/profit).

Finalement l'action du facteur partage du revenu entre le revenu net d'une part et l'amortissement d'autre part (analogue au partage de Marx entre le capital variable et la plus-value d'une part et le capital constant d'autre part) sur le taux et la masse du profit doit être dissociée de celle du degré de monopole (mesuré par rapport salaire /profit, c'est-à-dire par la part relative du profit dans le revenu net).

Dans son dernier ouvrage, Kalecki revient à une formulation unique dans une équation complexe. Appelant k le coefficient qui mesure le rapport entre le profit tiré d'une industrie et le coût de production global (ce coefficient mesure le degré monopole d'après l'auteur) et j le coefficient qui mesure le rapport entre la dépense en matières premières et la dépréciation d'une part, et la dépense en salaires d'autre part (l'inverse de la « composition organique » du capital) Kalecki montre que la part relative des salaires dans le produit brut (ensemble des salaires, des profits, du coût des matières premières et de la dépréciation) s'abaisse lorsque la valeur de l'un de ces deux coefficients s'élève. Cette formulation ajoute-t-elle quelque chose à l'analyse de Marx ? Il ne le semble pas parce que le

coefficient k qui mesure le degré de monopole n'est autre que le taux du profit lui-même. Dire que, toutes choses égales d'ailleurs, la part des salaires diminue lorsque celle des profits augmente ne vous avance pas beaucoup : cela est évident ! Kalecki remarque ensuite que le degré de monopole a tendance à augmenter dans la longue période. Sans doute, mais à condition de définir autrement ce degré de monopole, et d'éviter de confondre cette notion avec sa prétendue conséquence : l'élévation du taux du profit. Quant à l'évolution du rapport entre la valeur des biens intermédiaires et celles des biens finaux, il prétend qu'il est difficile de la connaître. Si la valeur de ce rapport reste stable (le progrès technique étant aussi rapide dans l'industrie fabriquant des biens intermédiaires que dans celle produisant les biens finaux) alors ce coefficient j décroît lorsque la quantité de matières premières et de machines mises en œuvre par chaque ouvrier croît (ce qui constitue la loi générale du progrès technique). On retombe encore une fois sur la loi de la baisse tendancielle du taux du profit. Mais il n'a pas été possible d'assembler dans un complexe réellement unifié l'élément « force monopolisatrice » et l'élément « composition organique » du capital. Il n'y a eu qu'une simple juxtaposition. Autrement dit l'effet de l'augmentation de la composition organique du capital sur le taux du profit peut être contrebalancé par l'élévation du degré de monopole, cette modification étant définie comme l'augmentation de la part du profit dans le revenu net, c'est-à-dire comme l'élévation de la valeur du rapport profit/salaire.

2 —. *Le concept de degré de monopole de l'économie*[115].

L'analyse de Kalecki pas plus que celle de J. Robinson n'a pu résoudre le véritable problème, peut-être parce que,

ayant défini le degré de monopole comme le quotient de la différence entre le prix et le coût par le coût lui-même. il devenait évident que l'élévation du degré de monopole engendrait la hausse du taux du profit. Ce taux n'est en effet rien d'autre, chez ces auteurs, que le degré de monopole lui-même.

La théorie courante : la conception « globale » du degré de monopole de l'économie à partir des courbes de demande.

La pente de la courbe de la demande d'un produit est le point de départ de tous les auteurs anciens et modernes qui s'attachent aux phénomènes du monopole. Lorsque de multiples entreprises se font concurrence dans la production d'une marchandise cette pente ne joue aucun rôle. Chaque entreprise vend, en effet, son produit à son coût marginal. Le profit est nul pour chacune d'elle comme il l'est pour l'ensemble. Mais que toutes les entreprises d'une branche viennent à s'associer et cette pente reprend alors sa force. Elle permet au monopole nouveau de tirer un surprofit des consommateurs — ou plutôt de tirer des consommateurs un profit tout court puisqu'en concurrence ce revenu est censé être nul. L'inclinaison de courbe de la demande mesure la force avec laquelle le monopole peut tirer un profit des acheteurs.

La difficulté réelle du problème se révèle lorsque l'on essaie de passer d'une branche cartellisée produisant une marchandise définie à l'ensemble de l'économie. La courbe de la demande globale dépend alors non seulement de l'intensité relative des besoins, mais essentiellement du revenu des consommateurs qui sont à l'échelle globale les salariés eux-mêmes. Les relations entre l'entrepreneur et « le reste de la société » apparaissent alors comme essentiellement des relations entre entrepreneurs et salariés et non plus comme des relations entre producteurs et consommateurs.

Mais deux raisons paraissant plus essentielles devaient amener au rejet de cette méthode de mesure du degré de monopole. La première est que, dans cette optique, le profit disparaît complètement dans l'hypothèse de la concurrence généralisée. On s'interdit ainsi de pouvoir étudier la dynamique du profit en régime de concurrence. La deuxième raison est que le monopole ne provient pas de la nature du produit dont la demande serait plus ou moins élastique. La théorie de la concurrence monopolistique de Chamberlin qui pousse jusqu'au bout ce point de vue est peu réaliste. Car le monopole provient moins de la nature plus ou moins « irremplaçable » du produit que du volume des capitaux nécessaires pour « entrer » dans la production.

La conception « globale » du degré de monopole de l'économie considère que tout système contient potentiellement un certain degré de monopole. Il existe toujours, en effet, une courbe de la demande globale pour chaque marchandise, qu'elle soit produite par une seule entreprise ou par une infinité de firmes. Que l'économie soit parfaitement concurrentielle ou entièrement monopolisée ne modifie en rien cette courbe. La cartellisation ne fait que révéler si l'on peut dire le degré de monopole interne de l'économie, le rendre efficace. La méthode de Robinson et de Kalecki permettrait à la rigueur (théoriquement) la mesure du degré de monopole d'une économie où la production est totalement passée dans les mains des monopoles. Elle ne permettrait pas de suivre l'évolution réelle de la concentration. Elle permettrait de comparer entre elles deux économies totalement monopolisées, non pas la même économie photographiée à deux stades de son évolu-

tion. Or c'est cet aspect de la monopolisation croissante de l'économie qui est le véritable problème. La méthode de la « courbe de la demande » élude le problème véritable du monopole.

La théorie marxiste : une conception réaliste du degré de monopole de l'économie.

L'idée de base depuis Lénine est que la production d'une marchandise est régie par la concurrence ou par le monopole. L'existence de « cas intermédiaires » ne doit pas permettre de s'illusionner sur la nature profondément différente de la concurrence et du monopole. Quel que soit le critère adopté dans une classification il y a toujours des cas intermédiaires. Ici on peut se demander à partir de quel point une entreprise doit être considérée comme un « monopole ». Lorsqu'elle contrôle plus de 50 % de la production, ou plus modestement 10 ou 20 %, ou au contraire doit-on exiger une prédominance absolue révélée par le contrôle — mettons de 3/4 — de la production ? Cela dépend des situations. Là où une entreprise produisant 1/4 de la production se trouve aux prises avec des milliers de petites firmes, il y a sans doute monopole. Deux ou plusieurs monopoles peuvent se trouver aux prises dans une lutte sans merci. Mais cette lutte est profondément différente tant dans ses méthodes que dans ses objectifs de la rivalité des entreprises microscopiques. Dans cette dernière forme de rivalité concurrentielle l'avantage technique est le seul moyen de triompher. Il en résulte un progrès sans discontinuité, régulier. Dans la lutte qui met aux prises les monopoles d'autres éléments font leur apparition : la publicité, le dumping, le recours aux crédits bancaires, à la législation douanière aux subventions avouées ou déguisées (tarifs ferroviaires préférentiels). Ces phénomènes

montrent l'ampleur nouvelle de la variété des moyens de lutte. Ce qui est décisif en l'occurrence c'est que la bataille se cantonne à quelques partenaires qui se connaissent parfaitement. Elle n'oppose pas des milliers d'entrepreneurs dans l'anonymat d'un combat « loyal ». Le prétendu cas intermédiaire (la concurrence monopolistique) est au fond assez peu réaliste. Son champ d'action est limité à la vente de quelques produits finis du genre des « produits de beauté ». Ce qui est décisif pour savoir si une branche est monopolisée ou non c'est de savoir si la production dans cette branche est pour l'essentiel produite par quelques grosses firmes tacitement si non officiellement en accord. Cet accord peut lui-même être remis en cause par quelques partenaires. Une lutte parfois violente peut opposer ces partenaires. Ces luttes intéressent le partage du profit entre les partenaires, non l'attitude du groupe à l'égard des tiers. Durant le combat l'attitude à l'égard du client (baisse des prix) peut être un moyen de réduire l'adversaire. Mais une fois l'accord réalisé pour le repartage du profit conformément au rapport des forces, l'attitude à l'égard des tiers redevient uniforme.

La part des monopoles dans le produit national constitue le seul critère réaliste essentiel du degré de monopolisation de l'économie [116]. Il ne fait en rien appel à l'élasticité de la demande.

3. — *La théorie marxiste de la dynamique des surprofits de monopole et de l'accumulation au centre à l'époque contemporaine.*

La signification des relations « entrepreneurs-facteurs de la production ».

Dans une controverse célèbre J. Robinson prétendait

que le travail était exploité lorsqu'il recevait moins que son produit marginal en valeur[117]. Sur la base de cette définition marginaliste on a établi que la monopolisation permettait l'exploitation du travail, de même d'ailleurs que celle du facteur temps (capital) et du facteur nature (terre).

Chamberlin répondait en prétendant que l'entrepreneur ne s'intéresse pas à ce produit marginal en valeur mais au revenu marginal : à ce qu'ajoute en revenu pour l'entrepreneur chaque unité marginale de facteurs. Dans cette optique il est bien évident qu'il n'y a jamais d'exploitation. Cependant, les deux positions ne s'écartent au fond que parce que les définitions adoptées se situent sur des terrains différents. Il est bien entendu que le monopole permet — si le prix de vente de la marchandises ne se modifie pas — de tirer de tous les facteurs de la production un « surprofit ». Cela, Robinson l'a parfaitement établi. Si Chamberlin met en doute l'exactitude de cette proposition c'est parce qu'il nie l'existence même d'une réalité conforme au schéma du monopole pur de la théorie classique et qu'il construit à sa place un modèle de concurrence monopolistique où le prix de vente est égal, comme en concurrence parfaite, au coût de production (compte tenu du profit « normal ») bien qu'il ne soit pas égal au coût de production minimum (à cause de la pente de la courbe de la demande). Comme on a ici critiqué le caractère peu réaliste du schéma Chamberlinien, on doit considérer que l'élévation du degré de monopole de l'économie n'est pas la conséquence du « relèvement » des courbes de la demande (qui sont au contraire supposées stables) mais qu'elle est le résultat du passage du schéma classique de la concurrence au schéma classique du monopole.

Deux remarques doivent être faites ici. Tout d'abord il importe de savoir que la destination du revenu supplémentaire soutiré au facteur travail est profondément différente

de celle du revenu supplémentaire retiré par les entrepreneurs aux deux autres facteurs.

Quel est en effet la destination fonctionnelle des « intérêts » ? Ces « intérêts » sont versés par les producteurs, soit à des rentiers qui ont prêté les économies qui constituent pour eux de l'épargne réserve directement (achats d'obligations, souscriptions à des emprunts) ou indirectement (placement de ces sommes monétaires en banque ou en caisse d'épargne, ces organismes prêtant à leur tour ces liquidités à l'économie productive) soit à des banques pour le service rendu par une émission de crédits (création de monnaie). Si le premier type d'intérêts payés semble bien destiné à la consommation finale des rentiers, le deuxième type constitue en réalité la source du profit des banquiers. Ce profit est lui-même destiné à l'épargne et à l'investissement soit dans l'activité bancaire elle-même, soit dans l'activité industrielle (prise de participations). « L'exploitation du facteur temps » — le maintien du taux de l'intérêt à un niveau inférieur au taux de dépréciation du temps — ne réduit la consommation en faveur de l'épargne que dans la seule mesure où elle réduit le revenu des rentiers. Pour le reste, elle apparaît comme un transfert de revenu destiné à l'épargne des entrepreneurs anx banquiers. Ce transfert est d'ailleurs lui-même d'autant plus fictif que les banquiers eux-mêmes prennent des participations dans les entreprises qu'ils alimentent en crédits. Dans cette mesure d'ailleurs la part des intérêts versés par les entrepreneurs pour le service rendu par la création de crédit croît relativement à celle versée pour l'usage productif des économies des rentiers. En effet le banquier, qui ne poursuit plus la recherche du profit à l'échelle de sa banque isolée, mais dont les intérêts sont dispersés dans la banque et dans l'entreprise industrielle, sera conduit à être plus indulgent à l'égard de cette entre-

prise. Il lui fournira les crédits abondamment. Il y a là un des motifs essentiels de la hausse continue des prix au XXe siècle. La « production » de monnaie n'est plus « inélastique ». La monnaie est de plus en plus créée quasi à volonté par celui qui la désire (s'il est suffisamment puissant bien sûr). Quant au transfert du revenu des rentiers aux entrepreneurs, il se fait bien davantage par le moyen de la dépréciation de la monnaie que par celui des variations infimes du taux de l'intérêt.

L'exploitation du facteur « nature » apparaît plus homogène. La rémunération de ce facteur est en définitive due au monopole des propriétaires fonciers. La concentration de la propriété industrielle fait passer les relations entre les entrepreneurs et les propriétaires fonciers du stade du monopole (infinité d'entrepreneurs désireux d'obtenir l'usage d'une terre opposés à l'unique propriétaire foncier) au stade du monopole bilatéral. Il n'y a pas de doute que cette évolution affaiblisse la force du monopole foncier, encore que celui-ci n'exerce un rôle véritablement important que dans l'agriculture où justement la concentration de la fonction d'entrepreneur est loin d'être aussi avancée que dans l'industrie. De ce côté donc, à l'échelle globale, il y a sans doute peu de changements. Les modifications historiques qui ont lieu sur ce plan, si faibles soient-elles, ont sans doute néanmoins avantagé l'épargne (les profits) aux dépens de la consommation (les rentes).

Par contre les relations entre le facteur travail et l'entreprise occupent une place d'une tout autre importance. Les revenus du travail constituent en effet un pourcentage très important (de 30 à 50 %) du revenu national. Un transfert a ici des conséquences appréciables sur le rythme de la formation de l'épargne (liée à la part du profit) comme sur le rythme de l'investissement de cette épargne (lié au degré

de concordance entre les possibilités de la consommation et celles de l'épargne).

Réduit à sa plus simple expression l'« exploitation » robinsonnienne du facteur travail signifie que l'élévation du degré de concentration dans l'industrie accroît la force de l'entrepreneur face aux salariés. Cela est bien évident. Dans le régime de la concurrence le salaire apparaît pour l'entrepreneur comme une donnée. Il ne peut prétendre trop longtemps payer ses salariés à un taux inférieur à celui couramment pratiqué par ses concurrents. Cela ne signifie nullement que la catégorie des salariés soit dans une situation contractuelle aussi forte que celle des entrepreneurs. Mais dans le cas du monopole l'entrepreneur peut alors discuter du salaire à double titre : au titre d'entrepreneur en général (titre renforcé lui-même par la possibilité plus grande des entrepreneurs de faire front contre les prétentions des salariés) et au titre d'entrepreneur unique dans la branche de la production prise en considération.

La part du salaire réel, qui sera toujours consommé, est donc réduite par l'élévation du degré de monopole au profit de la part du profit destiné à l'épargne. C'est pourquoi Kalecki, qui assimile comme on l'a vu, le degré de monopole de l'économie au taux moyen du profit, est conduit très logiquement à conclure que la création de syndicats ouvriers puissants n'élève pas le degré de monopole de l'économie mais au contraire qu'elle l'abaisse [14] parce que ce monopole ouvrier fait concurrence au monopole patronal et qu'il permet d'éviter la baisse du salaire réel, de freiner la hausse du taux moyen du profit.

Mais le niveau de la rémunération du travail dépend essentiellement de cette force ouvrière et secondairement seulement du degré de monopole du côté patronal. Les changements de ce côté ne sont donc pas décisifs dans la détermination du salaire réel et partant du profit réel.

La signification des relations producteurs-consommateurs.

L'optique de J. Robinson est ici très originale. Définissant le degré de monopole d'une branche par l'inclinaison de la courbe de la demande du produit de cette branche, considérant ensuite que le passage d'une économie purement concurrentielle à une économie totalement monopolisée (c'est-à-dire une économie dans laquelle on a une seule entreprise par branche) ne modifie ni le volume de l'emploi des facteurs, supposé toujours plein, ni le taux de leur rémunération, supposé dans une première étape du raisonnement inchangé, l'auteur en déduit que cette modification détermine pour l'essentiel la réorientation de la production qui se détourne des branches où la demande est très élastique pour s'orienter davantage vers les branches où cette demande est peu élastique. Cette réorientation ne modifie pas le taux du profit qui reste au niveau « normal » de la concurrence. Ce taux ne peut être en effet modifié que par le canal d'un changement dans le niveau des rémunérations réelles des facteurs de production, changement permettant aux entrepreneurs de dégager des surprofits de l'exploitation de ces facteurs.

Cette dernière proposition n'est pas exacte en réalité. Car la réorientation de la production modifie la quantité totale produite. Les rémunérations réelles des facteurs demeurant inchangées, le taux de profit est modifié. On fait ici abstraction de cette modification.

Cette optique en réalité demeure d'une faible efficacité pour l'analyse. Si, en effet, on abandonne l'hypothèse peu réaliste d'une économie totalement cartellisée opposée à une économie totalement concurrentielle pour considérer l'économie réelle où certaines branches sont monopolisées et d'autres non, tout le problème devient alors celui du partage du profit total (non modifié) entre les branches. En

réalité là aussi toute modification dans le partage du profit entre les branches de la production détermine la réorientation de la production vers les branches les plus lucratives. Le produit total n'est plus le même et avec lui le profit global. Si cependant, on fait abstraction de cette modification secondaire pour ne retenir que l'effet primaire de la formation des monopoles sur le partage du profit supposé inchangé, les relations entre entrepreneurs et consommateurs apparaissent alors comme la forme superficielle des relations entre les entrepreneurs entre eux. Le surprofit de monopole a son origine essentielle dans le repartage du profit, non dans le partage du revenu net entre le profit et le salaire. Or ce partage est manifestement modifié par l'élévation du degré de monopole de l'économie définie comme l'élargissement de la part de la production monopolisée au détriment de la part de la production régie par la concurrence.

Le mécanisme des prix nous apprend qu'en cas de concurrence le prix se fixe au bout d'un certain temps (le temps d'adaptation de l'offre à la demande) au niveau du coût de production. Il nous apprend également qu'il n'en est pas de même en régime de monopole. Imaginons alors une économie pour moitié concurrentielle et pour moitié monopolisée. Imaginons également un progrès technique régulier et également réparti dans toutes les branches de l'activité : supposons enfin les conditions monétaires stables. La concurrence oblige les entreprises du secteur concurrentiel à baisser régulièrement leurs prix. Le niveau de leurs profits, toutes choses égales, d'ailleurs, reste inchangé. L'absence de concurrence permet aux monopoles de ne pas baisser leurs prix malgré la réduction des coûts. Le niveau de leurs profits, toutes choses égales d'ailleurs, s'élève. Les monopoles ont finalement accaparé à eux seuls le supplément de revenu possible par le progrès.

Evidemment le passage de l'économie du stade concurrentiel au stade des monopoles a bouleversé les conditions monétaires. On verra que celles-ci, loin d'être stables, sont devenues instables, que la valeur de la monnaie, dont la création est désormais, grâce à la suppression de la convertibilité, à la disposition des monopoles (à condition que le système bancaire le désire) tend à baisser régulièrement[119]. Tous les prix doivent s'élever, mais ceux du secteur monopolisé le font plus rapidement et proportionnellement davantage que ceux du secteur concurrentiel. De même durant les phases de dépression du cycle tous les prix baissent, mais ceux des produits monopolisés relativement moins[120].

Jusqu'à quel point le transfert de profits du secteur concurrentiel au secteur monopolisé peut-il se faire ? C'est à ce stade de l'analyse que la courbe de la demande semble pouvoir être introduite. La distorsion des prix abaisse le taux du profit dans les entreprises du secteur concurrentiel. Certains producteurs marginaux sont éliminés. De toutes façons, si on suppose que l'essentiel de l'investissement provient de l'autofinancement, le rythme du développement de ces branches est plus lent que celui des monopoles. Or, un certain niveau du revenu global détermine une certaine orientation de la demande vers les différentes marchandises, qu'elles soient produites par des monopoles ou non. Il arrive donc un moment où la demande excède l'offre, le prix peut alors être relevé. Le taux du profit ne peut donc être abaissé en de-çà d'un certain point. Selon qu'un produit est très « nécessaire » — c'est-à-dire que la courbe de sa demande est voisine de l'horizontale — ou au contraire très « remplaçable » — c'est-à-dire que la demande en est fort élastique — la baisse du taux du profit pourra être rapidement arrêtée ou au contraire elle se prolongera davantage. L'élasticité de la demande qui mesure

le degré de nécessité relative des produits est le seul obstacle à l'absorption de tout le profit global par les monopoles. Elle constitue le mur objectivement infranchissable qui arrête à un certain niveau le transfert du profit du secteur concurrentiel au secteur des monopoles.

Si maintenant on regarde du côté des monopoles on constate que la hausse des prix relatifs — et par conséquent probablement des profits — consécutive à la création de ces monopoles est inégale d'une branche à l'autre. Quelles sont alors les lois du transfert du profit d'un monopole à l'autre ?

Le partage du surprofit entre les monopoles.

Là aussi l'élasticité de la demande peut jouer son rôle. Par exemple le monopole de l'acier pourrait élever davantage le prix relatif de l'acier que le monopole du caoutchouc naturel parce que l'acier est irremplaçable dans notre civilisation, le caoutchouc naturel l'est moins (concurrence du caoutchouc synthétique). L'élasticité de la demande intervient dans le partage du profit entre les branches différentes de la production contrôlées par des monopoles.

Mais il y a deux autres éléments qui interviennent dans le partage du surprofit entre les monopoles. Tout d'abord il n'existe généralement pas un seul monopole par branche de production. Le partage du surprofit, réalisé collectivement par la branche entre les partenaires, se fait selon certaines lois. Par ailleurs quand bien même en apparence la production d'une branche serait dans les mains d'une seule firme que l'élasticité de la demande du produit ne demeurerait pas l'élément unique de la détermination du taux du profit de la branche. Quand même la courbe de la demande permettrait au monopole absolu de l'acier

(une seule firme) de s'attribuer plus de profits que le monopole du caoutchouc, il existe certainement un point au-delà duquel le taux de profit exercera une attraction irrésistible pour de nouveaux capitaux. Un autre groupe financier, grâce à l'appui de son propre système bancaire, finira bien par entrer dans la production et la lutte imposera une baisse du prix de l'acier « trop rémunérateur ». On touche ici au deuxième élément qui intervient dans le partage du surprofit entre les monopoles : le rapport de force entre les différents « groupes financiers ».

D'une façon générale les relations entre les monopoles entre eux sont de la nature de celles analysées dans le schéma du monopole bilatéral. Le rapport des forces en présence dicte les modalités du partage du profit. Mais il faut bien remarquer qu'il en est ainsi seulement lorsque deux monopoles indépendants se mesurent sur le champ de bataille économique. Lorsque le monopole du minerai de fer et le monopole de l'acier par exemple se heurtent il en est ainsi à la condition seulement que ces deux monopoles ne soient pas en réalité deux organismes juridiquement plus ou moins indépendants mais économiquement intégrés. Or il en est souvent ainsi. L'interpénétration se fait par le canal des banques, des échanges de places dans les conseils d'administration, de prises de participation etc... Dans ce cas le « Prix » du minerai semble alors être tout à fait artificiel et déterminé par des considérations autres — fiscales, psychologiques etc. Ce qu'il faut prendre en considération c'est alors le profit global des deux entreprises.

Si l'on considère l'ensemble des activités monopolisées dans l'économie comme contrôlées par un certain nombre de « groupes financiers-industriels », l'un dominant davantage telle branche, l'autre telle autre, parfois obligés de collaborer dans un domaine restreint, parfois se livrant à

une lutte acharnée dans un secteur partagé, alors on penchera vers la solution suivante : chaque groupe tire globalement une part du profit dont le taux est proportionnel à sa puissance mesurée avant tout par la quantité des capitaux à sa disposition, ensuite par les éléments les plus variés tels que l'attitude de l'Etat ou de l'opinion à son égard, etc.

On a trop tendance à ne voir dans les luttes entre monopoles qu'une transformation de la concurrence. En réalité les méthodes de lutte ont été profondément bouleversées. Les firmes microscopiques du XIXe siècle cherchaient à vendre au prix du marché en abaissant au maximum leur coût de production. Les monopoles poursuivent également la recherche du profit. Mais les moyens d'atteindre ce but sont nouveaux. Le petit entrepreneur fait un calcul à la marge. La grosse firme ne considère pas le marché comme une donnée. L'investissement peut avoir pour objet l'amélioration de la situation oligopolistique de la firme (exemple : la société de Beers exporte du capital au Brésil pour y acheter un terrain aurifère afin d'éviter de nouveaux concurrents). Elle peut avoir pour fin de renforcer l'intégration (exemple : la united Fruit crée une flotte) [121]. Il en résulte que les différents monopoles se heurtent entre eux lorsque leurs plans deviennent incompatibles. Dans une étude sur le comportement de la grande unité interterritoriale Byé analyse la nature des investissements des monopoles : investissements de disposition destinés à s'assurer l'exclusivité quant à la disposition des ressources potentielles, investissements de prospection, investissements d'exploitation. Construisant le plan d'exploitation d'un monopole à partir de l'estimation du revenu brut (estimation du coût total attendu), M. Byé en conclut que le plan d'exploitation sera d'autant plus long que la demande prévue est croissante, que l'intérêt du marché financier est plus faible, que la production exige des investissements de

départ forts. Il est bien évident dans ces conditions que les monopoles se heurtent sur l'ensemble de la stratégie à adopter. Décrivant de près l'exemple du conflit entre la Compagnie Française des Pétroles et la Near East Development Corp. au sein de l'I.P.C., Byé conclut que les monopoles contraints à des plans courts par des conditions défavorables (en l'occurence la C.F.P., organisme semi-public ayant recours à un marché des capitaux plus faible que le marché américain, ne disposant ni de perspectives d'expansion aussi vastes qu'aux Etats-Unis ni d'autres affaires dans le monde) tendent à adopter une stratégie concurrentielle : prix bas et production forte. La lutte pour le profit maximum se porte donc à l'intérieur du consortium pour faire prévaloir son plan. En cas de rupture de l'accord de cartel la lutte prend un aspect plus ouvert. De toutes façons le compromis — qui n'est jamais qu'une trève — accorde à chacun une part de profit dont le taux est proportionnel à la puissance du monopole. Et dans le domaine économique la puissance c'est d'abord le volume du capital dont on dispose.

4. — *Les monopoles étrangers et l'accumulation à la périphérie du système.*

La capacité d'« épargne » serait globalement améliorée par l'élévation du degré de monopole de l'économie. D'une part, en effet, la part du profit s'élève au détriment de celle des salaires. D'autre part le partage plus inégal du profit détermine un usage de ce revenu plus favorable à l'épargne. Cependant, dans le cas particulier du « sous-développement » une restriction essentielle reste à faire. Il ne faut pas oublier que le sort normal des profits des entreprises étrangères qui constituent les branches des monopoles dans les économies sous-développées est

d'être, à défaut de réinvestissement, exportés à l'étranger.

Ce qui est plus grave c'est qu'il est impossible de retirer à ces entreprises une part de leurs profits par des mesures fiscales ou parafiscales afin de financer la formation d'une épargne publique qui contribuerait au développement harmonieux de l'économie sous-développée[12]. Les entreprises étrangères qui font généralement partie d'ensembles financiers puissants peuvent très bien masquer leurs profits réels par une politique de vente à bon marché à une filiale métropolitaine. On a bien souvent souligné dans la littérature moderne que le centre de gravité de la grande unité interterritoriale n'était pas situé dans le pays sous-développé. On peut donner l'exemple des sociétés minières au Chili. Comme ce pays a adopté un système de taux de changes multiples, les compagnies étrangères ne rapatrient pas les dollars obtenus par la vente du cuivre pour importer ensuite avec ces sommes leur matériel d'équipement. Elles utilisent ces dollars au-dehors. Ainsi le but du système chilien est détourné.

D'une manière générale le « prix » d'une matière première dont la transformation est opérée dans les firmes intégrées à celles qui fournissent la matière première elle-même devient purement conventionnel. Ainsi en est-il par exemple de la bauxite produite en Jamaïque, en Guinée et ailleurs par les mêmes groupes qui en contrôlent la transformation en alumine au Cameroun et en aluminium au Canada ou au Ghana. Selon que l'intérêt du groupe sera de localiser ses profits à la périphérie ou au centre il fixera à la bauxite ou à l'alumine des « prix » élevés ou bas. Il en est de même pour le cuivre, comme le rappelle un document important de la Société Générale de Belgique consécutif à la nationalisation des mines du Katanga[13].

Il faut examiner ensuite ce que devient la séquence

épargne-investissement dans les conditions de ce repartage du profit.

Les profits réalisés par les monopoles sont destinés à être réinvestis dans le secteur des monopoles. Ailleurs en effet, le taux de profit est plus faible. Evidemment une partie de ces profits, réalisés dans le secteur monopolisé, servent à détruire le secteur concurrentiel. Les monopoles investissent dans ce secteur et y concurrencent victorieusement les petites entreprises. Mais ce genre d'opération reste toujours un moyen secondaire pour les monopoles d'utiliser fructueusement les fonds épargnés. En effet, une fois les petites entreprises détruites le taux du profit s'élèvera-t-il suffisamment dans la nouvelle branche de l'économie de monopole ? Pendant un certain temps le nouveau monopole conservera le privilège d'être la seule entreprise de la branche. Mais dès lors que le montant des capitaux nécessaires à « l'entrée » dans cette branche demeure faible, de nouvelles petites entreprises concurrentes ne tarderont pas à se créer dans ce secteur et à obliger les monopoles à partager les profits avec eux. Prenons l'exemple frappant du commerce de détail. Certains groupes créent des maisons à succursales multiples. L'organisation plus rationnelle des opérations, la possibilité d'acheter en gros, permettent d'abaisser les prix et de ruiner le petit commerçant. Mais dès que le taux de profit est relevé à la suite de cette liquidation, grâce au relèvement des prix, de nouveaux petits commerçants s'installent. Ces petits boutiquiers qui doivent s'aligner sur les prix des monopoles, bien qu'ils ne disposent pas des moyens qui leur permettent de constituer leurs stocks dans des conditions aussi favorables, réalisent quand même un profit. Le taux du profit de leur capital est inférieur à celui des organismes à succursales multiples. Ils obligent néanmoins ceux-ci à partager avec eux les bénéfices du commerce. C'est pourquoi dans ces activités où l'entrée dans la production est facile les petites entreprises font preuve d'une vitalité coriace. C'est pourquoi les secteurs où « l'entrée » est facile attirent moins les capitaux des monopoles que ceux où elle est interdite à d'autres que les monopoles eux-mêmes.

Dès lors, puisque l'épargne et l'investissement sont plus importants dans ce secteur, une distorsion qui va s'aggraver, apparaît : le développement devient de plus en plus inégal. Dans les pays « sous-développés » où le fossé qui isole les monopoles étrangers des petites entreprises nationales est encore plus profond qu'ailleurs — pour de nombreuses raisons (réexportation des bénéfices, retard particulier de l'industrie locale, politique fiscale et douanière, etc.) — la distorsion sera encore plus visible. Développement très rapide d'un côté, développement très lent de l'autre, telles sont les caractéristiques bien connues des économies sous-développées. Le « dualisme » apparent se renforcera ; le caractère complémentaire de l'économie périphérique mise en place s'affirmera.

Mais le monopole ne réinvestit tout de même pas automatiquement tous ses profits dans sa propre branche. Tout d'abord le nouveau partage du revenu entre la consommation d'une part et l'épargne de l'autre, devenu défavorable à la première (notamment par la ruine des rentiers et dans les pays sous-développés par la faiblesse de la rémunération accordée à la « petite épargne » des commerçants, des professions libérales, etc. « petite épargne » qui a joué un rôle non négligeable dans la formation des capitaux au centre) peut aggraver le fossé entre la capacité de consommer et celle de produire. Dans ce cas toute l'épargne ne pourra pas être investie. Elle sera alors en partie exportée.

L'inégalité du taux de profit et la distorsion qui en résulte dans le développement des différents secteurs ne sont pas

sans modifier les conditions mêmes du développement ultérieur. A supposer même que le secteur concurrentiel dont le développement est en retard, puisse — à cause même de ce retard — réinvestir rentablement (c'est-à-dire au niveau de son taux de profit qui est inférieur à celui des monopoles) tous les profits qu'il réalise, il est possible que les monopoles, qui désireraient réinvestir leurs profits chez eux, soient incapables de le faire parce que leur avance enlève à cet investissement sa rentabilité. En effet, l'économie qui constitue un tout cohérent exige le respect de certaines proportions. Le retard des uns freine finalement le développement des autres. Certes pour les pays « sous-développés » le retard du secteur local concurrentiel agit peu sur le rythme du développement du secteur étranger monopolisé parce que celui-ci travaille directement pour le marché extérieur. Mais le retard même du secteur concurrentiel dans les pays développés freine le développement du secteur monopolisé dans ces pays et celui de leurs filiales dans les pays « sous-développés ». Le rythme du développement de l'industrie pétrolière, celui de la croissance des activités minières, peuvent être ralentis pour des raisons de ce genre.

Par ailleurs lorsque les monopoles font des investissements, adoptent-ils toujours la technique la plus moderne ? On sait que la concurrence oblige les entrepreneurs à le faire. On a souvent souligné l'importance du poids du capital fixe sur le rythme de la modernisation. Dans le modèle concurrentiel l'innovateur fait payer aux autres le coût de la modernisation. Il n'en est plus de même dans le cas du monopole. La politique maltusienne de certains monopoles relativement à l'utilisation des techniques nouvelles est bien connue (achat de brevets pour les « enterrer », etc.). L'investissement des profits des monopoles tend lui-même à perdre toute régularité pour se

faire brutalement par grandes vagues tandis que durant de longues périodes ces profits ont été conservés liquides. C'est assez brutalement qu'une nouvelle découverte, qu'un nouveau débouché rendent cet investissement rentable. Ce caractère brutal et irrégulier de l'investissement des monopoles est aggravé par le fait qu'il n'est pas toujours guidé par des considérations de rentabilité immédiate mais également par des considérations de « stratégie économique ».

Le caractère de plus en plus saccadé de l'investissement des grandes firmes entraîne toute une série de conséquences pour les pays sous-développés. En effet, les grands monopoles disposent dans les métropoles, dans l'intervalle de l'investissement de leurs profits, de sommes liquides considérables. Ces sommes alimentent un marché monétaire, toujours surabondant en ressources. Il y a là une des causes de la faiblesse chronique du taux de l'intérêt dans les pays développés. Ce taux descend très bas alors que la dépréciation régulière de la valeur de la monnaie devrait l'en empêcher. C'est justement parce que ce taux est très bas dans les pays développés que ces sommes liquides en attente préfèrent alimenter des circuits spéculatifs dans l'économie nationale et à l'étranger. Parmi ces circuits les opérations de placement provisoire à l'étranger tiennent une place importante. Les investissements en portefeuille, par opposition aux investissements directs, facilitent les opérations spéculatives. On profite ainsi pendant un certain temps de la rémunération relativement forte du capital sous cette forme, puis, lorsque l'on a besoin de liquidités pour investir chez soi, on vend ces participations. Lorsque le propriétaire de l'action achetée par le monopole disposant de liquidés provisoires est lui-même un national, l'opération ne se traduit par aucun mouvement de la balance extérieure. Lorsque par contre il est lui-même domi-

cilié à l'étranger, l'opération agit sur cette balance. Ces opérations spéculatives de placement provisoire de capitaux liquides contribuent donc à rendre instable l'équilibre extérieur. Il est vrai que toutes ces opérations ne sont possibles que dans les relations entre les pays développés dominants et les économies dominées d'un développement relatif du type de l'Argentine, où il existe un marché des valeurs mobilières. C'est pourquoi on a remarqué que l'investissement en portefeuille à court terme des liquidités américaines se faisait par la prise de participations dans les entreprises de ces pays. Dans les relations entre les pays développés et les pays sous-développés de type classique de tels procédés sont difficiles à réaliser. D'une part la majeure partie des entreprises étrangères situées dans ces pays relèvent de grands monopoles qui n'offrent pas sur le marché leurs actions de peur de voir un concurrent éventuel « noyauter » la firme par l'achat d'un paquet d'actions suffisant. D'autre part tout le capital de ces entreprises est en général souscrit à l'étranger. Il en résulte que le placement de liquidités d'autres monopoles dans la prise de participations provisoires dans ces entreprises, quand il est possible (et il l'est dans la mesure où une partie du capital est souscrit par des petits actionnaires et par des spéculateurs qui acceptent de vendre leurs actions), ne se traduit généralement pas par des effets erratiques sur la balance des comptes des pays sous-développés où fonctionnent les entreprises. L'investissement des pays développés dans les pays sous-développés a donc tendance à prendre de plus en plus l'aspect d'investissement direct des monopoles des pays dominants par opposition à l'investissement en portefeuille du XIXe siècle [124]. Au XIXe siècle l'investissement en portefeuille était d'ailleurs la forme stable de l'investissement à long terme. Aujourd'hui cette catégorie tend à devenir de plus en plus le moyen de placement à

court terme des liquidités. Dans les pays sous-développés, une certaine division du travail se fait donc. D'un côté les monopoles pratiquent l'investissement productif direct alimenté en grande partie par l'autofinancement. De l'autre côté certaines banques se spécialisent dans la spéculation sur les valeurs mobilières émises par ces grands monopoles producteurs et destinées pour l'essentiel au public des pays développés. Pour les économies dominées relativement avancées, ces opérations, qui se traduisent effectivement par des mouvements internationaux de capitaux à court terme (parce que le public local souscrit à ces emprunts des grands monopoles étrangers), agissent sur la balance des comptes dans la mesure où l'intégration monétaire n'est pas parfaite.

La monopolisation croissante de l'économie mondiale se traduit donc sur le terrain des mouvements internationaux de capitaux par le renforcement simultané de deux tendances opposées : celle à l'investissement direct (forme normale de l'investissement productif des monopoles) et celle à l'investissement en portefeuille (forme normale du placement spéculatif des liquidités des monopoles) [125].

D. — LES CARACTERES « STRUCTURELS » DU « SOUS-DEVELOPPEMENT ».

La théorie courante du « sous-développement », lorsqu'elle sait sortir de l'ornière des banalités non scientifiques confondant le « sous-développement » et la « pauvreté », parvient au mieux à décrire un ensemble de caractéristiques « économiques » propres aux pays du « Tiers-Monde » moderne, qui constitueraient les caractères structurels du sous-développement [126]. Mais il ne s'agit là que des apparences du problèmes, c'est-à-dire de ses

aspects extérieurs, par lesquels il se révèle à l'observation. Il s'agit également seulement des apparences « économiques », le domaine de l'« économie » étant artificiellement isolé de ceux de l'organisation sociale et politique. La genèse du « sous-développement », qui constitue un processus historique global (et non seulement « économique ») — lequel se confond avec l'histoire de l'extension du capitalisme, sa constitution en un système mondial structuré comportant un centre et une périphérie — explique ces caractères apparents. Ceux-ci sont au nombre de trois : 1°) les inégalités sectorielles de productivité, 2°) la désarticulation et 3°) la domination économique extérieure.

1. — *Les structures de prix et les inégalités sectorielles de productivité — La distribution du revenu.*

Si l'on « éclate » la production (la valeur ajoutée) d'une part et la main-d'œuvre active d'autre part en secteurs, et que l'on compare le produit sectoriel moyen par tête dans les pays « développés » et dans les « pays sous-développés », on est frappé par le tassement relatif des produits par tête autour de leur moyenne nationale dans les pays du centre et leur très grande dispersion dans ceux de la périphérie. Les tableaux ci-dessous donnent une illustration éclatante de ce fait très général et banal [17].

Pour l'Amérique latine, par exemple, la distribution du produit brut par personne occupée autour de la moyenne 100 serait — pour 1960 — la suivante :

Il en est de même pour les autres régions du monde sous-développé, l'Asie et l'Afrique.

Par contre, pour la Grande-Bretagne et les Etats-Unis cette distribution est beaucoup moins inégale, surtout pour la Grande-Bretagne :

	Secteur moderne	*Secteur intermédiaire*	*Secteur primitif*	*Ensemble*
— Agriculture	260	60	18	47
— Activités non agricoles	410	107	17	150
Industries extractives	1 060	99	16	521
Industries manufacturières	480	172	—	271
Artisanat de production	110	34	13	29
Construction	208	68	22	87
Services essentiels	352	140	30	165
Commerce et finances	720	183	31	213
Autres services	428	80	31	96
Administration	485	238	—	211
Total	338	98	18	100

Produit brut par personne occupée en 1960

	Etats-Unis	Grande-Bretagne
Agriculture	47	93
Industries extractives	133	90
Industries manufacturières	125	97
Construction	120	99
Services essentiels	147	128
Autres services	90	98
Total	100	100

En Amérique latine le rapport de la productivité agricole à celle des autres activités est de 1 à 3, en Grande-Bretagne il est pratiquement égal à l'unité, aux Etats-Unis il est de 1 à 2. Les rapports extrêmes au niveau d'agrégation retenue sont pour l'Amérique latine de 1 à 11 (entre l'agriculture et

l'industrie extractive), contre seulement 1 à 1,4 pour la Grande-Bretagne et 1 à 3 pour les Etats-Unis.

Il peut paraître curieux que l'inégalité soit plus forte aux Etats-Unis qu'en Grande-Bretagne. On sait cependant que cette situation traduit un fait historique connu : le retard relatif de certaines zones agricoles du Sud.

De la même manière en U.R.S.S. l'inégalité dans la distribution des productivités agricole et non agricole serait de 1 à 2, peut-être de 1 à 3 [128]. Cette inégalité relativement forte traduit le retard relatif de l'agriculture soviétique qui n'a pas marqué au cours des cinquante dernières années les mêmes progrès que l'industrie.

Précisons immédiatement qu'une comparaison de ce genre n'a de sens que si le degré de « désagrégation sectorielle » est plus ou moins analogue pour les uns et les autres. Car entre l'entreprise la plus moderne des Etats-Unis et l'entreprise la plus arriérée, l'écart des produits moyens par tête peut évidemment être extrême ; les secteurs choisis étant définis eux-mêmes par des chiffres moyens propres à ces secteurs, plus le degré de désagrégation est élevé, plus — toutes choses égales par ailleurs — la dispersion est grande.

Quelle signification donner à ce phénomène ? Et d'abord comment le qualifier ? Nous avançons l'expression « d'inégalités sectorielles de productivité ». Cela exige une explication. En effet, on ne peut comparer les productivités à proprement parler qu'entre deux entreprises ou deux branches qui produisent le même produit : on dira que la productivité de l'une est supérieure à celle de l'autre si la quantité totale de travail (direct et indirect) nécessaire pour assurer la production d'une unité physique du même produit est plus faible. D'une branche à l'autre on ne pourrait parler que de « rentabilités » différentes, comme l'a rappelé Emmanuel. Pourtant nous maintenons

notre expression : si, dans une structure de prix donnée, les conditions sont telles que le travail, ou le capital, ou les deux « facteurs de la production », ne peuvent être rémunérés dans une branche aux mêmes taux que dans une autre, nous dirons que la productivité y est inférieure. Cela n'a de sens évidemment que dans une structure de prix donnée ; car cette structure de prix pourrait être telle que précisément le travail et le capital soient rémunérés dans toutes les branches aux mêmes taux. C'est d'ailleurs la tendance effective profonde dans le mode de production capitaliste, caractérisé par la « mobilité » des « facteurs » c'est-à-dire l'existence d'un marché du travail et du capital. Mais si cette structure de prix, correspondant au centre à des rémunérations homogènes du travail et du capital, est transmise à la périphérie, il en résultera que les « facteurs » ne pourront être rémunérés au même taux dans les différentes branches si les conditions techniques (donc la productivité) y sont distribuées autrement qu'au centre. D'ailleurs des comparaisons directes de productivités sont parfois possibles, si le produit est, sinon exactement identique, du moins « comparable » par sa valeur d'usage et par les techniques possibles pour sa production. Si par exemple un quintal de blé — produit au centre — exige une certaine quantité totale de travail (direct et indirect) et si un quintal de mil — produit comparable de la périphérie, tant par sa valeur d'usage (céréale à même potentiel calorigène) que par les techniques possibles de sa production — en exige davantage, c'est précisément parce que les techniques de production à la périphérie sont arriérées. On est autorisé à parler de différence de productivité. Par contre la productivité sera la même au centre et à la périphérie dans des industries textiles analogues par leurs techniques. Pour d'autres produits bien entendu la comparaison directe des productivités n'est pas possible : par exemple

pour le café, qui n'est produit qu'à la périphérie et qu'on ne peut comparer à aucun produit du centre. Encore que l'on puisse imaginer des techniques analogues à celles que l'on mettrait en œuvre au centre si le café y était produit, techniques qui seraient plus « capital intensive » et dont la productivité serait meilleure.

Or la structure des prix du centre est effectivement transmise à la périphérie. Car la périphérie appartient comme le centre à un même système mondial : et il existe un marché mondial. Ce marché n'est certes pas « parfait », il n'intéresse pas non plus tous les produits — certains sont intransportables (les services, la construction, l'énergie électrique...) — les coûts de transports pèsent d'un poids relatif différent d'un produit à l'autre ; et il reste des raisons locales à des différences de prix relatifs (fiscalité par exemple). Mais il n'empêche que le marché mondial est une réalité et qu'à travers cette réalité s'impose la transmission des structures essentielles des prix relatifs du centre à la périphérie.

Il n'y a pas de raison pour que le produit par tête soit le même dans les différentes branches d'une économie capitaliste centrale. Car ce produit est formé de deux composantes : la rémunération du travail et celle du capital : et pour que le produit par tête soit le même il faudrait que cinq conditions fussent remplies : 1°) que la quantité de travail fournie par personne active (par an par exemple) fusse la même, 2°) que la composition organique du travail (expression heureuse d'Emmanuel) — c'est-à-dire la proportion de travaux de différents niveaux de qualification — fusse identique, 3°) que les taux de rémunération du travail (à qualification identique) fussent identiques, 4°) que la quantité de capital mis en œuvre par travailleur (la composition organique du capital) fût identique et 5°) que le taux de rémunération du capital fût uniforme.

Mais il y a une tendance profonde dans le mode de production capitaliste à ce que ces conditions soient remplies.

Premièrement, l'uniformisation du temps de travail est parallèle au développement du salariat. Là où le temps de travail est très différent de ce qu'il est dans l'économie capitaliste, comme dans l'agriculture par exemple, ce n'est pas pour des raisons « naturelles » (« chômage saisonnier »), mais parce que le mode de production capitaliste n'y est pas encore pleinement établi. Car l'agriculture capitaliste achevée emploie des ouvriers (fussent-ils saisonniers) soumis aux normes générales du temps de travail. La « science économique » — économiste serait plus exact à dire — parce qu'elle est le fruit du développement du mode de production capitaliste, et qu'elle est une « science sociale boîteuse », assimile le temps « disponible » hors du temps de travail au « chômage ». Arrighi a bien montré, sur le cas de l'Afrique, que le temps non affecté à du travail « productif » direct dans les communautés rurales traditionnelles n'est pas « perdu », mais utilisé pour des besoins sociaux essentiels qui accompagnent le mode de production en vigueur [129].

Deuxièmement la tendance profonde du capitalisme jusqu'à l'époque contemporaine a été d'uniformiser le travail, de le réduire à sa catégorie la plus simple, la moins qualifiée. La révolution industrielle et le machinisme ont remplacé les travaux qualifiés des artisans d'autrefois par une combinaison caractérisée par l'utilisation quantitativement massive de travail simple (accompagnant la machine) et l'utilisation restreinte en quantité de travail qualifié (et généralement plus qualifié que celui des artisans d'autrefois) : le travail d'organisation de la production (organisation technique — ingénieurs — et commerciale). La prédominance quantitative du travail simple a rappro-

ché les différentes branches de la production de ce point de vue ; et le progrès — le passage de formes précapitalistes au mode de production capitaliste — s'est toujours accompagné d'une évolution de ce type. Rappelons néanmoins que les tendances ultra-modernes qui donneront à l'avenir au travail ses formes essentielles en liaison avec l'automation vont exactement en sens inverse. Mais il s'agit seulement d'avenir.

Troisièmement, l'uniformisation de la rémunération du travail salarié simple est l'une des lois essentielles du mode de production capitaliste, qui traduit l'existence effective d'un marché du travail.

Quatrièmement, il existe une tendance à l'usage intensif du capital dans toutes les branches de l'économie capitaliste, qui constitue le mode de progression de la productivité. Certes, d'une branche à l'autre la composition organique du capital diffère ; et plus le degré de désagrégation de l'analyse est élevé plus l'éventail est ouvert, les industries nouvelles motrices (au début du XIXe siècle le textile, puis la sidérurgie, la chimie, l'électronique, etc.) ayant la composition organique la plus forte. C'est cette dispersion des compositions organiques qui explique d'ailleurs le fait de l'inégale distribution du produit sectoriel par tête dans les pays « développés ». Si le taux de la plus-value est de 100 % — c'est-à-dire si les salaires représentent environ la moitié du produit national, ce qui correspond à l'ordre de grandeur effectif du monde développé contemporain — et que les compositions organiques extrêmes — au degré de désagrégation retenu dans toute cette analyse — varient de deux à huit (en termes relatifs de 1 à 4), le taux de profit moyen pour l'économie étant de l'ordre de 15 à 20 % selon l'importance relative des secteurs légers et des secteurs lourds, la valeur ajoutée par travailleur variera dans des proportions limites de 1,5 à 2,5, c'est-à-dire que l'éventail

extrême sera contenu dans l'intervalle de 1 à 1,7, ce qui correspond bien à la réalité. Par contre dans les pays « sous-développés » où cet éventail s'étend de 1 à 10, pour un taux de plus-value de l'ordre de 200 % et un taux de profit de l'ordre de 30 % les compositions organiques s'étaleraient de 1 à 35 si les secteurs « légers » rassemblent environ 85 % de la force de travail, contre 50 % au centre, pour un niveau de désagrégation analogue. Les schémas ci-dessous « résument » ces situations comparatives simplifiées :

Centre	Capital constant	Capital variable	Plus-value	Profit	Valeur ajoutée	Produit par tête[130]
I	20	10	10	5	15	1,5
II	80	10	10	15	25	2,5
Ensemble	100	20	20	20	40	2,0

Périphérie	Capital constant	Capital variable	Plus-value	Profit	Valeur ajoutée	Produit par tête
I	10	60	120	23	83	1,4
II	340	10	20	117	127	12,7
Ensemble	350	70	140	140	210	3,0

Un écart aussi grand relativement pour les compositions organiques du capital à la périphérie n'est possible que si le mode de production capitaliste ne s'est pas emparé de toutes les branches de la production, comme c'est le cas au centre.

Enfin, cinquièmement, la tendance à l'uniformisation du

taux du profit est certainement, encore plus que celle à l'uniformisation de la rémunération du travail simple, une loi essentielle du mode de production capitaliste. Encore doit-on préciser ici que la monopolisation introduit très certainement deux niveaux dans la péréquation du profit : celui du secteur demeuré concurrentiel des petites entreprises et celui des grandes firmes (les monopoles) qui bénéficient d'un taux du profit plus élevé.

A la périphérie donc, aucune des lois tendancielles propres au mode de production capitaliste n'agit pleinement : il en résulte des écarts considérables dans la distribution du produit par tête. Comme le mode de production capitaliste ne tend pas à devenir exclusif, les temps de travail sont très différents d'une branche à l'autre, notamment de l'agriculture — dont le mode de production est précapitaliste bien qu'elle soit intégrée dans les échanges capitalistes mondiaux — à l'économie urbaine capitaliste. Ce phénomène est très improprement qualifié de « chômage déguisé ». Il ne l'est effectivement que dans certains cas, lorsque le mode de production capitaliste s'est emparé de l'agriculture et que les conditions y sont telles que le degré d'emploi de la main-d'œuvre salariée agricole est inférieur aux normes générales du temps du travail salarié (c'est par exemple le cas de l'Egypte). Par ailleurs dans certains secteurs de l'activité urbaine le temps de travail est également très inférieur aux normes générales du travail salarié. Il en est ainsi dans les activités « parasitaires » d'auto-emploi engendrées par le chômage urbain (petit commerce, services personnels, etc.). Ces activités ne sont pas des « vestiges » d'un passé précapitaliste, mais au contraire des phénomènes modernes, engendrés par les contradictions propres au développement du capitalisme périphérique, lesquelles se manifestent par l'augmentation absolue et relative du chômage urbain.

L'uniformisation des conditions du travail tend, à la périphérie comme au centre, à uniformiser les rémunérations du travail simple ; mais cela n'est vrai que pour l'ensemble des activités relevant du mode de production capitaliste, le marché du travail ne s'étendant pas à l'ensemble des travailleurs. Encore doit-on préciser ici que le caractère monopoleur d'un certain nombre de grandes entreprises — notamment étrangères — permet des différenciations de salaires qui relèvent de la pure stratégie politique de ces firmes. Sur ce fond s'inscrivent des différences de rémunération selon le niveau de la qualification qui sont parfois — souvent même — plus marquées qu'au centre, pour des raisons secondes de rareté relative de la main-d'œuvre qualifiée.

C'est aussi parce que le mode de production capitaliste ne s'est pas emparé de toutes les branches de la production à la périphérie que les compositions organiques du capital y sont beaucoup plus étalées. A cela s'ajoute l'existence à la périphérie de plusieurs niveaux de taux moyen du profit, au moins l'un pour le capital étranger monopoleur et l'autre pour le capital national dépendant.

La structure de la distribution sociale du revenu à la périphérie est la résultante de ces conditions essentielles et d'autres phénomènes seconds notamment : 1°) le niveau de l'emploi, respectivement dans les zones rurales et les zones urbaines, lequel agit d'une manière déterminante dans le partage du revenu entre les salaires et les revenus de l'entreprise et de la propriété, 2°) les structures de la distribution de la propriété du capital et de l'entreprise, qui déterminent pour l'essentiel la distribution des revenus d'entreprise dans les zones urbaines, 3°) les structures de la distribution de la propriété foncière et de l'exploitation qui déterminent pour l'essentiel la distribution des revenus salariaux dans les zones rurales, et 4°) la distribution de

l'offre de travail selon les niveaux de qualification et l'organisation syndicale et politique des différents groupes, qui détermine largement la structure de la distribution des salaires.

Or, les pays sous-développés sont caractérisés de tous ces points de vue par une très grande variété ; beaucoup plus grande que les pays fortement industrialisés. Il s'ensuit que la structure de la distribution du revenu, qui résulte du jeu combiné de toutes ces forces, offre une gamme allant d'un extrême à l'autre : de structures très fortement inégalitaires à des structures qui le sont beaucoup moins et que, lorsque, par hasard, le degré d'inégalité dans les distributions, mesuré par exemple par un coefficient a de Pareto[131], est voisin de celui qui caractérise le monde industriel, la structure de la distribution est qualitativement différente. C'est cette dernière caractéristique, plus que le degré même de l'inégalité, qui pose aux pays sous-développés des problèmes politiques spécifiques.

L'inégalité dans la distribution des salaires est également plus grande dans les pays « sous-développés » qu'au centre.

a) A l'intérieur du groupe des travailleurs manuels, le rapport entre le salaire des travailleurs qualifiés et celui des travailleurs non qualifiés est en effet, vers 1960, distribué comme suit [132] :

D'autres statistiques confirment cette réalité. Tandis qu'en France en 1961 le rapport du taux horaire minimum de base — selon les conventions collectives — du manœuvre catégorie inférieure à l'ouvrier professionnel catégorie trois allait de 1 à 1,5, au Sénégal et en Côte d'Ivoire à la même époque il allait de 1 à 3 [133]

Le mouvement historique confirme d'ailleurs cette tendance à la réduction de l'inégalité au fur et à mesure du

Europe - Pays industrialisés			
Italie	108	Allemagne Occidentale	127
Pays-Bas	118	Suisse	130
Grande-Bretagne	118	France	139
Amérique latine			
Argentine	132	Vénézuela	186
Pérou	171	Chili	209
Colombie	181	Mexique	212
Brésil	184		
Asie			
Pakistan	159	Inde	168
Afrique			
Nigéria	157	Ghana	240
Tunisie	179	Sénégal	253
Côte d'Ivoire	197	Congo Kinshasa	268
Algérie	201	Congo Brazzaville	287
Tanzanie	211		

développement, tant en Amérique latine qu'en Afrique tropicale tout au moins [134].

b) Entre les travailleurs manuels et les « cols blancs » l'inégalité paraît être tantôt plus forte, tantôt moins forte dans les pays sous-développés. Tandis que le rapport du gain moyen d'un mécanicien de garage d'une part, d'un commis ou d'un sténographe d'autre part, est proche de l'unité en Grande-Bretagne et voisin de 1,5 aux Etats-Unis, ce rapport est de 1,8 en Argentine et au Mexique, 0,5 au Pérou, 0,5 à 1,4 selon les périodes au Chili [135]. Si les informations nombreuses tendent à établir que les « cols blancs » jouissent à la fois d'un plus grand prestige social et de meilleurs salaires, la situation, en ce qui concerne les salaires, est souvent inversée lorsque l'éducation fournit

beaucoup plus de « cols blancs » des catégories subalternes que le système économique ne peut en absorber (cas de l'Inde, de l'Egypte et de nombreux autres pays).

c) Enfin, on a souvent attiré l'attention — à juste titre — sur les grandes inégalités qui existent, dans les pays sous-développés plus que dans les pays développés, entre les salaires payés pour des travailleurs de qualification égale d'une entreprise à l'autre, ou d'un groupe d'entreprises (les grandes entreprises étrangères par exemple), à un autre (les petites entreprises nationales). Une liaison plus grande dans les pays sous-développés entre le niveau des salaires et la rentabilité de l'entreprise peut s'expliquer par la faiblesse et l'émiettement du mouvement syndical.

La distribution des revenus, salariaux et autres, qui dépend de l'ensemble des éléments signalés plus haut, n'a été repérée que très rarement par l'observation statistique. Nous l'avons reconstruite systématiquement nous-mêmes pour quatre pays africains (Algérie, Tunisie, Maroc, Côte d'Ivoire) et empruntons l'exemple égyptien aux travaux de H. Riad. Cette analyse va nous permettre d'expliquer les différentes inégalités en faisant intervenir simultanément les éléments explicatifs signalés. Cela nous conduira à réexaminer certaines opinions « en vogue » avancées un peu trop rapidement à notre sens, notamment celle selon laquelle les salariés seraient en bloc des « privilégiés » dans le Tiers-Monde.

Le cas de l'Egypte.

Le revenu « moyen » par tête apparaît en ville plus de quatre fois supérieur à celui des zones rurales [136].

Cependant, si l'on va au-delà du chiffre brutal, on découvre que ces inégalités tiennent à la fois aux différences de productivité et à celles des taux d'emploi et qu'elles ne

jouent pas systématiquement en faveur des salariés qui seraient globalement « privilégiés ».

a) Un chômage massif (2/3 de la force de travail théorique potentielle) touche les masses populaires, qui représentent 80 % de la population rurale mais seulement 56 % de celle des villes. Compte tenu de ces taux d'emploi différents, le revenu « année-travail plein » pour les masses populaires est seulement 2,5 fois plus élevé en ville qu'à la campagne.

b) Si le revenu « moyen » paraît quatre fois moindre à la campagne c'est, outre que le taux d'emploi y est inférieur et la productivité moyenne du travail plus faible (techniques plus légères du point de vue de l'emploi du capital), parce que les couches intermédiaires y sont relativement moins nombreuses : 15 % de la population rurale contre 40 % de la population urbaine, et parce que le revenu moyen des couches privilégiées (4 à 5 % de la population) est 4,5 fois inférieur dans les campagnes. Ces différences traduisent également le fait que l'économie urbaine, plus avancée, fait appel à une main-d'œuvre comportant relativement beaucoup plus de travailleurs qualifiés : ouvriers permanents, employés, cadres moyens et supérieurs, professions libérales et entrepreneurs.

c) Parmi les travailleurs ruraux les salariés ne sont pas du tout privilégiés, ils constituent au contraire la masse du groupe A 1 (voir tableau page 445), qui est le plus misérable en Egypte (11 LE par tête, pour un plein emploi annuel théorique). Le revenu annuel moyen par tête de la population des salariés urbains non qualifiés (groupes B 11-12 et 13) n'est guère meilleur : 26 LE. Compte tenu des différences de niveaux de prix, du fait que les revenus ruraux sont sous-estimés (auto-subsistance, etc.) et que les dépenses nécessaires pour subsister en ville comportent des chapitres inexistants à la campagne (dépenses de transports,

Catégories	*Populatiuon totale*	*Revenu par tête et par an*
A) Zones rurales :		
1. Masses populaires		
10 - sans terres	14 000 000	3,5 LE
11 - exploitants de moins de un feddan	1 075 000	6,1 LE
2. Couches intermédiaires (expl. de 1 à 5 feddans)	2 850 000	26,8 LE
3. Privilégiés		
31-5-20 feddans	875 000	87,4 LE
32 - plus de 20 feddans	150 000	773,3 LE
Total et moyenne	19 000 000	17,1 LE
B) Zones urbaines :		
1. Masses populaires		
10 - sans emplois recensés	2 983 000	0 LE
11 - domestiques	934 000	21,4 LE
12 - sous-prolétariat	186 000	26,8 LE
13 - salariés traditionnels	400 000	40,0 LE
2. Prolétariat	790 000	60,8 LE
3. Petite bourgeoisie		
30 - employés subalternes	1 117 000	105,6 LE
31 - entrepreneurs tradit.	736 000	127,7 LE
32 - cadres moyens	614 000	133,5 LE
4. Bourgeoisie	240 000	845,8 LE
Total et moyenne	8 000 000	73,4 LE

logements — même misérables — loués chers, etc.), en terme de niveau de vie les couches populaires urbaines ne sont guère mieux loties que les couches populaires rurales.

d) Les « privilégiés » paraissent alors limités aux travail-

leurs qualifiés de la ville dont 75 % environ sont des salariés (catégories B 2, 30 et 32 en partie, la catégorie B 31 étant constituée de travailleurs indépendants et de chefs d'entreprise). Le revenu moyen par tête de cette population de salariés est quatre fois plus élevé que celui des travailleurs urbains non qualifiés. Cette hiérarchie, qui va de 1 à 4, doit être largement attribuée aux différences de qualification. Néanmoins, parce que le niveau de vie absolu des couches inférieures est bas et parce que cette misère est aggravée par le taux très élevé de sous-emploi dans les couches non qualifiées, des différences de revenus qui sont déjà beaucoup plus fortes que dans les pays industrialisés, prendront une signification politicosociale particulière.

Salaires annuels moyens (LE) :

	Main-d'œuvre non qualifiée	Ouvriers qualifiés	Employés subalternes	Cadres moyens	Cadres supérieurs
Etat :					
— Administration civile	—	120	230	350	1350
— Transports et télécom.	—	125	230	350	1550
— Canal de Suez	—	180	—	530	2300
Entreprises modernes :					
— Industrie, Transport	60	145	—	290	1330
— Commerce, Services	—	—	113	360	1200
Entrepr. traditionnelles :	—	90	—	—	—
Domestiques :	50	—	—	—	

e) Enfin, parmi la « bourgeoisie » urbaine (catégorie B 4) une proportion grandissante est constituée de salariés, outre les cadres supérieurs de l'Etat et de l'économie ; les nationalisations ont en effet pour conséquence de faire passer un nombre considérable des plus hauts revenus de la catégorie revenus d'entreprise à celle des salariés.

La hiérarchie des salaires urbains elle-même est, en 1960, la suivante [138].

Même en dehors des travailleurs du Canal de Suez, dont les avantages relatifs, encore marqués en 1960, semblent avoir disparu aujourd'hui, les différences de rémunérations sont plus marquées que les pays industrialisés.

Au cours du dernier siècle l'écart entre le revenu « moyen » rural et urbain s'est accentué, le rapport étant passé de 3,8 en 1914 à 4,3 en 1960. Cependant on remarquera :

a) que la réduction progressive du revenu « moyen » à la campagne doit être intégralement attribuée à la réduction progressive du niveau de l'emploi, le pourcentage des couches pauvres sans terres passant de 40 % en 1914 à 80 en 1960 [139] :

Revenus ruraux moyens par tête (LE valeur 1960) :

	1914	1958
Sans terres et pauvres	6,7	3,8
Couches intermédiaires	20	27
Privilégiés :		
5 à 20 feddans	98	87
plus de 20 feddans	465	789
Moyenne	28	19

b) que la stabilité du revenu urbain « moyen » cache un déséquilibre grandissant, le taux de sous-emploi ayant

augmenté, de sorte que les gains de productivité ont été compensés par la réduction de l'emploi [140].

	1914	1960
Revenu urbain moyen (LE valeur 1960)	80	78
Main-d'œuvre employée	728.000	1.930.000
Population active/ Population urbaine totale	32 %	22 %

Tandis que, de 1914 à 1960, le produit des activités non-agricoles a augmenté de 2,9 % l'an, l'emploi n'a augmenté qu'au rythme de 2,0 % l'an. Les progrès de la productivité ont été marqués dans l'industrie, l'artisanat — dont les effectifs ont été progressivement réduits de 150 000 à 60 000 travailleurs — ayant cédé la place à la grande industrie, dont les effectifs sont passés de 20 000 à 280 000 salariés. Dans le commerce et les services les progrès de la productivité ont été beaucoup plus modestes :

	1914 à 1960	
	Croissance des effectifs	Croissance du produit
	(taux annuels)	
Industrie, artisanat	1,4 %	3,5 %
Commerce	3,3	3,5
Transports	2,3	2,6
Administrations	4,5	4,7
Services	1,5	1,2
Ensemble	2,0	2,9

Ainsi donc en longue période : 1°) la productivité stagne dans l'agriculture tandis qu'elle augmente dans l'économie urbaine, notamment l'industrie moderne, d'où l'écart grandissant entre les rémunérations moyennes des travailleurs employés dans les deux secteurs traditionnel et moderne ; et 2°) l'écart entre les revenus « moyens » de l'ensemble de la population urbaine et rurale est le résultat combiné de l'écart grandissant des productivités et de l'évolution différente des taux de l'emploi.

Le cas du Maghreb.

En 1955, le rapport entre le revenu agricole par tête et le revenu non-agricole par tête est, pour l'ensemble du

— *Monde rural*	
Revenu agricole	503 milliards AF
Revenu agricole musulman	373 milliards AF
Population rurale active	2 485 000
Revenu moyen par tête : global	200 000 AF
Revenu moyen par tête : musulman	150 000 AF
— *Monde urbain*	
Revenu non-agricole musulman	2 940 AF
Revenu non-agricole européen	6 020 AF
Population active musulmane	1 270 000
Chômeurs	195 à 365 000
Population active européenne	580 000
Revenus moyens :	
européens	1 040 000 AF
musulmans	230 000 AF
(chômeurs exclus)	
Ensemble (chômeurs exclus)	495 000 AF
Ensemble (chômeurs inclus)	420 000 AF

Maghreb, de 1 à 2,1. Mais l'écart entre le revenu moyen par tête pour la seule population musulmane est seulement de 1 à 1,3 [141]. Les écarts sont donc très considérablement inférieurs à ce qu'ils sont en Egypte. Cela est très certainement dû 1°) à un moins grand sous-emploi relatif de la population rurale maghrébine par rapport à la population rurale égyptienne ; et 2°) à l'existence d'une agriculture moderne à forte productivité (les « terres de colonisation »).

A l'intérieur du monde rural les inégalités de distribution sont beaucoup moins fortes au Maghreb. Mais ici les salariés, parce qu'ils sont presque tous employés dans le secteur à forte productivité (les terres européennes) n'apparaissent pas, comme en Egypte, comme les parias de la société rurale. Les salaires moyens des ouvriers

Revenus agricoles en 1955 [142]

	Algérie		Tunisie		Maroc	
	effectifs (000)	revenu par tête (000 AF)	effectifs (000)	revenu par tête (000 AF)	effectifs (000)	revenu par tête (000 AF)
Ouvriers :						
Permanents	100	100	25	120	415	70
Saisonniers	500	50	110	65		
Exploitants musulmans :						
Pauvres	210	60	80	90	100	110
Moyens	210	200	105	150	450	200
Riches	50	560	45	450	85	900
Ensemble de l'agriculture musulmane	1 070	110	365	140	1 050	190

agricoles permanents sont supérieurs (de 50 % environ) aux revenus des 30 % des exploitants les plus pauvres. Cependant les salaires des ouvriers non permanents, cinq fois plus nombreux, sont inférieurs et comparables aux revenus des exploitants les plus pauvres. Compte tenu de ce fait et du fait que la productivité de l'agriculture moderne qui emploie ces salariés est plus élevée que celle de l'agriculture traditionnelle, les ouvriers agricoles maghrébiens ne méritent pas d'être accusés de bénéficier de « privilèges ».

Dans la population urbaine musulmane, la hiérarchie des revenus et des salaires est beaucoup plus accusée qu'en Egypte : l'échelle de la catégorie inférieure « ouvriers » (qualifiés ou non) à la catégorie « cadres supérieurs et

Revenus musulmans urbains 1955 [143]

	Algérie		Tunisie		Maroc	
	Effectifs (000)	Revenu par tête (000 AF)	Effectifs (000)	Revenu par Tête (000 AF)	Effectifs (000)	Revenu par tête (000 AF)
1) chômeurs	150 à 230	—	25 à 55	—	20 à 80	—
2) ouvriers	225	150	118	160	300	150
3) employés	90	270	35	300	106	250
4) artisans, cadres moyens	135	270	53	300	183	270
5) cadres supérieurs chefs d'entreprise	7	1 250	2	1250	11	2 000
Total musulmans	460	230	210	210	600	240
Total non-musulmans	305	950	80	950	195	1 200

chefs d'entreprise », va de 1 à 8 pour l'Algérie et la Tunisie, de 1 à 13 pour le Maroc, contre 1 à 22 pour l'Egypte.

Cependant, les effectifs des catégories supérieures musulmanes sont relativement moins importants qu'en Egypte, les emplois supérieurs et les emplois de chefs d'entreprises étant occupés par des Européens qui, à qualifacation égale, bénéficient par ailleurs de meilleurs revenus [144].

	Effectifs		*Revenus par tête* (000 AF)	
	Musulmans	non-Musulmans	Musulmans	non-Musulmans
Ouvriers	650 000	150 000	150	400
Employés	230 000	150 000	270	530
Cadres moyens	370 000	220 000	280	1 200
Cadres supérieurs	20 000	60 000	1 700	3 200
Totaux	1 270 000	580 000	230	1 040

Compte tenu de la population non musulmane, la hiérarchie des revenus s'étale de 1 à 14, de 1 à 20 si l'on considère dans la catégorie inférieure les seuls ouvriers musulmans et dans la catégorie supérieure les seuls non musulmans.

A l'intérieur de la société musulmane de l'époque coloniale on ne peut donc guère considérer les salariés comme des privilégiés.

Au cours de son développement historique, la société coloniale du Maghreb n'a connu que des transformations qualitatives mineures : les revenus par tête de la population musulmane sont très stagnants. Les progrès de la

modernisation, qui se manifestent par l'extension du secteur moderne agricole et urbain, permettent une colonisation de peuplement grandissante, qui bénéficie presque seule des progrès de la productivité :

Evolution des revenus moyens (000 AF valeur 1955)[145]

	Algérie		*Tunisie*		*Maroc*	
	1880	1955	1910	1955	1920	1955
Ruraux musulmans	22	22	17	23	27	32
Rubains musulmans	30	30	28	35	35	42
Urbains non-musulmans	200	320	200	320	200	320

La situation va se transformer avec l'indépendance, entre 1955 et 1965. L'exode des non musulmans va bénéficier à une minorité d'autochtones ; les effectifs de la fonction publique seront multipliés par 9,5, alors que la croissance des emplois productifs sera de 30 % seulement. Bien que les rémunérations des cadres et de la fonction publique soient inférieures à celles de leurs équivalents non musulmans de l'époque coloniale, un « privilège » nouveau apparaît, que les qualifications et l'état de l'économie ne justifient que très mal. C'est ce « privilège », entendu dans ce sens, qui a pu faire dire, d'une manière un peu trop rapide et superficielle, que les « salariés » étaient dans l'ensemble des privilégiés.

De même, dans l'agriculture, nous avons montré que des différenciations plus fortes sont apparues du fait que, parallèlement aux revenus inchangés de l'agriculture traditionnelle, des minorités privilégiées ont hérité des terres de la colonisation[147] : ouvriers permanents des comités de gestion en Algérie, petits propriétaires coopérants dans certains cas en Tunisie, propriétaires absentéistes « bour-

	Emplois urbains musulmans[146] (000)		Revenu par tête (000 AF)
	1955	1965	en 1965
Economie :			
ouvriers	640	770	250
employés	170	290	330
artisans, etc...	330	480	430
cadres	60	100	650
Administration	70	660	450
Totaux	1.300	2.300	390
Chômeurs	600	600	—

geois » dans certains cas en Tunisie et au Maroc, et à latifundiaires dans ce dernier pays. Dans le cas de l'Algérie, il est exact de dire que les salariés permanents de l'agriculture sont devenus « privilégiés ».

Dans le cas du Maghreb on conclura donc : 1°) que d'une manière générale les différences de rémunération, notamment des salaires, sont largement dues aux différences de productivité et de qualification ; 2°) que le principal motif de discrimination non fondée sur la productivité, celle qui était basée sur l'origine nationale, a disparu : 3°) que dans l'ensemble les travailleurs salariés ne sont pas privilégiés, ni dans l'agriculture où leur grande masse, constituée d'ouvriers non permanents, appartient aux couches les plus misérables de la société, ni dans l'économie urbaine, bien que dans ce cas, sans doute à cause d'une meilleure organisation syndicale et du poids moindre du chômage, la hiérarchie soit moins inégalitaire que dans de nombreux pays sous-développés, notamment en Egypte ; et 4°) que le seul « privilège » des salariés en tant que groupe se situe

dans la multiplication des postes administratifs, accessoirement, pour l'Algérie, dans l'accès des ouvriers permanents aux bénéfices de la gestion collective des terres de la colonisation. Ces privilèges particuliers ont évidemment une signification politique particulière, mais ne sauraient être étendus à l'ensemble des salariés.

Le cas de la Côte-d'Ivoire.

Dans le cas de la Côte-d'Ivoire le revenu par tête paraît encore plus inégalement distribué entre la ville et la campagne, bien que l'écart ait été progressivement réduit de 1 à 9 en 1950 à 1 à 7,5 en 1965 [149].

Comme l'écrasante majorité des emplois urbains sont salariés on en tire trop vite et trop simplement la conclusion que les « salariés » sont des privilégiés.

Dans l'économie agricole les salaires des 120 000 manœuvres (20 000 F par an), s'ils paraissent très élevés par rapport aux revenus monétaires dans les économies de subsistance des pays d'origine des salariés, ne sont pas « abusifs », loin de là, par comparaison avec les revenus monétaires des planteurs exploitants qui les emploient. Ces planteurs tirent évidemment profit des réserves que

	1950	1965
Population :		
rurale	2 010 000	3.230 000
urbaine	160 000	650 000
Produit : (milliards valeur 1965)		
agriculture	33,5	77,8
autres activités	24,4	117,9
Produit par tête (francs 1965)		
ruraux	16.500	24.000
urbains	150.000	180.000

représent les zones d'économie de subsistance, et s'approprient ainsi l'essentiel des gains de productivité que traduit le passage de l'économie de subsistance à l'économie de plantation.

Revenus des zones de plantation en 1965 [150]

	Nombre d'exploitations	Main-d'œuvre masculine (000)		Revenus globaux (mlds)	Salaires (mlds)	Revenus par exploitants (000)
		famille (X)	manœuvres			
Planteurs « originaires »						
petits	40	100	—	4,8	—	120
moyens	40	150	40	9,2	0,8	210
grands	20	110 (XX)	80	9,2	1,6	380
Planteurs « étrangers » (XXX)	110	190	—	9,3	—	85
Totaux	210	550	120	32,5	2,4	145

(X) planteurs et dépendants
(XX) planteurs exclus
(XXX) Africains non-originaires des zones de plantations.

Le même degré d'inégalité entre les salariés d'une part, les planteurs de l'autre, caractérisait déjà les zones de plantations en 1950. L'évolution s'est manifestée ici non par des transformations qualitatives, mais seulement par l'extension des zones de plantations, multipliées par 3,9 en 15 ans [151].

En 1965 l'économie urbaine offre 164 000 emplois aux Africains (auxquels s'ajoutent peut-être 20 000 emplois d'aides familiaux non recensés) et 12 500 aux Européens et Libanais, dont 142 000 emplois de salariés. Pour les emplois africains la distribution des rémunérations est la suivante [151] :

	Emplois	*Revenu moyen* (francs)
Economie non-artisanale :		
Manœuvres	23.000	150 000
Ouvriers	36 400	240 000
Employés	17 000	280 000
Cadres	600	18 000 000
Economie artisanale	47 000	280 000
Domestiques	9 000	150 000
Fonction publique	31 000	550 000
	164 000	330 000

Emplois urbains non-africains 1965 [153]

	Effectifs	*Revenus moyens*
Chefs d'entreprise et indépendants urbains.	2 100	7 700 000
Salariés :		
Fonction publique	2 500	1 600 000
Economie	7 400	1 850 000
Total	12 000	2 800 000

La hiérarchie des salaires — qui va de 1 à 12 des manœuvres aux cadres supérieurs — est sensiblement analogue à celle du Maghreb, mais celle des revenus est beaucoup moins inégalitaire qu'en Egypte, les revenus urbains autres que salariaux de la population africaine étant négligeables en Côte-d'Ivoire. Cette situation traduit l'inexistence d'une bourgeoisie privée locale [152].

Les revenus de la population non africaine sont évidemment beaucoup plus substantiels et leur prise en considération accentue l'inégalité.

Enfin, une part substantielle des revenus non agricoles ne donne lieu à aucune distribution en Côte-d'Ivoire. L'exclusion de ces revenus, qui constituent 20 % du revenu non agricole, atténue également l'inégalité apparente.

Dans leur ensemble les salariés africains ne sont donc, compte tenu des différences des niveaux des prix entre la campagne et la ville, des ressources de l'auto-subsistance des paysans, nullement « privilégiés ». Là encore les différences de rémunérations sont largement la traduction de différences de productivité. Cependant le fait que les revenus de l'entreprise sont presque exclusivement étrangers et, pour une large part, distribués hors de Côte-d'Ivoire, fait apparaître le privilège relatif des cadres de la fonction publique ivoirienne. Ce fait est évidemment significatif pour une explication des comportements socio-politiques.

Cette structure de la distribution, que l'on retrouve pratiquement dans toute l'Afrique noire, n'est pas qualitativement différente de celle qui caractérisait la Côte-d'Ivoire en 1950, l'évolution s'étant traduite ici par l'extension de ce type d'économie urbaine, sans transformation dans les proportions et les rapports [154].

Quelles conclusions tirer de cet ensemble d'observations ?

Premièrement, les écarts très forts qui apparaissent parfois dans les pays sous-développés entre le « salaire moyen » et le « revenu moyen » des couches les plus déshéritées, notamment de la paysannerie, sont la rançon inévitable, dans le système capitaliste, de la juxtaposition dans ces pays de deux systèmes économiques appartenant à des âges différents, dont les niveaux de productivité ne sont pas comparables. On ne saurait en tirer la conclusion rapide que « les salariés sont des privilégiés », encore moins que l'un des objectifs de la politique économique devrait être de réduire le niveau des salaires. Car un niveau de productivité plus élevé non seulement permet un salaire meilleur mais, dans une large mesure, l'exige même. Le concept marxiste de la « valeur de la force de travail » met cette liaison en relief. C'est pourquoi les comparaisons de niveaux de vie, lorsque les revenus sont trop différents, deviennent aléatoires, sans parler même des niveaux de satisfaction, de bien-être ou de bonheur, qui entraînent trop souvent les économistes en dehors du champ de la science. Ce ne sont pas seulement les niveaux des prix qui diffèrent très fortement des zones rurales aux zones urbaines des pays sous-développés. Les vivres fournis par une économie de cueillette facile dans certains cas en Afrique tropicale, mais vendus très cher en ville, les logements coûteux dans les villes, même pour des chambres exiguës et malsaines de « bidonvilles », les produits de la cueillette ou de la chasse négligés dans les comptes nationaux, etc... c'est aussi le mode de vie qui, transformé, comporte en ville des exigences nouvelles : transports, distractions payantes, etc... L'intensité du travail doit également être prise en considération. On oublie souvent que le revenu du paysan traditionnel correspond à 100 journées de travail par an, celui du salarié urbain à 300 jours de travail. La prise en considération de tous ces éléments du problème

enlève souvent à la comparaison des revenus comptabilisés, dont l'écart va parfois de 1 à 10, son caractère dramatique.

Deuxièmement, le problème des « salariés privilégiés » se situe ailleurs que dans ces comparaisons trop globales. La hiérarchie des salaires, dans son ensemble, est le plus souvent, dans les pays sous-développés, plus marquée que dans les économies industrielles. Dans l'économie moderne, de plantation ou urbaine, la masse des salariés non qualifiés, notamment les ouvriers agricoles et les manœuvres urbains, relativement plus nombreux, constitue le groupe social le plus déshérité de la nation. C'est par rapport à cette masse et plus encore là où le chômage en ville et le sous-emploi de paysans sans terre atteignent des proportions inquiétantes par rapport à la masse des sous-employés, souvent aussi non qualifiés, que les salaires des travailleurs qualifiés — ouvriers et employés — donnent le sentiment de « privilèges » qui, même justifiés en termes de productivité, commandent des attitudes socio-politiques particulières. Il en est de même des catégories de la fonction publique, surtout lorsque le sentiment est partagé que les effectifs sont trop nombreux et le recrutement commandé par les exigences de la pression socio-politique du « petit monde urbain » à la recherche d'emplois. Si de surcroît les revenus de l'entreprise capitaliste nationale sont inexistants, ces « privilèges » prennent une signification.

Troisièmement, l'écart doit-il aller en s'accentuant ou, au contraire, doit-il se rétrécir ? Selon une thèse bien connue [155], la différence devrait s'accentuer dans les pays sous-développés entre le revenu moyen de la masse des travailleurs, dont la croissance ne peut que suivre celle du produit national — lente — et celui des catégories les plus qualifiées pour lesquelles l'effet de démonstration des re-

venus des catégories analogues dans les pays développés joue à plein. Sous cette forme la thèse paraît peu contestable, mais les effets en sont limités aux catégories les plus qualifiées, capables de s'expatrier (« brain drain »). Notre intuition et les quelques éléments d'information dont on dispose pour juger des mouvements en longue période, font penser que l'écart était dès le départ très fort, peut-être autant qu'aujourd'hui, surtout là où l'imperméabilité des deux univers, le traditionnel et le moderne mis en place par la colonisation, rendait l'offre de travail, dans le nouveau secteur moderne, déficitaire. Peu à peu l'écart se réduit pour les grandes masses non qualifiées du secteur moderne, au fur et à mesure que l'émigration des campagnes vers les villes se dessine, tandis qu'il s'accentue pour les catégories les plus qualifiées.

Quatrièmement, le salaire a, dans les pays sous-développés, une dimensions politique différente de celle qu'il a dans les pays développés. Dans les pays développés, les salariés représentent la grande masse des travailleurs, de 60 à 90 % de la population active. Il en résulte qu'en longue période le salaire « moyen » ne peut guère évoluer très différemment du produit national par tête. Par ailleurs, dans les pays industrialisés, la classe ouvrière est dans son ensemble, par le canal des syndicats, relativement solidaire — sauf lorsque, par suite de différences ethniques (Noirs et Blancs aux Etats-Unis par exemple) ou nationales (nationaux et étrangers en France ou ailleurs), ces solidarités sont brisées ou atténuées. Le taux de croissance du salaire a tendance alors à être fixé uniformément pour les travailleurs de toutes les branches de l'économie, autour du taux de croissance moyen de la productivité, plutôt qu'autour des taux de croissance très différents de la productivité dans chaque branche de l'industrie. Dans ces conditions, la politique salariale constitue un élément fondamental de la politique nationale de répartition du revenu. La situation est très différente dans les pays sous-développés où les salariés ne constituent qu'une fraction faible de la population active — de 1 % (cas de pays comme le Niger) à 20 % (Congo Kinshasa) ou 30 à 40 % (Egypte, etc...) et où par ailleurs les solidarités sont moins fortes, par suite du retard du syndicalisme et de la distance qui sépare le monde rural du monde urbain.

Dans ces conditions il n'y a pas de relation évidente, dans les pays sous-développés, entre l'évolution à long terme des salaires et celle du produit national. On découvre ainsi, dans certains pays, une croissance très faible ou moyenne du produit national (de 0,2 à 3 %) accompagnée de croissance très forte des salaires réels (plus de 6 % l'an en Jamaïque, en Colombie ; 4,5 % à Ceylan ; plus de 8 % en Zambie, Rhodésie, au Nigéria et en Tanzanie) ou au contraire des croissances très faibles des salaires réels, voire négatives, même dans des cas où la croissance du produit par tête a été relativement meilleure (cas de Taïwan, de la Birmanie, de la Corée du Sud, de l'Inde, des Philippines, etc...)[156]. Des phénomènes de ce type échappent aux explications simples, car il n'y a même pas de corrélations, mêmes faibles, entre le mouvement des salaires et le rythme de l'industrialisation, voire même le mouvement des profits. On connaît des cas (le Congo Kinshasa, Porto-Rico, etc...), où le relèvement continu des salaires a incité les entreprises à faire des choix plus efficients qui ont permis à la fois de réaliser de meilleurs profits et d'accélérer le rythme de l'industrialisation[157]. En réponse à une inflation chronique, on découvre tous les cas possibles : ajustement avec retard des salaires, progression continue des salaires réels, ou au contraire réduction progressive des salaires réels. Des comportements élastiques, à la hausse et à la baisse en termes réels, ne sont

possibles évidemment que parce que le problème du salaire ne constitue pas l'axe essentiel de la répartition du revenu, laquelle ne peut guère être expliquée que dans une théorie générale des stades du développement du Tiers-Monde actuel, théorie qui ne peut être élaborée que pour des ensembles dont les structures de départ, les richesses naturelles, les types de mise en valeur seraient comparables (groupes d'Amérique centrale, des Antilles, de l'Amérique latine, de l'Afrique noire, du monde arabe, de l'Asie du Sud-Est, etc...), et qui doit intégrer les phénomènes réels (structures de la distribution sectorielle de la croissance, goulots d'étranglement de la balance extérieure, etc...) et les phénomènes monétaires (inflation chronique, etc...) qui accompagnent les premiers[18].

Cinquièmement, les écarts absolus et relatifs importants dans les niveaux des rémunérations des différentes catégories de travailleurs dans les pays sous-développés, notamment entre celles du monde rural et celles du monde urbain, entre celles des travailleurs qualifiés et celles des non-qualifiés, entre celles des travailleurs employés par certaines grandes entreprises et celles des autres, bien que parfaitement expliqués par des raisons strictement économiques (différences de productivité, etc...), constituent un obstacle à la construction d'une nation cohérente. On conçoit donc qu'une politique économique de développement se propose d'aller systématiquement contre les « lois naturelles » de l'économie, vise à réduire ces écarts en vue d'assurer la cohésion nationale. Cette politique ne peut évidemment être justifiée que si la réduction des rémunérations des catégories privilégiées qu'elle suppose ne se fait pas au bénéfice d'autres catégories de revenus, notamment des revenus de l'entreprise privée nationale ou étrangère, mais au profit véritable de la collectivité, et que les catégo-

ries touchées par cette politique en aient une conscience lucide fondée sur la conviction politique.

Une politique égalitariste de ce genre est politiquement parfaitement rationnelle, l'objectif de cohésion nationale étant essentiel au développement. Mais il faut savoir clairement qu'elle signifie l'adoption d'un système de prix très différent de celui des prix effectifs du marché. En effet, le système des prix effectifs, dans les pays sous-développés, est très largement déterminé par celui des pays développés, par l'effet de la concurrence internationale et de la substitution de produits. Ce système correspond donc à une distribution relativement homogène des productivités. Compte tenu de la dispersion beaucoup plus grande des productivités dans les économies sous-développées, une rémunération uniforme, respectivement du travail et du capital, donnerait un système de prix très différent. Si un tel système de prix doit être recherché au nom d'une certaine rationalité, celle de la cohésion nationale, il faut savoir que ce système n'est pas rationnel du point de vue du calcul économique, du choix des secteurs de l'économie qui doivent être développés. On adopterait alors deux systèmes de prix dont les rationalités se situent sur des plans différents : l'un, celui des prix effectifs, destiné à « raboter » les inégalités de rémunération et à assurer la cohésion nationale ; l'autre, celui de prix de référence, destiné au calcul économique. Au fur et à mesure du développement, évidemment, les inégalités de productivité se trouveraient réduites et les deux systèmes se rapprocheraient.

C'est la nature des rapports politiques entre le capital étranger, la bourgeoisie d'affaires locale, les couches « privilégiées » de salariés et la bureaucratie administrative qui détermine en définitive des aspects importants de l'évolution de cette distribution sociale du revenu. Lorsque la bourgeoisie d'affaires est absente, comme c'est

souvent le cas en Afrique noire, les couches de salariés privilégiés peuvent devenir, avec la bureaucratie administrative, la courroie de transmission princiaple de la domination extérieure [159]. Mais cela n'est pas toujours le cas. Au Congo Kinshasa par exemple, de 1960 à 1968, c'est la bureaucratie qui s'est taillée la part du lion, la condition de la classe ouvrière ayant été réduite, comme celle de la paysannerie [160]. Nous reviendrons plus loin sur ce problème essentiel [161].

2. — *La « désarticulation » de l'économie « sous-développée » : Miracles sans lendemains et zones dévastées.*

La « désarticulation », l'« astructuration » des économies sous-développées fait désormais partie des lieux communs de la littérature courante. Les tableaux interindustriels, multipliés depuis une vingtaine d'années, décrivent le phénomène. Ici encore la comparaison structurelle entre économies développées et économies sous-développées n'a de sens que si les tableaux interindustriels rapprochés — qui constituent l'instrument de cette analyse — sont établis à des niveaux d'« agrégation » identique, pour employer le jargon en usage. Une différence qualitative de structure apparaît alors d'une manière indiscutable ; que l'on résume en disant que les tableaux interindustriels des pays sous-développés sont « vides » ou que les « coefficients techniques » sont négligeables. Pour un niveau d'agrégation qui retient une quinzaine de secteurs, la somme des « imputs » (ceux de la diagonale étant exclus) représente plus de deux fois la valeur ajoutée (le produit intérieur brut ou la consommation finale locale : formation du capital et consommation privée et publique) dans les économies développées d'Occident, et moins de la moitié

de celle-ci pour les pays sous-développés « moyens » (situés dans la tranche 100-200 dollars de produit par tête) [162]. Cela signifie, si les importations (ou les exportations) représentent ici et là environ 20 % du produit intérieur brut, qu'à ce niveau d'agrégation les échanges extérieurs totalisent dans les pays développés environ 6 % des échanges totaux internes et externes —20 rapportés à 320 — contre 12 % dans les pays sous-développés — 20 rapportés à 170 — (voir les schémas ci-dessous).

		Total consommations intermédiaires	Consommations finales locales	Exportations
Pays développés				
Branches	1 .. 15			
1	0 .. »	»	»	»
15	« .. 0	»	»	»
Total inputs	« .. »	200	100	20
Valeur ajoutée	« .. »	100		
Importations	« .. »	20		
Pays sous-développés				
Total inputs	« .. »	50	100	20
Valeur ajoutée	« .. »	100		
Importations		20		

Si l'on exclut les échanges finaux internes et externes, c'est-à-dire la dépense du revenu en biens finaux (de consommation et d'investissements) locaux et étrangers, et si l'on admet que les biens finaux représentent environ la moitié des importations, les échanges extérieurs « intermédiaires » représentent 5 % des flux d'échanges intermédiaires totaux (internes et externes) des pays dévelop-

pés (10 rapportés à 210) contre 16 % pour les pays sous-développés (10 rapportés à 60). Plus le niveau de désagrégation est poussé, plus l'écart paraît grand. Au niveau d'une soixantaine de branches l'écart est de 3 % à 15 %. Par ailleurs, évidemment, ces pourcentages, tous modérés au niveau global, sont beaucoup plus forts pour les principales branches de l'industrie de transformation (ici l'écart va de 10 % à 60 %) et le seraient encore bien davantage pour quelques firmes essentielles.

Cela signifie que l'économie « développée » constitue un ensemble intégré caractérisé par un flux d'échanges internes très dense, le flux des échanges externes des atomes qui composent cet ensemble étant dans l'ensemble marginal par rapport à celui des échanges internes. Par contre l'économie « sous-développée » est constituée d'atomes relativement juxtaposés, non intégrés, la densité des flux des échanges externes de ces atomes étant relativement beaucoup plus forte et celle du flux des échanges internes beaucoup plus faible. On dit que l'économie est « désarticulée », « astructurée », ou encore que l'économie développée est « autocentrée » et celle des pays sous-développés « extravertie ».

L'origine du phénomène est évidente et les mécanismes du développement extraverti amplement analysés dans les pages précédentes pour qu'on n'y revienne pas ici.

Or, les conséquences de cette désarticulation sont essentielles. Dans une économie autocentrée structurée le progrès, qui apparaît en un centre quelconque de l'organisme économique se diffuse dans l'ensemble du corps par de multiples mécanismes convergents[16]. L'analyse contemporaine a mis en relief les « effets d'entraînement » d'une augmentation de la demande primaire : effets d'entraînement directs en aval (sur les industries immédiatement consommatrices du produit) et en amont (sur les

industries immédiatement fournisseuses de la branche dont la demande a augmenté), et effets indirects (sur les industries consommatrices et fournisseuses de la précédente), effets d'entraînement « seconds » (par le canal des revenus distribués) directs et indirects également. L'analyse ancienne mettait l'accent sur d'autres canaux de la diffusion : la réduction du prix, consécutive au progrès, et donc concomitamment la modification de la structure des prix relatifs, de la demande et du revenu réel, l'augmentation éventuelle des profits et la modification de la distribution des investissements. Si l'économie est extravertie tous ces effets sont limités, largement transférés à l'extérieur. Un progrès réalisé dans l'industrie pétrolière par exemple n'aura aucun effet sur l'« économie » de Koweit, l'élevage nomade ne fournissant rien et n'achetant rien au secteur pétrolier, mais ce progrès se diffusera en Occident, dans toutes ses industries consommatrices de pétrole.

Dans ce sens on ne devrait même pas parler d'« économies nationales sous-développées », mais réserver l'adjectif de national aux économies développées autocentrées qui seules constituent un espace économique national véritable, structuré, à l'intérieur duquel se diffuse le progrès à partir d'industries qui méritent d'être considérées comme des pôles de développement. « L'économie sous-développée » est constituée de secteurs et de firmes juxtaposés, peu intégrés entre eux mais fortement intégrés séparément dans des ensembles dont le centre de gravité se trouve dans les centres capitalistes. Il n'y a pas véritablement de nation, au sens économique du terme, de marché interne intégré. Selon d'ailleurs sa taille géographique et la variété de ses exportations l'économie « sous-développée » peut paraître constituée de plusieurs « atomes » de ce type, indépendants les uns des autres (type Brésil ou Inde, etc.),

ou d'un seul « atome » (le Sénégal, tout entier organisé autour de l'économie arachidière, etc.).

Il en résulte que les faux espaces économiques du monde sous-développé — espaces non structurés — peuvent être brisés, « éclatés » en microespaces, sans grave danger ; ce qui est impossible sans régression quasi insupportable pour les espaces intégrés développés. La faiblesse de la cohésion « nationale » dans le « Tiers-Monde » traduit souvent ce fait, qui est également à l'origine du « micronationalisme » : la zone intéressée par l'économie d'exportation n'a pas « besoin » du reste du pays, qui constitue plutôt un poids mort ; elle pourra toujours envisager une micro indépendance, comme on le constate en Amérique latine et en Afrique[164].

Les effets de cette désarticulation sont visiblement inscrits dans la géographie historique du « Tiers-Monde ». Les zones intéressées par un produit d'exportation relativement important pour le développement du capitalisme au centre connaissent des périodes « brillantes » de croissance très rapide, de « prospérité ». Mais, parce qu'autour de cette production aucun ensemble intégré autocentré n'est mis en place, dès que le produit perd l'intérêt — même relatif — qu'il avait pour le centre, la région tombe dans la décadence : son économie stagne, voire même régresse. Ainsi le Nord-Est brésilien a été au XVIIe siècle une zone de « prospérité », le théâtre d'un véritable « miracle économique ». Miracle sans lendemain : le jour où l'économie sucrière a perdu l'importance relative qu'elle avait eue, la région est tombée d'abord dans la léthargie, avant de devenir la zone de famine qu'elle est à notre époque. Même dans le petit Sénégal, la région du Fleuve, à l'époque de la traite de la gomme, fut une région « prospère ». La gomme remplacée par des produits synthétiques la région est devenue exportatrice de main-d'œuvre

bon marché, seul débouché offert à sa population. On pourrait multiplier les exemples. Que le minerai de fer de Lorraine vienne à être épuisé, cela peut créer un problème difficile de reconversion pour la région, mais ce qui est certain c'est que la région peut surmonter ces difficultés car une infrastructure d'industries intégrées a été fondée sur le minerai, qui pourra être importé d'ailleurs. Mais que le minerai de fer de Mauritanie vienne à l'être et le pays retournera au désert. Or entretemps une infrastructure urbaine aura été fondée sur la base de la « prospérité » de l'époque minière, qui n'aura plus de raison d'être. Autrefois les contradictions qui se faisaient jour dans ce cas étaient résolues très brutalement par l'abandon de la région, condamnée à l'émigration de sa population ou à la famine (voir le Nord-Est brésilien). Aujourd'hui ces formes brutales de « réajustement » peuvent être masquées par « l'aide extérieure » que la conscience politique rend nécessaire.

La désarticulation de l'économie sous-développée se manifeste enfin par des disharmonies caractéristiques : dans la distribution sectorielle de la population active et du produit (particulièrement à l'intérieur du secteur « secondaire »), comme dans celle des investissements.

C'est ainsi, à titre d'exemple, que l'on comparera la distribution de la production secondaire retracée ci-dessous :

Si la place occupée par la production minière est très variable d'un pays sous-développé à l'autre on constate 1°) l'absence fondamentale d'industries de base partout à la périphérie, 2°) l'importance relativement plus forte de la construction (liée à la structure des investissements), 3°) la nature différente de la production d'électricité : dans les pays « sous-développés » 50 % de celle-ci est fournie en

basse tension (80 % en valeur), contre 20 % dans les pays développés (50 % en valeur).

	Sénégal 1960	Maghreb 1955	Pays développés actuels (a)
Mines	5 %	17 %	5 à 10 %
Artisanat, petite industrie	7 %	19 %	5 à 10 %
Grande industrie :			
légère	55 %	30 %	30 à 40 %
de base	0 %	4 %	30 à 40 %
Electricité, énergie	5 %	6 %	2 à 4 %
Construction, travaux	28 %	24 %	12 à 15 %

(a) Europe de l'Ouest et de l'Est, Amérique du Nord, Japon.

Il en est de même en ce qui concerne la distribution des investissements, comme le montre le tableau ci-dessous :

	Maghreb 1955	Afrique Ouest 1965	Pays développés
Agriculture	17 %	7 %	7 %
Mines, énergie, pétrole	10 %	7 %	7 %
Industries	11 %	7 %	35 %
Transports, commerces, services	12 %	14 %	21 %
Logements	20 %	25 %	15 %
Infrastructure	30 %	40 %	15 %
Total	100 %	100 %	100 %

On remarquera la prédominance des investissements

non directement productifs et la faiblesse parallèle de la part des investissements industriels à la périphérie.

3. — *La domination économique du centre sur la périphérie.*

Là encore l'usage du terme de domination est entré dans le stock des lieux communs de la littérature contemporaine. Cette domination s'exprime sur tous les plans, économiques et autres (politiques et idéologiques notamment). Au plan économique elle se manifeste dans les structures des échanges commerciaux et dans celles du financement de la croissance.

En ce qui concerne les échanges commerciaux la domination du centre n'est nullement la conséquence du fait que les exportations de la périphérie sont constituées de « produits de base », comme la littérature courante le prétend. Un certain nombre de pays ont eté des exportateurs de « produits de base » (Canada, Australie, etc.) et le sont encore largement — comme d'ailleurs les « produits de base » occupent une place importante dans les exportations de nombreux pays « développés » (le blé, le bois, le charbon, etc.) — sans jamais avoir été « sous-développés ». Cette domination résulte du fait que les économies périphériques ne sont que des producteurs de produits de base, c'est-à-dire que cette production n'est pas intégrée dans une structure industrielle autocentrée. Il en résulte que, pris globalement, la périphérie fait l'essentiel de son commerce avec le centre, tandis qu'au contraire les économies centrales font l'essentiel de leurs échanges entre elles. C'est cette différence de structure qui porte en elle un rapport de force essentiellement inégal qui s'est exprimé par une évolution différente des rémunérations du

travail — ce que la structure des formations de la périphérie et le développement des monopoles au centre permettaient — et par la détérioration des termes de l'échange. Or cette structure a évolué, au cours du développement du capitalisme, dans un sens défavorable à la périphérie. Le commerce avec la périphérie représentait au XIXe siècle une proportion beaucoup plus importante du commerce total du centre qu'aujourd'hui. Avant la révolution industrielle ce commerce a même représenté l'essentiel du commerce de l'Europe maritime et a joué un rôle décisif, comme on le sait, dans l'accumulation primitive. Après la révolution industrielle ce commerce a continué à jouer un rôle essentiel.

A la fin du XVIIe siècle le commerce extérieur de la France, qui venait au troisième rang après l'Angleterre et la Hollande, était de l'ordre de 550 à 600 millions de livres (francs-or) respectivement à l'exportation et à l'importation, sur lesquels 220 représentaient les échanges directs avec la périphérie (colonies d'Amérique et Levant), exportations d'esclaves exclues ; tandis que par ailleurs une fraction importante des importations françaises en provenance de l'Angleterre et de la Hollande (environ 160 millions au total) consistait en produits exotiques réexportés par ces deux pays. Le commerce avec la périphérie, direct et indirect, représentait donc largement plus de la moitié du commerce français. Vers 1850, le commerce extérieur de la France avait doublé par rapport à ce niveau de 1780 (retrouvé vers 1825) : 1 100 millions à l'importation et 1 200 à l'exportation. Le commerce extra-européen en représentait 45 % dans chacun des deux sens et, commerce avec les Etats-Unis exclus, encore plus de 25 %. Par ailleurs, une partie importante des importations d'Angleterre portait toujours sur des produits coloniaux. Enfin, on remarquera que le commerce français avec ses voisins industriels

d'Occident (Angleterre, Allemagne de l'Ouest, Belgique) était peu supérieur à celui que la France faisait en Europe avec les pays moins développés (Russie, Autriche, Hongrie, Espagne et Italie). On peut dire qu'encore 35 à 40 % du commerce français se faisait avec la périphérie. Ces proportions seront encore peu différentes après la guerre de 1870, le commerce avec la périphérie non européenne, Etats-Unis exclus, étant de l'ordre de 25 % du commerce français total (qui était de l'ordre de 4 500 millions respectivement à l'importation et à l'exportation). Et à la veille de la guerre de 1914 les proportions avaient encore évolué dans une direction favorable à la périphérie : sur un montant global de 7,7 milliards d'importations plus de 30 % provenaient des « trois continents », colonies françaises incluses, tandis que 25 % des exportations (sur un montant global de 5,8 milliards) prenaient cette direction. Mais le commerce avec l'Europe capitaliste avancée et les Etats-Unis était devenu beaucoup plus important que le commerce avec l'Europe orientale et méditerranéenne attardée : 6,5 fois plus fort. Malgré l'extraordinaire expansion des importations de pétrole le commerce avec la périphérie est descendu à moins de 25 % du commerce global de la France au cours des dernières années, l'essentiel des échanges se faisait désormais avec l'Europe (et notamment les pays du marché commun) et les Etats-Unis.

Le commerce de l'Angleterre porte les mêmes caractéristiques dans son évolution, encore plus marquées. La part de la périphérie dans l'absorption des produits manufacturés anglais (notamment les cotonnades) a été prépondérante au moins jusqu'en 1850. A l'échelle mondiale de la même manière la part des échanges internes du monde développé, qui était de l'ordre de 46 % du commerce mondial en 1928, est passée à 62 % en 1965, tandis que, corréla-

tivement, la part des échanges centre-périphérie diminuait de 22 % à 17 %[166].

Autrement dit le développement du capitalisme au centre approfondissait l'intensité relative des flux internes, et à la périphérie seulement celle des flux externes. Le « développement du sous-développement » analysé plus haut, l'intensification des caractères structurels du « sous-développement » à la périphérie — est à l'origine de la domination, non la « nature » des produits échangés. Car ceux-ci ont eux-mêmes évolués. Aux premières étapes l'échange porte sur des produits agricoles exotiques contre des produits manufacturés de consommatiuon courante (textiles, quincaillerie etc.) : c'est le cas à l'époque de l'économie de traite simple. Lorsqu'une industrie de substitution d'importations est rendue possible par l'élargissement du marché interne consécutif à la « commercialisation » de l'agriculture et au développement de la production minière, on passe à l'économie de traite évoluée où l'échange porte sur des produits de base contre des biens de consommation et des biens de production (énergie, matières premières, semi-finis, biens d'équipement) nécessités par l'industrie légère de substitution d'importations. A un stade ultérieur les pays « sous-développés » pourraient devenir exportateurs de produits manufacturés de consommation, soit exportés des pays les plus « avancés » vers les moins « avancés » (ce qui est déjà un cas fréquent : exportations du Sénégal vers l'Afrique occidentale, du Kénya vers l'Afrique orientale, de l'Egypte vers le Soudan, etc.)[167], soit même exportés vers les centres développés (c'est la politique que préconisent certaines autorités internationales : on laisserait aux pays sous-développés les industries textiles, etc.). Dans l'avenir même on pourrait concevoir une nouvelle « spécialisation internationale » dans laquelle les pays sous-développés » fourniraient l'essentiel des produits industriels classiques faisant l'objet d'échanges internationaux (biens de consommation et d'équipement fournis par les industries « classiques », y compris « lourdes » — sidérurgie, chimie, etc. — qui utilisent du travail simple) tandis que le centre aurait le monopole des produits nouveaux faisant appel à du travail qualifié (automation, atome, espace, etc.). Dans tous ces cas, bien que le Tiers-Monde cesse d'être exportateur exclusif de « produits de base », le commerce reste inégal et les mécanismes de la domination du centre identiques.

La domination s'exprime également dans la structure du financement. Au centre, le capitalisme étant national ce financement est interne, à la périphérie il provient très largement du capital étranger, au moins pour ce qui est de la fraction productive des investissements. Car la structure des investissements est, comme on l'a vu, elle-même différente à la périphérie de ce qu'elle est au centre : la place relative qu'y tiennent les investissements d'infrastructure y est beaucoup plus grande. Or, ces investissements ont toujours ou presque été financés par les pouvoirs publics et, sauf l'exception récente des pays francophones d'Afrique noire dont la base économique est située parmi les plus pauvres du Tiers-Monde, ont toujours été assurés par des moyens locaux. La part du financement « externe » peut alors paraître « moyenne » ou même « faible », elle reste décisive en ce qui concerne la croissance.

Or, il est possible de démontrer que si les investissements productifs sont financés par le capital étranger, ils doivent nécessairement conduire tôt ou tard à un reflux des profits en sens inverse tel que la croissance se bloque. Dès lors « l'aide extérieure » (publique et gratuite ou semi-gratuite) devient une condition nécessaire du fonctionnement du système de la « spécialisation internationale ».

Cette « aide » a pour effet de remettre la responsabilité de l'orientation du développement aux fournisseurs de fonds. Elle accentue d'une manière évidente les mécanismes de la domination économique, comme ceux de la domination politique tout court.

On est très mal renseigné sur le mouvement des profits exportés. Les balances des paiements d'un grand nombre de pays « sous-développés » sont mal établies, parfois même (c'est le cas pour beaucoup de pays africains) parfaitement fantaisistes. Les chiffres apparents « officiels » de l'exportation des profits font ressortir une très grande dispersion des pays « sous-développés » de ce point de vue : les profits exportés représentent de 2 à 25 % du produit intérieur brut, de 8 à 70 % des exportations [168]. Ce sont là évidemment, pour les pays situés dans les tranches supérieures — comme certains pays pétroliers ou miniers (la Zambie en est l'exemple extrême) — des proportions déjà absolument énormes. L'évolution de cette charge au cours du processus de mise en valeur coloniale ne fait guère de doute, bien que là encore les études scientifiques soient rares. Il est plus aisé de saisir ce mouvement à partir de la balance des paiements des pays « développés ». Pour la Grande-Bretagne le revenu en provenance de l'étranger passe de 4 % du revenu national en 1880-84 à 10 % en 1910-13 et 10 % également pour les années 30 : en France de 2,5 à 5 % ; aux Etats-Unis le revenu d'origine extérieure augmente entre 1915 et 1934 environ 2,3 fois plus vite que le revenu national [169]. Entre 1950 et 1965 les revenus des investissements américains à l'étranger ont augmenté 2,3 fois plus vite que ceux des investissements intérieurs, la part des premiers passant de 8,8 % à 17,8 % des profits totaux des sociétés américaines [170].

Or, toutes ces estimations pêchent par une sous-évaluation marquée pour de nombreuses raisons, comme

elles ne sont que partiellement significatives du rôle décisif du capital étranger à la périphérie. Les statistiques de la balance des paiements en effet ne saisissent que les profits effectivement exportés, dans le meilleur des cas. Or, il faudrait mesurer la totalité des profits bruts des capitaux étrangers, y compris la part réinvestie sur place qu'il serait logique de comptabiliser deux fois : dans un sens comme profits exportés, dans l'autre comme capitaux nouveaux importés : une fraction importante des dépenses intérieures est en réalité des profits de capitaux étrangers perçus et dépensés sur place, notamment dans les colonies de peuplement européen (Rhodésie, Kénya, Afrique du Nord, etc.).

En Egypte par exemple, de 1945 à 1952 les profits du capital étranger représentent 20 à 30 % de la masse globale des rémunérations du capital, et les profits exportés 15 % de celle-ci [171]. L'exportation des profits du capital étranger a réduit en Egypte le taux de croissance entre 1882 et 1914 de 3,7 % l'an (taux potentiel si ces profits avaient été réinvestis) à 1,7 % (taux effectif) ; de 3 ou 4 % à 1,4 % de 1914 à 1950 [172]. En Côte d'Ivoire les transferts privés sont passés de 7,3 milliards C.F.A. en 1950 à 25,2 en 1965, l'emportant largement sur le flux de l'aide publique et des capitaux privés, qui sont passés de 4,6 à 15,4 milliards entre les mêmes dates [173]. Pour l'ensemble des pays de l'U.D.E.A.C. (Cameroun, R.C.A., Congo-Brazzaville, Gabon, Tchad), le reflux des profits a été en moyenne annuelle entre 1960 et 1968 de 44,2 milliards de francs C.F.A., tandis que l'aide publique et le flux des investissements étrangers ne dépassaient pas 34,4 milliards [174]. Les profits bruts exportables représentent 13 % du produit intérieur brut en Côte d'Ivoire, et 13 % également pour l'ensemble des pays de l'U.D.E.A.C.

Harry Magdoff insiste d'ailleurs à juste titre pour mon-

trer que les éléments d'information dont on dispose limitent la signification du phénomène. L'accumulation à l'extérieur des profits des entreprises américaines a été si puissante qu'elle a fait en vingt ans de ces entreprises la troisième puissance économique mondiale. Ajoutons enfin que toutes les informations disponibles indiquent seulement l'ampleur des flux aux « prix du marché ». Or, ceux-ci contiennent déjà un transfert de valeur caché massif.

Que la dynamique de l'investissement étranger doive conduire à un retournement de la balance des flux — le reflux des profits finissant par l'emporter nécessairement sur le flux d'entrée du capital — c'est ce que la théorie comme l'histoire démontrent.

En théorie le problème a fait l'objet de nombreuses discussions [175]. Prébisch n'hésite pas à conclure que tous les plans d'investissements internationaux pour le « développement » des pays sous-développés se heurtent à l'obstacle insurmontable du paiement des intérêts de ces investissements. Abordant le problème du point de vue des pays qui reçoivent ces revenus, Domar prétendait que le débit du flux de retour pouvait demeurer constamment inférieur à celui des exportations nouvelles de capitaux : oui mais à la condition que les profits soient systématiquement réinvestis sur place, c'est-à-dire que le débouché (extérieur) de la production qu'ils permettent s'élargisse à un taux très rapide, ce qui ne peut être indéfini. Salant et Polak insistent sur les effets seconds inducteurs d'importations en provenance du centre fournissant le capital (qu'ils considèrent comme des « effets inflationnistes »). A priori rien ne prouve que le principe de la rentabilité soit suffisant : dire que les investissements les plus rentables en monnaie locale sont ceux qui directement ou indirectement doivent dégager en devises un surplus suffisant pour rémunérer le

capital étranger, c'est croire aux mécanismes d'ajustement spontané, dont nous verrons qu'ils procèdent de l'idéologie des harmonies universelles.

L'histoire montre que la dynamique de l'investissement étranger est très différente dans les pays capitalistes jeunes (les formations centrales nouvelles en voie de développement) — au XIXe siècle les Etats-Unis, le Japon, l'Allemagne, la Russie et plus tard le Canada, l'Australie, l'Afrique du Sud — et dans les formations périphériques.

Les pays capitalistes jeunes engagés dans la voie d'un développement autonome c'est-à-dire autocentré et largement autodynamique ont pu recevoir des masses importantes de capitaux étrangers. Ce flux n'a cependant joué ici qu'un rôle d'appoint, quantitativement secondaire et d'ailleurs décroissant. Ainsi aux Etats-Unis la part du capital étranger dans la fortune nationale a-t-elle été réduite progressivement de 10 % en 1790 à 5 % en 1850-70 pour tomber à 1 % vers 1920 et disparaître par la suite, de même que pour la Suède, le Canada, l'Allemagne, le Japon et l'Australie. Dans ces pays l'investissement dans son ensemble — étranger et local — a induit une croissance rapide parce qu'autocentrée (il n'y a donc pas eu de transfert de ses effets multiplicatifs, ni propension à importer induite croissante). Dans ces conditions le problème du flux des bénéfices exportés est passé au second plan. Ces pays sont passés du stade d'emprunteur à celui de prêteur, exportant à leur tour des capitaux, comme les anciennes métropoles (Grande-Bretagne et France, puis Allemagne) [176].

Telle n'est pas par contre la situation des pays de la périphérie qui ne sont jamais passés au stade d'exportateurs de capitaux, mais de celui d'emprunteur jeune (flux d'entrée des capitaux supérieur à reflux de sortie des profits) à celui d'emprunteur vieux (reflux des profits supérieurs au flux d'entrée). La date du retournement de la

situation est certes variable. Elle apparaît pour les plus vieux pays de la périphérie, comme l'Argentine, dès la fin du XIXe siècle. En gros, l'Amérique latine, les pays asiatiques anciennement colonisés (Inde et Indonésie) sont devenus des emprunteurs « vieux » depuis plusieurs décennies parfois un demi-siècle, tandis que l'Afrique tropicale le devient actuellement seulement. La mise en valeur de richesses nouvelles intéressant le capital étranger, comme le pétrole au Moyen Orient après la deuxième guerre mondiale, peut provisoirement faire repartir une nouvelle vague d'investissement et faire renaître conjointement une situation d'emprunteur jeune[177]. Mais on ne sort jamais de ce dilemme : emprunteur jeune-emprunteur vieux.

Ce qui est vrai de la balance des capitaux privés l'est de même pour ce qui est de celle des flux publics. Bien que les conditions des flux publics soient considérées comme particulièrement favorables (proportion importante de dons, taux d'intérêts de faveur pour les prêts, etc.), il n'en demeure pas moins que l'amortissement de la dette publique absorbe déjà (en 1965-67) : 73 % du flux des apports publics nouveaux en Afrique, 52 % en Asie orientale, 40 % en Asie méridionale et au Proche-Orient, 87 % en Amérique latine. D'après les calculs de la B.I.R.D., si le montant des prêts nouveaux se maintient pendant dix ans encore au niveau actuel, en 1977 ces proportions seront respectivement de 121 %, 134 %, 97 % et 130 % pour chacune des régions susmentionnées. Le Tiers-Monde, dans son ensemble, sera largement devenu « emprunteur vieux » pour ce qui est des flux publics[178].

De ces expériences historiques de la périphérie on peut conclure qu'au fur et à mesure de la mise en valeur — du développement du sous-développement — la balance des paiements de la périphérie tend à se détériorer à la fois parce que la périphérie passe du stade d'emprunteur jeune

à celui d'emprunteur vieux et parce que la commercialisation croissante de l'économie dans le cadre de la spécialisation internationale inégale engendre des vagues d'importations induites indirectes et secondes grandissantes[179].

Le retournement de la balance des flux financiers peut être retardé tant que les profits du capital étranger peuvent être systématiquement réinvestis ; ce qui est le cas pendant les périodes prospères de la mise en valeur coloniale. Mais dans ce cas la fortune nationale passe peu à peu sous le contrôle grandissant du capital étranger : cela signifie que les « bénéfices » de la mise en valeur sont accaparés dans des proportions grandissantes par les étrangers. A ce mécanisme fondamental s'ajoute la force concurrentielle croissante du secteur capitaliste étranger qui, dans certains cas, expulse de ses domaines le capital local constitué dans les premières étapes de l'intégration au marché international. Tel fut, à titre d'exemple, le cas du Sénégal dont la bourgeoisie locale, véhicule du développement de l'économie de traite au XIXe siècle, fut ruinée par la suite, entre 1900 et 1940[180]. Le transfert progressif de la fortune nationale dans des mains étrangères peut atteindre, comme en Afrique noire, des proportions très fortes : 15 à 80 % du produit intérieur brut monétaire des pays d'Afrique noire proviennent du secteur étranger[181]. En Côte d'Ivoire en 1965 les revenus étrangers représentent 47 % du produit non-agricole du pays et 32 % du produit intérieur brut[182]. Au Maghreb vers 1955 ces deux proportions sont respectivements de 70 % et de 57 %[183].

Bien entendu il existe des forces qui empêchent la croissance géométrique des profits étrangers d'atteindre les volumes véritablement astronomiques qu'un simple calcul mathématique laisse conclure. Ce sont ces mêmes forces qui empêchent la somme des revenus du capital d'accaparer à l'intérieur d'une économie une part croissance du

revenu. Toutes ces raisons — outre les « accidents » monétaires (inflation) ou politiques (nationalisations) — relèvent de la baisse du taux du profit. Car si la rémunération du capital était stable son accumulation conduirait à l'augmentation de la part des profits dans le revenu national. Par ailleurs la péréquation du taux du profit à l'échelle mondiale et le transfert de valeur de la périphérie vers le centre qui lui est lié masque la part grandissante du capital étranger dans le produit réel de la périphérie, puisque la comptabilité nationale ne saisit pas les flux de transferts « cachés ».

Il reste que dans le modèle de pays « sous-développé-prospère » — à la limite la Rhodésie ou l'Afrique du Sud — la polarisation du contrôle de la fortune nationale aux mains de minorités devient extrême. Le système en lui-même est explosif.

E. — LA TRANSITION BLOQUEE.

L'expérience historique démontre que le développement du sous-développement n'est ni régulier, ni cumulatif comme le développement du capitalisme au centre. Il est au contraire saccadé et constitué de phases de croissance extrêmement rapides — de « miracles économiques » — suivies de blocages brutaux, de « ratage du décollage ». Ce « blocage » se manifeste par une double crise, des paiements extérieurs et des finances publiques, qui est un phénomène chronique dans l'histoire du « Tiers-Monde ». Nous en donnons ici le schéma théorique.

Supposons un taux de croissance de 7 % l'an, d'une économie périphérique. Pour un coefficient de capital de l'ordre de 3 (estimation modeste) les investissements devraient représenter 20 % environ du produit intérieur brut.

Admettons que la moitié de ces investissements soient financés par des capitaux étrangers rémunérés aux taux de 15 % (estimation également modeste). Au bout de dix ans les capitaux étrangers accumulés représenteraient 75 % du P.I.B., au bout de 20 ans 125 % et le reflux des profits respectivement 11 % et 19 %. Si les importations augmentent au même rythme que le produit, la balance des paiements extérieurs ne pourra être équilibrée que si les exportations peuvent croître au rythme beaucoup plus élevé de 12 % l'an. Le schéma suivant retraite les éléments de cette dynamique de la croissance.

	Année 0	*Année* 10	*Année* 20
Equilibre économique général			
Produit intérieur brut	100	200	400
+ Importations	25	50	100
− Exportations	15	53	135
= Disponibilités	110	197	365
Consommation privée et publique	90	157	285
+ Investissements annuels	20	40	80
(dont financement extérieur)	(10)	(20)	(40)
(Capitaux étrangers accumulés)	(0)	(150)	(500)
Balance des paiements			
Exportations	15	53	135
+ Flux de capitaux étrangers	10	20	40
= Total	25	73	175
Importations	25	50	100
+ Reflux des profits	0	23	75

L'équilibre économique impliquerait d'ailleurs une croissance de la consommation plus faible que celle de la production : ici de l'ordre de 6 %. Cela signifie qu'une proportion grandissante des gains obtenus par la progression de la productivité ne devrait pas être distribuée sous forme de revenus disponibles (si, comme cela est le cas, la propension moyenne « spontanée » à l'épargne ne progresse pas ou prou).

Par ailleurs, si la pression fiscale est maximale et constante (22 % des revenus distribués, assimilés à la consommation par exemple), compte tenu des besoins de financement des investissements publics (l'autre moitié des investissements), l'équilibre des finances publiques exigerait que la progression de la consommation publique courante croisse à un taux encore plus réduit (4 à 5 % seulement), c'est-à-dire que les dépenses publiques courantes représentent une proportion décroissante du P.I.B., comme le montre le schéma ci-dessous :

	Année 0	Année 10	Année 20
P.I.B.	100	200	400
Consommation nationale	90	157	285
Recettes publiques	20	35	64
Dépenses publiques			
Dépenses courantes	10	15	24
Investissements	10	20	40

Il est bien évident que les choses ne peuvent pas se passer de cette manière.

Si pour tel ou tel produit ou tel ou tel pays les exportations peuvent croître à un rythme très élevé pendant une certaine période, pour l'ensemble de la périphérie, les exportations — qui sont destinées au centre — ne peuvent

croître plus vite que la demande du centre, c'est-à-dire approximativement au rythme de la croissance du centre : le rattrapage du retard historique est impossible sur la base de la spécialisation internationale. Mais il y a plus grave : sur cette base les importations de la périphérie doivent croître plus vite que le P.I.B. C'est d'ailleurs la tendance historique constatée. Elle s'explique aisément. D'abord pour deux raisons fondamentales. Premièrement la spécialisation internationale signifie pour un pays de la périphérie un rétrécissement relatif de sa gamme de production (à l'extrême, s'il est parfaitement spécialisé il ne produit plus qu'un seul bien : celui qui est exporté), alors que l'augmentation du revenu qui traduit la croissance signifie un élargissement de sa gamme de demande. L'équilibre ne pourra être réalisé que s'il importe ces produits qui lui manquent en quantité grandissante. Deuxièmement, la désarticulation qui caractérise la spécialisation internationale implique une croissance plus rapide des importations intermédiaires. A cela s'ajoute le contenu d'importations directes et indirectes très élevé de la formation de capital et des dépenses publiques.

D'un autre côté les dépenses courantes doivent croître plus vite que le revenu. Il y a également à cette exigence de nombreuses raisons. Les investissements publics d'infrastructure exigés par la spécialisation internationale comportent des dépenses récurrentes de fonctionnement inévitables, qui vont croître comme les investissements cumulés c'est-à-dire beaucoup plus vite que le produit. Le solde disponible pour assurer les services sociaux essentiels à la croissance (éducation, santé, sans même tenir compte des besoins administratifs classiques) ne peut être réduit en termes relatifs d'une manière aussi drastique : la tendance spontanée est ici au contraire à l'élévation de la part de ces dépenses. Or la pression fiscale connaît des limites, d'au-

tant que déjà une partie importante des gains de productivité ne pourra être distribuée.

La double crise des finances publiques et extérieures est donc inévitable, et dès lors la croissance sera bloquée. Le mécanisme de cette dynamique ne pourra fonctionner que si l'on part d'un niveau faible d'intégration internationale, que subitement une « richesse » intéressante pour le centre soit mise en valeur (permettant une croissance forte des exportations), que la « prospérité » qui en découle attire un flux important de capitaux étrangers et que la pression fiscale faible au départ, puisse être relevée progressivement. La croissance sera alors nécessairement très forte : c'est le « miracle ». Mais il a un terme : c'est le ratage du décollage, quel que soit le niveau du « revenu par tête » atteint. Aussi s'explique-t-on qu'aucun pays « sous-développé » n'ait jusqu'à présent « décollé », ni parmi ceux dont le revenu est de l'ordre de 200 dollars, ni parmi ceux dont il est supérieur à 1 000 ou 2 000 dollars ! Le développement autocentré et autodynamique n'y devient jamais possible, alors qu'il l'a été dès le départ au centre, même avec des niveaux de revenus très bas. L'absurdité des schémas de « plans de développement » fondés sur une relève progressive de « l'aide extérieure » au fur et à mesure que le revenu augmente, provient de cette incapacité d'une « théorie » réduite à quelques propositions fausses (les « propensions à épargner », « à importer » etc.) et à la manipulation maladroite de quelques instruments simples (les tableaux interindustriels etc.), d'analyser les contradictions d'une dynamique fondée sur la « spécialisation internationale ». Les exemples d'exercices de « planification » absurdes de ce genre foisonnent, hélas [184].

Nous avons, dans une série de travaux sur des pays africains, donné des exemples concrets et chiffrés de ces mécanismes du blocage de la croissance [185].

NOTES

1. Les travaux de l'anthropologie économique sont ici souvent remarquables (voir par exemple les travaux de C. Meillassoux et d'E. Terray). Par contre la production des économistes est ici décevante : voir, à titre d'exemple de pauvreté de l'analyse le rapport de l'O.N.U., *Le développement de l'économie de marché en Afrique tropicale*, New York 1954.

2. Pour la critique de ce point de vue, voir Nikos Poulantzas, *Pouvoir politique et classes sociales*, Paris 1968.

3. Voir entre autres *The transition from feudalism to capitalism*, par P. Sweezy, Maurice Dobb, Rodney Hilton, Christopher Hill and K.K. Takahashi, Londres 1954.

4. Emmanuel Terray, *Le marxisme face aux sociétés primitives*, Paris 1969.

5. Renvoyons le lecteur ici à la grande discussion sur ce thème qui nous a valu une série d'articles fondamentaux dans *La Pensée* des dernières années, éditées en 1969 dans un *Recueil* par le C.E.R.M.

6. Voir Catherine Coquery, *Recherches sur un monde de production africain*, La Pensée, avril 1969. La faiblesse de la densité du peuplement en Afrique explique sans doute largement ce piétinement au stade précoce de l'évolution du monde de production tributaire (voir E. Boserup, op. cité).

7. O.N.U., *Le développement de l'économie de marché en Afrique tropicale*, New York, 1954 ; *Rôle et structure des économies monétaires en Afrique tropicale*, New York, 1955.

8. Voir Samir Amin, *Le développement du capitalisme en Afrique noire*, l'Homme et la Société, 1968.

9. G. Arrighi, *Labour supplies in historical perspective, a study of the proletarianization of the African peasantry in Rhodesia*, in *Ideology and development : essays on the political economy of Africa*, Dar es Salaam, 1970.

10. O.N.U., *Développement de l'économie de marché en Afrique tropicale*, pp. 29 et 33.
11. D'où le préalable de la révolution agricole. Voir P. Bairoch, *Révolution industrielle et sous-développement*, S.E.D.E.S., 1965.
12. O.N.U., op. cit. pp. 24-25.
13. Samir Amin, *Trois expériences africaines de développement : le Mali, la Guinée et le Ghana*, Paris, P.U.F. 1965, pp. 155-158.
14. Samir Amin, *L'économie du Maghreb*, Paris 1966, tome I pp. 198-203.
15. *Karl Marx on Colonialism and Modernization*, editd by Shlomo Avineri-Anchor Book, New York 1969 ; les références qui suivent seront tirées de ce recueil très complet.
16. Recueil cité, pp. 38-43-93-450 et 451.
17. Recueil cité, pp. 86-89-99 et suiv.
18. Recueil cité pp. 132 et suiv.
19. Recueil cité p. 464 (lettre à Engels du 8-10-1858).
20. Recueil cité pp. 468-470.
21. Voir le chapitre précédent.
22. Recueil cité p. 35, voir aussi pp. 50-87-94 et 137.
23. O.N.U., *Etude sur le commerce Asie-Europe*, p. 66.
24. Voir nos développements sur ce sujet : Samir Amin, thèse Paris, 1957, pp. 161-163.
25. Voir Ester Boserup, *The conditions of agricultural growth*, Londres 1965 et Henri Raulin, *Techniques et bases socio-économiques des sociétés rurales nigériennes*, C.N.R.S., 1966.
26. Estimations de Mohamed Husny Al Saïd (in l'Egypte contemporaine, 1962).
27. Voir Samir Amin, op. cit. et Hassan Riad, *L'Egypte nassérienne*, Paris 1964, pp. 138 et suiv.
28. Voir O.N.U., *Le développement de l'économie de marché en Afrique tropicale*, p. 51 ; *Progrès de la réforme agraire*, pp. 56-62. Voir également Samir Amin, *Le développement du capitalisme en Côte d'Ivoire*, Paris, chap. III ; M. Gutelman, *L'agriculture socialiste à Cuba*, Paris, 1967, chap. I.
29. Les travaux portant sur l'histoire du commerce colonial sont nombreux. On peut se reporter pour une bibliographie complète à : Lacour Gayet, *Histoire du commerce* (6 vol.) Paris 1950 ; Frédéric Mauro, *L'expansion européenne* 1600-1870, Clio 1964 ; *History and Politics of Modern Imperialism in Africa*, ed. Stanford Univers 1969 ; voir également : Samir Amin, thèse citée, p. 190.

30. Car la concurrence et la « spécialisation internationale » orientent la périphérie vers les industries légères et non vers des techniques légères. Voir plus loin.
31. Pour l'Inde voir : Palme Dutt, *India today*, Londres 1940 et Anstey, *The economic development of India* ; pour l'Egypte : Hassan Riad, op. cit. Charles Issawi, *The economic history of the Middle East* 1800-1914, The Univ. of Chicago press, 1966.
32. Colin Clark, *The conditions of economic progress*, Londres, pp. 346-350-353.
33. *L'Egypte, Mémento économique*, I.N.S.E.E., p. 52 ; un feddan = 0,42 hectare.
34. Colin Clark, op. cit., pp. 185-350-353.
35. S.D.N., *Industrialisation et commerce extérieur*, p. 156.
36. O.N.U., *Méthodes et problèmes de l'industrialisation des pays sous-développés*, p. 123.
37. Hassan Riad, *L'Egypte nassérienne*, pp. 138 et suiv. Voir également le cas de l'agriculture capitaliste à Cuba avant la Révolution, in Michel Gutelman, *L'agriculture socialiste à Cuba*, Paris 1967, chap. I.
38. Hassan Riad, *L'Egypte nassérienne*, Paris 1964, pp. 144 et 165 ; Samir Amin, *L'économie du Maghreb*, Paris 1966, tome I, p. 180 ; *Le développement du capitalisme en Côte d'Ivoire*, Paris 1967, p. 39.
39. Pour une bibliographie concernant l'histoire de l'industrialisation de la périphérie, voir S. Amin, thèse citée, p. 191, notamment : A. Bonné, *Stade and economics in the Middle East*, part. 3 ; Ch. Issawi, op. cité et *Egypt at midcentury* ; A. Ewing, *Industry in Africa*, Oxford 1968 ; J. L. Lacroix, *Industrialisation au Congo*, Mouton 1966 ; Spiegel, *The brabilian economy : sporadic industrialization and chronic inflation* ; Wythe, *Industry in Latin America*, New York 1949 ; Das, *Industrial enterprise in India*, Londres 1938 ; Divatia and Trivedi, *Industrial Capital in India*, Bombay, 1947 ; Fong, *Industrial Capital in China*, Tien Tsin 1936 ; SDN, *Industrialisation et commerce extérieur*, Genève 1945.
40. SDN, *Industrialisation et commerce extérieur*, pp. 14, 69 et 156.
41. ONU, *Méthodes et problèmes...*, pp. 157-160 et 177.
42. Voir les développements in Samir Amin, thèse pp. 180 et suiv. Sources : Jathar and Beri, *Elements of indian economics*, Cambridge 1949 ; Colin Clark, *The conditions of economic progress*.
43. Dupriez, *Les mouvements économiques généraux*, Louvain 1947.
44. Charles Issawi, *Egypt since 1800 : A study in lop-side development*. Journal of Ec. Hist., March 1961.
45. Qui s'est d'ailleurs « fermée » — repliée sur elle-même — lorsque

l'Amérique latine a perdu sa fonction de périphérie principale qu'elle remplissait à l'époque mercantiliste. Cette régression est soulignée par A. Frank (op. cité).

46. Quelques ouvrages fondamentaux concernant les flux d'investissements de capitaux étrangers (masse, évolution historique, distribution sectorielle, formes, taux de rémunération, etc.) doivent être cités ici, notamment les ouvrages cités au chapitre précédant. Voir également Samir Amin (thèse citée pp. 196 à 208) : les résultats des développements particuliers, envisagés soit du point de vue du pays développé exportateur de capitaux, soit de celui du pays qui les a reçus, notamment concernant l'Inde, le Brésil, l'Amérique latine, l'Egypte et quelques pays d'Afrique noire, sont repris ici. Voir également dans la thèse citée la bibliographie concernant ces cas d'études. L'O.N.U. et l'O.C.D.E. fournissent, depuis 1945, des renseignements réguliers et exhaustifs. La bibliographie concernant les mouvements de capitaux à l'époque contemporaine est devenue tout à fait considérable. Voir notamment : O.N.U., *Problèmes et méthodes de l'industrialisation des pays sous-développés ; Courants de capitaux privés* 1946-52 ; *The economic development in the Middle East* 1945 *to* 1954 ; *Foreign Capital in Latin America ;* O.C.D.E., *Rapports annuels sur les flux internationaux de capitaux,* particulièrement *Examen* 1968, *aide au développement, efforts et politiques poursuivis par les membres du comité d'aide au développement.* Enfin signalons l'analyse synthétique la plus récente des investissements des Etats-Unis, in Harry Magdoff, *The age of Imperialism,* Monthly Review 1968. Egalement : Pierre Jalée, *L'impérialisme en* 1970, Paris 1969 ; Christopher Layton, *L'Europe et les investissements américains,* Paris 1968.

47. Voir par exemple le rôle de l'Europe occidentale dans l'absorption de capitaux américains à l'époque actuelle in : Christopher Layton, op. cit.

48. Ici la bibliographie est pauvre, voir néanmoins les cas d'études suivants : Samir Amin, *L'économie du Maghreb,* Paris 1966, pp. 96 et suiv., tome I ; *Le développement du capitalisme en Côte d'Ivoire,* Paris, p. 304 ; Hassan Riad, *L'Egypte nassérienne,* Paris 1964, pp. 166 et suiv.

49. Voir par exemple le cas de l'Egypte et de quelques autres pays in : O.N.U., *La dette publique* 1914-1946, New York 1948 ; *Public Finance Surveys ; Foreign Capital in Latin America ;* Royal Institue for International Affairs, The problem of international investment, et surtout, pour la période actuelle, les *rapports* de la B.I.R.D.

50. Voir les rapports de l'O.C.D.E. cités ; du point de vue des pays ayant « reçu » l'aide, voir les nombreux travaux de comptabilité nationale désormais courants.

51. Voir R. Yakemtchouk, *Assistance économique et pénétration industrielle des pays de l'Est en Afrique,* IRES, Kinshasa.

52. Le débat sur ce problème a occasionné une série d'études théoriques considérées désormais comme classiques et fondamentales. En voir la bibliographie in Samir Amin, thèse, pp. 286 et suiv. Citons en outre : Bruton, *Growth models and underdeveloped countries* (J. of Pol. Ec. 1952) ; Buchanan N.S., *International trade and domestic welfare,* New York, 1946 ; *Déliberate industrialization for higher income* (Ec. J. Déc. 1956) ; Byé, *Les relations entre l'investissement international et la structure nationale,* Cours de doctorat 1950-51 ; *Stabilité internationale et Economies Nationales - Remarques sur l'exposé du Professeur Lundberg* (Congrès Rome - sept. 1956) ; Johnson ; *Equilibrium growth in an international economy* (Can. J. of Ec. & Pol. Sc. nov. 1953) ; Kahn, *Investment criteria in development programs* (Q. J. Ec. fév. 1951) ; Kindleberger, *Planning for foreign investment* (A E R mars 1943) ; ONU. *Formulation and economic appraisal of developpement projects* (1951-11-B 4) ; Polak, *Problems of countries reconstructing with the aid of foreign capital* (Q. J. Ec. fév. 1943) ; Salter, *Foreign investment,* Princeton 1951 ; Singer, *The distribution of gains between investing and borrowing countries* (A E R mai 1950).

53. Il s'agit alors, dans ces relations entre pays développés, de mécanismes analogues à celui de l'intégration de deux régions dans un ensemble économique national. Voir : J. Labasse, *Les Capitaux et la région,* Paris, 1955.

54. Les études rétrospectives et prospectives sur la demande de produits de base sont également innombrables. Citons au moins : Steindl, *Maturity and stagnation in american capitalism, Oxford 1952 ; ONU, Growth et stagnation in the european economy,* 1954.

S.D.N., *La crise agricole,* 1931 ; les rapports de l'O.N.U. sur le commerce mondial, particulièrement le rapport de la conférence de Genève (UNCTAD, 1967) ; ainsi que le rapport *Paley,* les travaux et rapports de la F.A.O. etc.

55. Buchanan N.S., *International trade and domestic welfare,* New York 1946 ; *Déliberate industrialization for higher income,* Ec.

56. Mandelbaum, *Industrialization of backward areas,* Oxford 1947. Jour. déc. 1956 ; Polak, *Problems of countries reconstructing with the aid of foreign capital,* Q.J. of Ec., fév. 1943.

57. Kahn, *Investment criteria in development programs,* Q. J. of Ec. fév. 1951.

58. Ricardo, *Principes de l'économie politique et de l'impôt*, Ed. Costes, 1934, T. I., p. 57.
59. Ricardo, op. cit., p. 46 : « l'appropriation des terres et la création subséquente de la rente ».
60. Marx, *Le Capital*, livre III.
61. Lewis Mumford, *Techniques et civilisations*, Paris 1965.
62. Voir les statistiques du revenu national, notamment les documents synthétiques de l'O.N.U. (*Statistiques du revenu national*, série H), les monographies nationales et les études synthétiques, notamment de Colin Clark, Kuznets et Fourastie. Egalement S. Amin, thèse citée p. 226 (et bibliographie), dont les résultats synthétiques sont repris.
63. S. Amin, thèse pp. 228-235 ; Colin Clark, *The conditions of economic progress* ; Kuznets, *National income of U.S.A.*, etc.
64. P. Baran et P. Sweezy, *Le capitalisme monopoliste*, Paris, 1968.
65. *Annuaires démographiques de* l'O.N.U.
66. Hassan Riad, op. cit. p. 158 ; S. Amin, *L'économie du Maghreb*, T. I., pp. 143 et suiv. ; *Le développement du capitalisme en Côte d'Ivoire*, p. 39.
67. Hassan Riad, op. cit., p. 158 ; Samir Amin, *L'économie du Maghreb*, T. I., pp. 143 et suiv. ; *Le développement du capitalisme en Côte d'Ivoire*, pp. 153 et suiv.
68. *Op. cités.*
69. Bauer et Yamey, *Economic progress and occupational distribution* Ec. J. Déc. 1951.
70. Triantis, *Economic progress, occupational redistribution and the terms of trade* (Ec. J., sep. 1953).
71. Baran et Sweezy, *Le capitalisme monopoliste*, pp. 138 et 143 et pp. 336-340.
72. Kuznets, op. cité.
73. Hassan Riad, op. cit., pp. 149 et suiv.
74. Samir Amin, *L'Economie du Maghreb*, tome I, pp. 84-85.
75. S. Amin, *Le développement du capitalisme en Côte d'Ivoire*, pp. 28 et suiv.
76. Phénomène particulièrement visible en Afrique noire. Au Sénégal par exemple, pays très fortement intégré au marché mondial, le « tertiaire » absorbe plus de 50 % du produit intérieur et le commerce à lui seul 30 %.
77. Rottenberg, *Note on Economic progress and occupational distribution*, R. Ec. Stat. mai 1953.
78. Hassan Riad, op. cit. p. 163.
79. Samir Amin, thèse citée, pp. 242 et suiv. Voir également Doreen Warriner, *Land and poverty in the Middle East*.

80. Samir Amin, *Le développement du capitalisme en Côte d'Ivoire*, p. 293.
81. Samir Amin, thèse de statistiques citée.
82. Nous reviendrons sur ce problème essentiel.
83. Hassan Riad, op. cit., pp. 138 et suiv. et pp. 166 et suiv.
84. S. Amin, *L'Economie du Maghreb*, Tome I, pp. 91 et 94.
85. S. Amin, *Le développement du capitalisme en Côte d'Ivoire*, p. 306.
86. S. Amin et C. Coquery, *Du Congo français à l'U.D.E.A.C.*, 1880-1968, Paris, 1969.
87. Voir Samir Amin, thèse citée, pp. 274 et suiv. Nous avons comparé à cet effet la structure de l'industrie égyptienne à celle des Etats-Unis. Par ailleurs nous signalons le mouvement historique, caractérisé au centre par une croissance de la production de la section I plus rapide que celle de la section II, tandis qu'à la périphérie cette tendance est contrecarrée par l'importation de biens de production dont la croissance est plus forte. Voir également : Chang, *Agriculture and Industrialization*, Camb. 1949 ; S.D.N., *Indistrialisation et commerce extérieur* ; O.N.U., *Méthodes et problèmes de l'industrialisation dans les pays sous-développés* ; S.D.N., *L'Expérience monétaire internationale*, Genève 1944 ; O.N.U., *Rôle et structure des économies monétaires en Afrique tropicale*.
88. Massé, *Pratique et philosophie de l'investissement*. Ec. appl. n° 4, 1952 ; Pradel, *L'optimum d'investissement*, Rev. Ec. Pol. n° 3, 1953.
89. Allais, *Economie et intérêt*, Paris, 1947 ; Harrod, *Towards a dynamic economics* (pp. 129 et suiv.). Ces deux auteurs reprennent l'utopie de Proudhon.
90. Courtin, *Théorie de l'intérêt*, cours de doctorat, 1949-50.
91. Nogaro, *La valeur logique des théories économiques*, chap. VIII.
92. La discussion sur le choix des branches et des techniques a nourri une abondante littérature (bibliographie in S. Amin, thèse p. 291). Entre autre, voir : Aubrey, *Deliberate industrialization* (Soc. Res juin 1949) ; Balogh, *Note on the deliberate industrialization for higher incomes* (Ec. J. juin 1947) ; Belshaw, *Observations on industrialization for higher incomes* (Ec. J. sept. 1947) ; (Vries) B.I.R.D., *The balance between agriculture and industry in economic development* ; Buchanan, *International investment and domestic welfare*, New York 1946 ; *Deliberate industrialization for higher incomes* (Ec. J. déc. 1946) ; Chenery, *The application of investment criteria* (Q. J. of Ec. fév. 1953) ; Datta, *The economics of industrialization*, Calcutta 1952 ; Frankel, *The industrialization of agricultural countries and the possibility of a new international division of labour* (Ec. J. juin-sept. 1943) ; Kahn, *Investment criteria in development programs* (Q. J. Ec. fév. 1951) ; O.N.U., *Measures for the economic development of under*

developed countries, New York 1951 ; Polak, *Balance of payments problems of countries reconstructing with the help of foreign loans* (Q. J. Ec. fév. 1943) ; Sen, *Choice of techniques*, Oxford 1965 ; Strumilin, *The time factor in capital investment projects* (Intern. Ec. papers n° 1).

93. Kaldor, *Capital intensity and the trade cycle* (Economica, fév. 1939).

94. Courtin, op. cité ; J. Robinson, *An essay on marxian economics ; The generalization of the General Theory.*

95. Bénard, *La conception marxiste du capital*, Paris, 1951, p. 131. On retrouve ici la baisse tendancielle du profit (le lien taux de profit - composition organique). Voir à ce sujet la bibliographie déjà donnée. Le lien taux de profit - composition organique est mis en vedette dans certaines études, notamment : Roastas, *Industrial production, productivity and distribution in Britain, Germany and the U.S.A.* (Ec. Journal, avril 1943) ; Fellner, *The capital output ratio in dynamic economics* (Money, trade & Ec. growth, In honor of J. Williams, New York 1951) ; Mandelbaum, op cit., pp. 95 et 99.

96. Dobb, *Note sur le degré d'intensité capitalistique des investissements dans les pays sous-développés*, Ec. Appl. 1954.

97. Bettelheim, *Théorie et pratique de la planification*, Paris 1951, pp. 235 et suiv.

98. Ce qui suit est tiré de A. K. Sen, *Choice of techniques*, Oxford, Basil Blackwell 1962. Voir également Leibenstein, *Economic backwardness and economic growth*, New York, 1957.

99. Voir à ce sujet le livre très convaincant de J.-L. Lacroix : *Industrialisation au Congo*, Mouton, 1966.

100. Bettelheim, op. cit. p. 286.

101. Pigou, *Wealth and Welfare*, 1912 : *Economics of Welfare*, 1920 ; Economie Appliquée, numéro spécial sur l'avantage collectif.

102. Mandelbaum, *The industrialization of backward areas*, Oxford 1947.

103. Selon une expression très heureuse d'Emmanuel (*L'échange inégal*).

104. R. Richta, *La civilisation au carrefour*, Anthropos 1969.

105. la généralisation de la théorie du multiplicateur est due à Goodwin ; *The new economics*, Chap. 26 (The multiplier) New York 1948. Voir aussi Haberler, *Prospérité et dépression*, chapitre 13.

106. Voir à ce sujet : Oscar Lange, *The theory of the multiplier* (Ec. Rév. 1943) ; Nogaro, *La valeur logique des théories economiques*, chap. 17 ; Stopler, *A note on the multiplier* (Ec. Intrenazionale août 1950) ; Bettelheim, *Revenu National, Epargne, Investissement chez Marx et Keynes* (R. E. Po n° 2 - 1948) ; *Nouveaux aspects de la théorie de l'emploi* (Hautes

Etudes - Paris 1952) ; Klein, *Théories of effective demand and employement* (J. P. E. 1947) ; Mstislaski, *Quelques questions relatives à l'efficience des investissement* (Sowiet Wissenschaft n° 4 - 1949) ; Shigeto Tsuru, *On Reproduction Schemes* (in *The theory od capitalist development)* ; Sweezy *The theory of capitalist development*, (Londres 1949) ; Strumilin, *Time factor in capital investment projects* (Int. Ec. Papers n° 1).

107. O. Okyar, *Théorie Keynésienne et pays sous-développés* (Bull. trim. de l'Union des Exploita. élect. en Belgique, juil. 1953) ; Rao, *Investment income and the multiplier in underdeveloped écomies* (Ind. E. R. fév. 1952) ; *Full employment & economic development* (Ind. E. R. août 1952).

108. Voir J. Marchal, *Le mécanisme des prix*, Paris 1951 pp. 72-82 ; Aftalion, *Les crises périodiques de surproduction*, Paris 1913, Livre XI - Chap. III - Section I, pp. 371-373 ; Marx, *Le Capital* - Chap. 20 : Le remplacement du capital fixe.

109. Neisser, *The nature of imports propensities & the multiplier* (Ec. Internazionale, août 1949). Voir les statistiques de Chang, *The cyclical movements of the balance of payments*, p. 37.

110. Gordon, *Enterprise, profits and the modern corporation* (Explorations in Economics 1936).

111. Bettelheim, *Les théories contemporaines de l'emploi*, pp. 100 et suiv.

112. Chap. 27 : A world of monopolies.

113. P. Baran et P. Sweezy, *Le capitalisme monopoliste*, Paris 1968.

114. Kalecki, *The distribution of national income (Essays in the theory of economic fluctuations*, 1939) pp. 199-200 et 216 (Readings in the Theory of Income Distribution) et *Theory of economic dynamics*, pp. 20 à 26.

115. Bain (Joe S.), *Measurement of the degree of monopoly, A note* (Economica 1943) ; Kalecki, *Degree of monopoly - A comment* (Ec. J. 1942) ; Lerner, *The concept of monopoly and the measurement of monopoly power* (Rev. of. Ec. Studies 1934) ; Morgan (T.), *A measure of monopoly in selling* (Q. J. of Ec. 1946) ; Rothschild K. W., *The degree of monopoly* (Economica 1942) ; Sweezy, *On the definition of monopoly* (Q. J. of Ec. 1937) ; Tucker Rufus, *The degree of monopoly* (Q. J. of Ec. 1940) ; Whitman (R.H.), *A note on the concept of degree of monopoly* (Ec. J. 1941).

116. Ce critère essentiel est néanmoins insuffisant. La répartition des crédits alloués par les banques renforce la position des monopoles. Voir à ce sujet l'enquête allemande de 1933 *Materrialen zur Vorbereitung der Bankenenquete* et *Wirstschaftsdienst*. On mesure aussi le degré de monopolisation par celui de la concentration de la main-d'œuvre. Pour un calcul de ce degré de monopolisation, voir : Barret, *L'évolution du capitalisme japonais*,

tome 1 ; Bettelheim, *L'économie allemande sous le nazisme*, Paris 1946, pp. 61 et 66 ; Chenery, *Cartels, combines et truss*, 1944 ; Laidler, *Concentration of control in american Industry*, 1950 ; Lynch, *The concentration of economic power*, New York 1946 ; pour un calcul de ce degré dans les pays sous-développés, voir : Gritly, *The structure of modern industry in Egypt* (Eg. Cont. 1947).

117. Pigou, *Economics of welfare*, p. 549.
J. Robinson, *The theory of imperfect competition*, pp. 283 et suiv. ;
Chamberlin, *La théorie de la concurrence monopolistique*, p. 196 et suiv.

118. Kalecki, op. cit. p. 17.

119. Voir chapitre III.

120. Voir les exemples cités par Fetter, *The masquerade of monopoly*, p. 197 : baisse de 5,6 % du prix du ciment entre 1929 et 1933, de 54,6 % pour le blé et de 54,3 % pour le coton.

121. Ces deux exemples sont empruntés au cours de doctorat de M. Byé consacré à la Grande Unité Interterritoriale (in *La spécialisation internationale* 1953-54).

122. Voir à ce sujet les études de Schlesinger, Wolfram von Burg et celle de l'O.N.U. (*Economic survey of Latin America* 1948) déjà citées.

123. I.R.E.S. - Université Lovanium de Kinhasa - *Lettre mensuelle*, n° 1 1967.

124. O.N.U., *Courants internationaux de capitaux privés* 1945-52.

125. B. Ducros, *Les investissements américains à l'étranger et l'équilibre international* (R. Eco. mars 1954).

126. Voir par exemple : Marcel Rudloff, *Economie politique du Tiers-Monde*, Cujas 1968 ; Albertini, *Les mécanismes du sous-développement*, Ed. Ouvrière, 1966 ; Yves Lacoste, *Géographie du sous-développement* Magellin, P.U.F. 1965.

127. Anibal Pinto, *Structure économique, productivité et salaires en Amérique latine* ; colloque sur les problèmes de la politique des salaires dans le développement économique. Egelund, Danemark 23-27 octobre 1967, tabl. 1 A et 3 A et tabl. 2.

128. 1 à 2 si l'on considère que la population agricole étant de 35 % de la population totale, le revenu de l'agriculture représente 20 % du revenu national, 1 à 3 si le revenu de l'agriculture n'en représente que 15 %.

129. Arrighi, *Labour supplies in historical perspective*, art. cité.

130. Pour comparer les produits par tête d'un pays à l'autre on doit tenir compte a) de la différence des taux de plus-value, donc ici diviser par 1,5 les chiffres relatifs à la périphérie et b) de la productivité du travail plus faible dans le secteur 1 de la périphérie à composition organique très légère.

131. Dans la formule empirique $N = \frac{A}{a}$, N représentant la pourcentage de la population dont le revenu est supérieur à X et A un paramètre de dimension, a mesure le degré de concentration de la distribution du revenu.

132. Elliot Berg *Structure des salaires dans les pays peu développés*, Colloque Egelund, Tabl. I.

133. Elliot Berg, doc. cité, Tabl. II.

134. Elliot Berg, doc. cité, Tabl. III et IV.

135. Elliot Berg, doc. cité, Tabl. V.

136. Hassan Riad, *L'Egypte nassérienne*, p. 41 (chiffres relatifs à 1960).

137. Un feddan = 0,42 hectare.

138. H. Riad, op. cit., pp. 46 à 60.

139. H. Riad, op. cit., p. 148.

140. Idem : pp. 158-160.

141. Samir Amin, *L'économie du Maghreb* - tome I - pp. 130 et suiv.

142. Samir Amin, id., p. 130 et suivantes.

143. Samir Amin, idem.

144. Idem. p. 181 et 185.

145. Samir Amin, op. cit., tome II, pp. 157 et suivantes.

146. Samir Amin, op. cit., tome II, pp. 157 et suivantes.

147. Samir Amin, op. cit., tome II.

148. Samir Amin, *Le développement du capitalisme en Côte d'Ivoire* Tabl. annexes pp. 285 et suivantes.

149. Samir Amin, op. cit., pp. 292-293.

150. Op. cit., pp. 89-92.

151. Op. cit., pp. 155-178.

152. Voir les revenus de cette nature : Samir Amin, op. cit., pp. 175-178.

153. Op. cit., pp. 155-178.

154. Op. cit., pp. 298-299. Cependant des modifications importantes ont eu lieu presque partout en Afrique noire entre 1960 et 1968 en ce qui concerne l'évolution comparée des salaires réels de la classe ouvrière, ceux de la bureaucratie et les revenus des paysans (voir plus loin).

155. Exprimée notamment par Dudley Seers.

156. A. D. Smith, *Aperçu général des tendances des salaires dans les pays en voie de développement* ; Colloque d'Egelund, Tabl. III. VI et IX.

157. J.-L. Lacroix, *Industrialisation au Congo*, Mouton 1966 et Lloyd G. Reynolds and Peter Gregory, *Wages, productivity and industrialisation in Puerto Rico*, 1964.

158. Voir ce type de théorie chez Dudley Seers, Paul Prebisch (en

relation avec la détérioration des termes de l'échange), A.-D. Smith (colloque d'Egelund cité) etc.

159. G. Arrighi, *Communication au Congrès des études africaines de Montreal*, octobre 1969.

160. F. Bézy, *La situation économique et sociale du Congo Kinshasa*, Cultures et développement, Vol. 1 n° 3, Louvain.

161. Section III.

162. Comparaison des tableaux interindustriels de la France d'une part, et des pays africains d'autre part.

163. C'est très certainement à François Perroux que l'on doit d'avoir attiré l'attention de la recherche sur ces problèmes fondamentaux. Egalement, voir Alfred Hirschman, *La stratégie du développement économique*, Ed. Ouvrières, 1965.

164. Ainsi en Afrique les « Etats riches » (la Côte d'Ivoire par exemple) ont œuvré activement pour l'éclatement des anciens groupements coloniaux (ici l'A.O.F.). A l'intérieur même des Etats, les inégalités régionales croissantes (voir l'exemple de la Côte d'Ivoire dans notre ouvrage cité) expliquent plus que les hostilités « tribales » la faible cohésion nationale. Il en est de même en Amérique latine (voir le livre de A.G. Frank cité) et semble-t-il, dans l'Inde.

165. Sources : Imbert, *Histoire économique des origines à* 1789, Coll. Thémis, pp. 393 et suiv. ; et *Annuaires statistiques de la France*.

166. S.N.D., *Le réseau du commerce mondial* (pour 1928) ; voir également chap. I.

167. Voir Samir Amin, *Le commerce interafricain*, le Mois en Afrique, déc. 1967.

168. *Annuaires des balances des paiements extérieurs* - F.M.I. A l'échelle globale les profits exportés repérés dans les balances des paiements de 40 pays sous-développés seraient de l'ordre de 6 milliards de dollars (E Luas, *Economie, Tiers-Science*, Front, oct. 1969).

169. Voir : O.N.U. *Le revenu national et sa distribution dans les pays insuffisamment développés*. Voir aussi les autres documents de cette organisation, notamment *National Income & Expenditure*. Voir enfin : Finch, *Investment service of underdeveloped counties* (I.M.F. Staff papers ap. 1951) ; O.N.U., *Rôle et structure des économies de marché en Afrique tropicale*, p. 23. Pour l'Inde voir les estimations de Paish (1911), Rao, Birla, Shenoy etc... (1928-29-39...) dans Anstey (op. cit.), p. 498. Pour l'Amérique latine, voir l'ouvrage de Winkler déjà cité (pp. 284-285). Roy. Inst. of. Int. Af, *The problem of international investment*, p. 223, et pp. 19 et 123 d'après Hobson et Feis ; C. Clark, *The National income of Great Britain in* 1932 (The Ec. J. juin 1933) ; estimations de Stamp et Bowley.

170. Harry Magdoff, *La era del imperialismo*, p. 212.

171. D'après nos calculs, voir S. Amin, thèse de statistiques citée.

172. H. Riad, op. cit., p. 186.

173. S. Amin, *Le développement du capitalisme en Côte d'Ivoire*, p. 307

174. S. Amin et C. Coquery, op. cité.

175. O.N.U., *The economic development of Latin America & its problems* p. 42 (Presbich) ; Belshaw, *Economic development in Asia* (Ec. Internaz nov. 1952) ; Salant, *The domestic effects of capital export under the Point 4* (A.E.R. mai 1950) ; Hinschaw, *Foreign investment & american employment* (A.E.R. mai 1950 ; Domar, *The effects of foreign investments on the balance of payments* (A. E.R. déc. 1950) ; Polak, *Balance of payment problems of countries reconstructing with the aid of foreign capital* (Q. J. of Ec. fév. 1943). Un résumé de controverse est donné par Ducros, *Les investissements américains à l'étranger et l'équilibre international* (R. E. mars 1954). En ce qui concerne les effets d'un réinvestissement systématique des profits, voir : Balogh, *Some theoretical problems of post war foreign investment policy* (Oxford Ec. P. mars 1945) ; Mears, Private foreign investment and economic development : Venezuela, Saudi Arabia & *Puerto Rico* (Inter Amer. Ec. Af. été 1953) ; Singer, *The distribution of gains between borrowing and investing countries* (A.R.E. mai 1950) ; Yuan Li Wu, *International capital investments and the development of poor countries* (Ec. J. mars 1946), voir le bref rappel de cette controverse in S. Amin, thèse citée pp. 325 et suivantes.

176. Pentland, *The role of capital in canadian economic development before* 1875, (Can. J. Ec. nov. 1950) ; Cleona Lewis, *America's stake in foreign investment* ; Kuznets, *Les différences internationales dans la formulation du capital* (Ec. App. 1953) ; Inversen, *Aspects of the theory of international capital movements*, Londres 1936, p. 344 (d'après White, *The French international accounts* 1880-1913, Camb. 1933) et pp. 370 et 382 (d'après Viner *Canada's balance of international indebtedness* 1900-13) et p. 441 (d'après Graham, *International trade under depreciated paper : the U. S.* 1862-79).

177. Voir S. Amin, thèse citée pp. 328-338. Sources Iversen, op. cit. p. 427 d'après Williams ; *Argentine international trade under inconvertible paper money* 1880-1900, Cam. 1920 ; Bloch Lainé *La Zone franc*, Paris 1956, pp. 92 à 146 ; Wallich, *The monetary problems of an export economy*, Cam. 1950, pp. 330 à 332 ; Spiegel, *Brazil : sporadic industrialization and chronic inflation*, p. 120 ; O.N.U., *The economic development of the Middle East* 1945 to 1954, pp. 72-77 ; S.D.N., *Le réseau du commerce mondial*.

178. Rapport « Pearson », *Partners in development*, Praeger, New York 1969.
179. Voir notre étude sur la balance des paiements. (Chap. v.)
180. S. Amin, *Le monde des affaires sénégalaises*, Paris 1969.
181. O.N.U., *Le revenu national et sa distribution dans les pays insuffisamment développés ; Rôle et structure...*, pp. 14 et 19. H. Durand, *Essai sur la conjoncture de l'Afrique noire*. Voir aussi S. Amin, thèse, pp. 322-323.
182. S. Amin, *Le développement du capitalisme en Côte d'Ivoire*, p. 299.
183. S. Amin, *L'économie du Maghreb*, t. I, pp. 181-185.
184. Evitons d'en faire la liste : elle serait trop longue, car il faudrait citer pratiquement tous les « travaux » de planification Afrique !
185. Samir Amin, *L'économie du Maghreb*, notamment la conclusion ; *Le développement du capitalisme en Côte d'Ivoire* (conclusion) ; Samir Amin et C. Coquery, *Du Congo français à l'U.D.E.AC*. Voir également nos articles : *Ghana, Guinée, Mali in Encyclopaedia Universalis*.

TABLE DES MATIERES
(Tome 1)

INTRODUCTION 9
I - La spécialisation internationale inégale et les flux internationaux de capitaux 73
II - Les formations du capitalisme périphérique 235

I - La transition au capitalisme périphérique, modes de production et formations précapitalistes 241

II - Le développement du capitalisme périphérique : le développement du sous-développement 289

Tome 2

III - Les formations sociales du capitalisme périphérique 9
III - Les mécanismes monétaires à la périphérie et le système monétaire mondial 69
IV - Le rôle de la périphérie dans la conjoncture mondiale 225
V - L'ajustement de la balance des paiements extérieurs de la périphérie 313
Post-face 407

L'ACCUMULATION A L'ECHELLE MONDIALE

TOME II

PAR

SAMIR AMIN

EDITIONS ANTHROPOS

1970

SECTION III

LES FORMATIONS SOCIALES DU CAPITALISME PERIPHERIQUE

La tendance du mode de production capitaliste à devenir exclusif lorsqu'il est fondé sur l'élargissement et l'approfondissement du marché interne s'accompagne de la tendance de la structure sociale au centre à se rapprocher du modèle pur du *Capital*, caractérisé par la polarisation des classes sociales en deux classes fondamentales : la bourgeoisie et le prolétariat. Les classes sociales constituées sur la base des modes de production anciens (propriétaires fonciers, artisans, marchands, etc.) disparaissent ou se transforment (en bourgeoisie agraire par exemple). Certes, le système social engendre de nouvelles stratifications, au fur et à mesure que d'autre part il se simplifie : « cols blancs » et « cols bleus », cadres et travailleurs non qualifiés, travailleurs nationaux et étrangers, etc. Mais ces nou-

velles stratifications se situent dans le cadre de la division essentielle bourgeoisie-prolétariat, car toutes les couches sociales nouvelles en développement sont constituées de salariés de l'entreprise capitaliste. Le lieu où se situent les stratifications nouvelles n'est donc pas l'économique, car de ce point de vue les positions des nouvelles couches sont identiques (vendeurs de leur force de travail), mais le politique ou l'idéologique. Par ailleurs la concentration de l'entreprise — les monopoles — modifie les formes dans lesquelles se manifeste la bourgeoisie. Mais la soi-disant dichotomie qui s'établit entre la propriété (dispersée) et le contrôle (qui serait passé aux mains de la « technostructure » pour employer le néologisme de Galbraith), n'est qu'un leurre. Car les « technocrates », qui prennent les décisions, les prennent dans la logique et l'intérêt du capital, lequel exerce un contrôle de plus en plus concentré, qui signifie simplement qu'objectivement la socialisation est mûre. Cependant le fait que dans le mode de production capitaliste la structure sociale soit ainsi directement façonnée par le mouvement propre de l'économie conduit à *l'idéologisation de l'économique* — c'est-à-dire à *l'économisme comme idéologie*. L'illusion se crée alors que l'économie est une force au-dessus de la société, qui ne peut la maîtriser. C'est là la source de *l'aliénation moderne* (par opposition à l'aliénation des sociétés précapitalistes qui se situe sur le terrain de l'idéologie dont la forme d'expression devient alors religion). C'est aussi la raison pour laquelle l'économie prétend occuper tout le terrain de la science sociale.

Par contre si, comme nous l'avons montré, le mode de production capitaliste introduit de l'extérieur, c'est-à-dire fondé sur le marché extérieur, ne tend pas à devenir exclusif, mais seulement dominant, il s'ensuit que les formations de la périphérie ne tendront pas vers cette polarisation essentielle. A l'homogénéité grandissante des formations sociales va s'opposer l'hétérogénéité persistante de celles de la périphérie. Hétérogénéité qui ne signifie par juxtaposition (« dualisme »). Car de même que les modes de production précapitalistes sont ici intégrés dans un système, sont asservis aux fins propres du capital dominant (le paysan produit dans le cadre de son ancien mode de production, mais il produit désormais des produits exportés vers le centre), de même les structures sociales nouvelles constituent un ensemble structuré et hiérarchisé, dominé par le « grand absent » de la société coloniale : la bourgeoisie métropolitaine dominante. Il en résultera évidemment que, de même que le système économique de la périphérie ne peut pas se comprendre en soi car ses relations avec le centre sont essentielles, de même la structure sociale de la périphérie est une structure tronquée, qui ne peut être comprise que si on la met à sa véritable place : comme élément d'une structure sociale mondiale.

La forme des formations périphériques pourra donc être variée. Elle dépendra, en effet, de la nature des formations précapitalistes agressées et des formes de l'agression extérieure.

Les formations précapitalistes agressées nous paraissent appartenir à deux types essentiels : les formations orientales et africaines d'une part, les formations américaines d'autre part.

En ce qui concerne les premières nous avons déjà dit qu'elles étaient des combinaisons structurées d'une part de modes de production divers, le mode dominant étant tributaire, soit précoce (donc assis sur une communauté villa-

geoise vivace), soit évolué (et dans ce cas évoluant vers un mode de production féodal), les modes de production marchand simple ou esclavagiste étant au service de ce mode dominant, et d'autre part de relations de commerce lointain avec d'autres formations. Nous avons dit que le type précoce simple était le type « africain », le type évolué « asiatique et arabe ». Les formations que nous appelons américaines sont différentes. Le Nouveau Monde n'était pas vide d'hommes lors de sa découverte par les Européens. Mais il a été peuplé rapidement d'émigrants venus largement avant le triomphe définitif du mode de production capitaliste au centre (c'est-à-dire avant la révolution industrielle). Les populations indigènes ont été soit refoulées ou exterminées (Amérique du Nord, Antilles, Argentine, Brésil), soit entièrement soumises aux exigences du capital mercantile européen (Amérique andine). Le capital mercantile — ancêtre du capital achevé — s'est constitué en Amérique des annexes. Il y a installé des *entreprises* d'exploitation des métaux précieux (argent essentiellement) et de production de certains produits exotiques (sucre, puis coton, etc.) Le capital mercantile européen, qui avait le *monopole* de cette exploitation, accumulait ainsi le capital argent essentiel dans la formation ultérieure du capital achevé. Les formes de cette exploitation annexe ont pu être diverses : « pseudo-féodales » (l'encomienda d'Amérique latine) ou « pseudo-esclavagiste » (l'exploitation minière), ou esclavagistes (plantations du Brésil, des Antilles et des colonies anglaises méridionales d'Amérique du nord). Elles n'en étaient pas moins au service du capitalisme européen naissant : elles produisaient d'ailleurs pour le marché, ce qui interdit de les confondre avec les modes de production féodal ou esclavagiste vrais. Par ailleurs, ces annexes ont développé elles-mêmes leurs propres annexes : les entreprises chargées de leur fournir la nourriture pour leur main-d'œuvre et le matériel pour leur exploitation. Ces entreprises annexes ont parfois pris l'apparence « féodale », notamment en Amérique latine avec la grande exploitation d'élevage ; mais elles ne sont nullement devenues réellement féodales, étant fonctionnellement destinées à produire pour le marché capitaliste. Elles relèvent le plus souvent du mode de production petit marchand simple, constitué sur des terres libres et dans les villes libres par les émigrants européens, particulièrement anglais en Amérique du nord : fermiers et artisans produisent ici aussi pour le marché des zones de plantations annexes du capital mercantile.

Les formes de l'agression sont également diverses. Les Amériques, l'Asie et l'Orient arabe, l'Afrique noire n'ont pas été transformés de la même manière, parce qu'ils n'ont pas été intégrés à la même étape du développement capitaliste au centre et n'ont donc pas rempli les mêmes fonctions dans le développement.

LES FORMATIONS PERIPHERIQUES AMERICAINES ET ORIENTALES.

Les Amériques ont joué un rôle essentiel dans la période mercantile. L'Amérique latine y a acquis ses structures définitives essentielles qui la marqueront jusqu'à nos jours. Ses structures essentielles seront fondées sur le capitalisme agraire latifundiaire, dont la force de travail est fournie par des paysans à statut diminué (péons et anciens esclaves).

pradore locale lorsque le monopole de la métropole se distendra. Parallèlement un petit monde urbain (artisans,

petits commerçants, fonctionnaires, domestiques, etc.) se constitue à l'image de celui de l'Europe de l'époque.

L'indépendance consacrera au début du XIXe siècle le transfert du pouvoir aux propriétaires fonciers et à la bourgeoisie compradore créole. Les structures vont se perpétuer et se renforcer tout au long du siècle, parallèlement à l'intensification des échanges avec la métropole nouvelle, la Grande-Bretagne, qui installera sur le continent son réseau de maisons d'import-export et de banques, et saura tirer des profits supplémentaires du financement de la dette publique des Etats. L'installation des capitaux pétroliers et miniers au XXe siècle (largement nord-américains), puis des industries de substitution d'importations, engendrera un prolétariat limité, dont les catégories supérieures paraîtront d'autant plus relativement « privilégiées » que la crise agraire se manifeste par l'appauvrissement continu de la paysannerie pauvre et la croissance du chômage rural et urbain. Parfois, en association avec le capital étranger dès le début, l'oligarchie des propriétaires fonciers et des négociants compradores, investira des capitaux (amassés dans l'agriculture et le commerce) dans la nouvelle industrie légère ou dans les activités à rentabilité élevée qui sont liées à l'urbanisation grandissante (investissements immobiliers, « tertiaire », etc.). Ce qui caractérise ce type de formation sociale c'est : 1°) son caractère oligarchique, la « bourgeoisie » nouvelle — urbaine — étant la même classe, constituée des mêmes familles que la classe des grands propriétaires fonciers et commerçants compradores et 2°) son développement dans le sillage du capital étranger dominant ».

En Asie et dans le monde arabe, le point de départ

sera beaucoup plus tardif. C'est dans la seconde moitié du XIXe siècle seulement que les anciennes classes « féodales » vont se transformer en grands propriétaires capitalistes produisant pour le marché mondial. Les développements de ce type seront d'ailleurs très inégaux et ne toucheront qu'une frange, parfois très mince, de l'énorme continent ; le cas de l'Egypte, intégralement transformée en ferme à coton pour le Lancashire par ses quelques milliers de grands propriétaires, étant le cas le plus extrême. La vivacité de la communauté rurale pourra s'opposer victorieusement très longtemps, dans de nombreuses régions, au développement du capitalisme agraire, moins dans l'Inde où le pouvoir anglais donnera aux Zemindars la propriété du sol, brisant par la violence les communautés rurales, davantage en Chine et dans de nombreuses régions de l'Orient perse et ottoman, qui échapperont à la colonisation directe, l'Egypte étant l'exception extrême d'un développement latinfundiaire capitaliste. Il faudra attendre la période tout à fait contemporaine, postérieure à la Seconde Guerre mondiale souvent, pour voir un petit capitalisme agraire — de paysans riches (du type koulak) — faire une sérieuse apparition, surtout lorsque des réformes agraires viendront liquider la grande propriété ou la limiter. Le caractère tardif et limité du développement du capitalisme agraire des phénomènes propres aux structures du monde urbain et à l'idéologie et la culture des classes dominantes nouvelles issues de la transformation des anciennes, ou propres aux formes de la colonisation, limiteront plus ou moins l'extension du secteur commercial compradore, soit au profit des firmes européennes soit à celui d'une bourgeoise étrangère (Levantins par exemple). Par la suite, comme en Amérique

latine, des industries sporadiques, mises en place par le capital étranger, permettront aux oligarchies locales de s'associer aux nouvelles activités. La structure de ces formations tendra alors à se rapprocher considérablement de celle de l'Amérique latine : le retard se rattrapant d'autant plus vite que la pénétration des formes modernes du capital étranger sera puissante[2].

LES FORMATIONS PERIPHERIQUES AFRICAINES.

C'est ce retard que l'Afrique noire, dernière incorporée dans le système, est en passe de rattraper. L'Afrique noire a été pendant trois siècles une annexe de l'Amérique, dont la fonction était de lui procurer sa main-d'œuvre servile. La chasse à l'homme, généralisée sur le continent, n'a pas été sans transformer les formations antérieures, avant même la colonisation. Elle a puissamment contribué à la constitution de formations de monarchies militaires superposées à des communautés villageoises solides. Elle a introduit dans certaines régions de la côte en contact direct avec les comptoirs de négriers un mode de production esclavagiste nouveau[3]. Par la suite, conquise à la fin du XIXe siècle, guère mise en valeur avant la guerre de 1914-18 et médiocrement pendant l'entre-deux-guerres qui fut une période de stagnation relative du capitalisme à l'échelle mondiale, elle a subi une colonisation directe, brutale et simple, qui n'a pas permis que se constitue parmi ses populations l'équivalent des grands capitalistes agraires et des commerçants compradores des deux autres continents. Cependant, ce retard, elle le rattrape à une cadence accélérée depuis la fin de la Seconde Guerre mondiale. L'idée que l'Afrique noire serait la partie la plus arriérée et la plus immobile du monde sous-développé est certainement l'un des préjugés des plus erronés : un vestige du racisme peut-être. Au contraire, l'Afrique noire est probablement la partie du tiers monde qui a subi les transformations les plus profondes au cours du demi-siècle et continue à changer sous nos yeux à des rythmes souvent exceptionnellement rapides. Ce changement est certes inégal selon les secteurs de la vie sociale et les régions, plein de contradictions. C'est que, comme nous l'avons dit, la colonisation s'est exercée en Afrique noire sur des sociétés parmi les plus primitives, les moins disposées en apparence à s'adapter aux conditions nouvelles de l'économie capitaliste dominante. La plupart de ces sociétés n'avaient guère dépassé le stade des communautés villageoises primitives et les formes étatiques étaient encore trop récentes pour que la dégradation de cette communauté ou sa domination par l'appareil étatique fussent avancées. Rien de comparable avec les grands Etats de l'Orient ou avec les Etats d'allure moderne de l'Amérique latine. Dans ces conditions, les couches dirigeantes — des chefferies tribales — étaient moins qu'ailleurs capables économiquement, politiquement et culturellement de se transformer en bourgeoisies nationales agraro-compradore bien insérées dans l'ensemble des relations socio-économiques nouvelles.

Ailleurs, dans le monde oriental et latino-américain, c'est généralement à partir de la grande propriété foncière et des couches supérieures de la fonction publique, éventuellement du monde marchand, que devait se constituer la nouvelle bourgeoisie nationale. La grande propriété foncière, souvent d'ailleurs confondue avec la responsabilité politique, devait, en s'adaptant à l'agriculture d'exportation, se renforcer et se transformer en propriété foncière de type bourgeois. Cette grande propriété foncière manquait

en Afrique noire. L'agriculture d'exportation y fut souvent le fait de grandes plantations européennes comme au Congo ex-belge et en ex-A.E.F. Dans d'autres régions, l'économie de traite a été le fait de millions de petits paysans organisés en communautés villageoises. Le maintien de ces relations communautaires devait ralentir les processus inévitables de différenciation qui accompagnent la commercialisation de l'agriculture. Néanmoins, dans certaines conditions, c'est dans cette petite économie paysanne que s'est constituée le plus aisément une bourgeoisie rurale. Par contre, dans certains cas, l'économie de traite a stimulé la constitution d'organisations sociales que, faute de mieux, et en raccourci, nous appelons semi-féodales, notamment dans la savane musulmane, au Sénégal, au Nigéria et au Soudan où se sont constituées, non des grandes propriétés de type bourgeois, mais des chefferies théocratiques hiérarchisées exerçant leur domination politique sur des communautés villageoises soumises au versement de redevances.

Dans les grands Etats d'Orient, à civilisation fortement urbanisée, il existait souvent, avant la colonisation, des marchands analogues à ceux de l'Europe précapitaliste, capables, par leurs connaissances techniques, leur culture et leur richesse, de s'adapter et de se transformer en bourgeoisies modernes. Rien de pareil en Afrique noire. Privés de grandes civilisations urbaines, les commerçants traditionnels apparaissaient ici davantage comme le prolongement local du grand commerce arabe. Commerçants Dioula, Sarakollé et Haoussa[4] sont nés de ce contact, à travers le Sahara, avec le monde arabo-berbère qui sollicitait des produits de la forêt. Au Soudan oriental et sur la côte de l'océan Indien, ce furent directement des commer-

çants arabes qui ont exercé ces fonctions. Le commerce des
Guinée ou les établissements arabes de la côte Est fut le plus souvent le fait de couches nouvelles, étrangères à la société traditionnelle, de « traitants »[5] souvent métis. Dans ces conditions, dans les villes créées de toutes pièces après la conquête coloniale, les fonctions commerciales nouvelles, même les plus subalternes, ont été réservées soit directement aux compagnies coloniales, soit à des communautés étrangères : Libanais, Grecs et Indiens.

Enfin, l'absence en Afrique noire de superstructures politiques solides comparables à celles de l'Orient devait également retarder l'apparition de la bourgeoisie. C'est, en effet, souvent à partir des cadres nationaux de l'administration que se sont constituées les bourgeoisies nationales modernes orientales et latino-américaines. En Afrique noire ces cadres, jusqu'à un niveau assez bas de la hiérarchie, furent directement fournis par la colonisation étrangère, dans l'administration comme dans les entreprises modernes. Cette situation fut encore aggravée là où — comme au
peuplement a permis à des « petits Blancs » de remplir seuls toutes ces fonctions au détriment de la formation d'élites modernes locales.

Le type même de colonisation directe, le pacte colonial qui l'accompagnait, l'absence de grandes villes devaient retarder également la création par le capital colonial d'industries légères comme en Orient ou en Amérique latine. Ce retard a lui-même freiné la formation de cadres techniques disponibles pour la constitution d'une bourgeoisie nationale. Il est caractéristique que les principales exceptions dans ce domaine soient précisément le Kenya et la

Rhodésie, outre l'Afrique du Sud bien entendu, c'est-à-dire des colonies de peuplement dont l'industrie légère fut créée presque exclusivement pour et par la minorité européenne. Le Congo belge constitue donc la seule exception véritable, qu'explique le statut international du bassin du Congo, qui interdisait aux Belges les privilèges du pacte colonial[6].

Le handicap des structures rurales primitives de l'Afrique noire — l'absence de grande propriété foncière — devait se muer en avantage à l'époque contemporaine. En effet, tandis qu'en Orient et en Amérique latine, la solidité des structures de type semi-féodal constitue encore très souvent un obstacle majeur au développement capitaliste, dans de nombreuses régions de l'Afrique noire une bourgeoisie rurale de planteurs modernes s'est constituée extrêmement rapidement. Ce progrès n'a évidemment pas touché l'ensemble de l'Afrique noire, car même en dehors des zones de la savane musulmane qui, sous l'effet de la commercialisation de l'agriculture, ont évolué vers des types semi-féodaux, d'importantes régions stagnent en dehors de cette transformation.

L'étude comparée des zones dans lesquelles le développement d'une bourgeoisie rurale s'est frayé la voie nous a conduit à émettre l'hypothèse que, pour cela, quatre conditions doivent être réunies[7].

La première de ces conditions semble être l'existence d'une société traditionnelle suffisamment hiérarchisée, de manière à ce que certaines couches de la chefferie traditionnelle disposent d'assez de pouvoir social pour s'approprier des parcelles importantes de terres claniques. C'est ainsi que les chefferies traditionnelles du Ghana, de la Nigéria méridionale, de la Côte-d'Ivoire et de l'Ouganda

ont pu créer à leur profit une économie de plantation presque inexistante chez les peuples bantous non hiérarchisés. On remarquera cependant que des hiérarchies trop marquées, plus évoluées, de type semi-féodal, comme dans la savane islamisée, n'ont pas été favorables au développement d'une bourgeoisie rurale.

La seconde condition est l'existence de densités de population moyennes, de l'ordre de dix à trente habitants au km². Des densités plus faibles rendent l'appropriation privative de terres inefficace et l'offre potentielle de main-d'œuvre salariée insuffisante.

Le mécanisme de prolétarisation est d'ailleurs largement facilité lorsque l'appel à une main-d'œuvre étrangère à l'ethnie est possible, comme avec les Voltaïques de Côte-d'Ivoire. Dans une seconde étape, les cadets et les dépendants des familles de planteurs originaires peuvent être à leur tour prolétarisés[8]. Des densités trop fortes, comme au Ruanda et sur le plateau Bamiléké au Cameroun, rendent difficile l'appropriation de terres suffisantes par les chefs de clans.

La troisième condition est l'existence de cultures riches, permettant de dégager par hectare et par travailleur un surplus suffisant dès le premier stade de la mise en valeur, caractérisé par une très faible mécanisation et, partant, par une faible productivité de l'agriculture encore largement extensive. C'est ainsi que le coton en Ouganda ou l'arachide en pays sérère[9], d'une manière générale les cultures vivrières, productions trop pauvres, ne permettent pas ce que le café ou le cacao ont rendu possible ailleurs.

Enfin, la quatrième condition veut que l'autorité politique n'ait pas été défavorable à ce type de développement spontané. Les facilités offertes pour l'appropriation privée

du sol, la liberté du travail, le crédit agricole individuel ont joué partout un grand rôle dans la constitution de cette bourgeoisie rurale. Très caractéristique sur ce plan fut le rôle de l'abolition du travail forcé dans les colonies françaises en 1950. La revendication typiquement bourgeoise de la liberté du travail a permis aux planteurs de Côte-d'Ivoire de diriger à leur profit un flux d'immigration sans commune mesure par son intensité avec ce que fournissait le recrutement
bués aux seuls planteurs français. Elle a permis aussi d'organiser dans les campagnes une grande bataille politique en rangeant derrière les planteurs la paysannerie victime du travail forcé. A l'opposé, le paternalisme des « paysannats » belges a sans doute joué un rôle négatif et freiné les velléités de développement bourgeois dans certaines régions comme le Bas-Congo. N'est-il pas remarquable que c'est lorsq
pendance, qu'un développement bourgeois de ce genre a pu se frayer la voie[10]? Certes, on doit aussi signaler que, dans le Bas-Congo, une autre condition — la possibilité de faire appel à une main-d'œuvre étrangère à l'ethnie — n'a été réunie qu'après 1960, grâce aux réfugiés d'Angola. Les politiques d'apartheid et de « défense des traditions africaines » pratiquées en Afrique du Sud, en Rhodésie et en Zambie, sont aussi évidemment des obstacles aux progrès d'une bourgeoisie rurale.

En est-il de même des politiques d'encadrement rural, d'animation et de développement coopératif ? Pratiquées partout selon les mêmes formules paternalistes un peu naïves, qui procèdent sans doute du souhait utopique de voir l'ensemble des campagnes progresser sans inégalité, d'un rythme égal et soutenu, ces politiques n'ont ni empêché le développement du système de plantation là où il était possible, ni suscité de transformations qualitatives sensibles ailleurs.

Il reste qu'en effet d'immenses zones demeurent encore en dehors du mouvement, parce que les conditions ne sont pas réunies qui permettent un changement : il s'agit là de l'Afrique « qui n'est pas partie », « qui ne peut pas partir »[11]. C'est aussi l'Afrique rurale « sans problèmes », en ce sens qu'elle peut faire face à sa croissance démographique sans modification des structures, par une simple extension de l'économie traditionnelle de subsistance. L'insertion de cette Afrique dans le monde colonial a entraîné un développement très limité de cultures d'ex
tion, souvent imposées par l'administration, nécessaires au paiement des impôts. Parfois, lorsque les termes de l'échange entre ces productions d'exportation et les produits manufacturés qu'elles permettent d'acheter se sont détériorés, ou simplement lorsque la force administrative qui les imposait s'est affaiblie, on assiste à l'abandon de ces cultures au profit de l'agriculture de subsistance. Qualifier de régression cet abandon est superficiel puisque la rationalité est ici du côté des paysans et non de l'administration qui veut imposer des cultures non économiques. Le développement d'une économie urbaine parasitaire, l'inflation qu'il entraîne sont souvent à l'origine de cette détérioration des termes de l'échange, dont le recul de l'économie cotonnière au Congo Kinshasa constitue l'exemple le plus spectaculaire. Des phénomènes analogues se retrouvent ailleurs : au Mali et en Guinée par exemple.

Il y a dans l'étude comparative de ces cas matière à de nombreuses réflexions, notamment sur le rôle des structures familiales et des idéologies religieuses (animisme,

islam, christianismes d'importation et christianismes africains, etc.) dont certaines paraissent s'être adaptées plus facilement aux exigences du développement nouveau.

Dans les régions touchées par le progrès, les bouleversements sociaux ont été extrêmement radicaux et rapides. Des couches nombreuses de planteurs sont désormais sorties de la tradition, se livrent à des calculs économiques précis, adoptent des modes de vie et de consommation de style européen. Des rythmes de croissance parfois exceptionnels sont réalisés dans l'agriculture de ces régions : des taux de 7 % l'an pendant dix ou vingt ans ne sont pas ici inconnus[12]. Il n'y a pas de doute que les transformations subies par ces campagnes africaines au cours des trois décennies tranchent avec l'immobilisme relatif de l'ensemble des campagnes du monde oriental. Nous sommes là plus proches de certaines zones de l'Amérique latine.

Dans ces conditions, le « taux moyen » de croissance de l'agriculture de l'Afrique noire est véritablement sans signification. Alors qu'en Orient ces taux traduisent effectivement la lenteur des progrès d'une agriculture relativement homogène dans son ensemble, en Afrique noire, ils masquent les progrès exceptionnels de régions qui passent au mode capitaliste de production. Les conclusions des organisations internationales qui, sur la foi de ces moyennes non significatives, classent l'Afrique noire en queue de liste, sont superficielles et trompeuses[13].

Ce mode de production capitaliste qui s'installe dans certaines campagnes africaines comporte néanmoins des limites. La propriété foncière constitue, là comme ailleurs, un monopole protecteur. La possibilité d'une extension géographique du système atténue le besoin d'une intensification qui exigerait à son tour des investissements fonciers

et le développement d'une industrie locale pour lui fournir machines et engrais. Un développement ultérieur fondé sur l'agriculture vivrière commercialisée, lorsque les possibilités du marché extérieur commencent à plafonner, exigera également une intensification plus difficile.

Dans le monde oriental la bourgeoisie urbaine a généralement fait son apparition plus tôt que son homologue rurale, dont le développement a été entravé par les relations de type semi-féodal qui régissent les campagnes orientales. Par contre l'ancienneté de la civilisation urbaine a facilité la transformation rapide des marchands de type ancien en une bourgeoisie de type moderne à laquelle les marxistes chinois ont donné le nom classique de « comprador » : intermédiaires entre le monde capitaliste dominant et l'arrière-pays rural. Le plus souvent, cette bourgeoisie commerçante, en association avec les grandes fortunes foncières et la haute administration, devait par la suite coopérer avec le capital étranger dans la création d'industries.

C'est à partir de ces couches supérieures de la société et non à partir de la bourgeoisie rurale et du « tiers état », composé surtout d'artisans et de clercs, nombreux dans les grandes villes orientales, que devait se constituer le noyau essentiel de la bourgeoisie nationale. Quant aux couches du « tiers état », notamment les artisans, la concurrence de l'industrie étrangère ou locale les a prolétarisées, ou les a plongées dans une régression sans retour. Le sous-emploi massif, dans les grandes villes d'Orient, provient largement de ce phénomène.

Ce modèle de constitution d'une bourgeoisie nationale est différent à la fois du modèle européen et de celui de l'Afrique noire contemporaine En Europe les couches

bourgeoises de l'Ancien Régime n'ont souvent pas joué le rôle essentiel dans la constitution de la nouvelle bourgeoisie industrielle. Elles se sont fréquemment « féodalisées » par l'achat de terres, tandis que la nouvelle bourgeoisie rurale et les artisans fournissaient l'essentiel des effectifs des élites d'entrepreneurs du XIXe siècle. En Orient la faiblesse extrême — sinon l'inexistence — de la bourgeoisie rurale, l'impossibilité pour l'artisanat de s'élever dans les conditions de la concurrence industrielle devaient donner à la bourgeoisie nationale un degré élevé de concentration numérique dès le départ[14]. La concentration de la propriété foncière, dont l'Inde et l'Egypte sont peut-être les meilleurs exemples, le passage incessant de fortunes urbaines dans les campagnes pour l'achat de terres ont accentué cette centralisation de la fortune et la fusion de la grande propriété terrienne avec la nouvelle bourgeoisie urbaine.

En Afrique noire, où l'urbanisation est récente — coloniale — et la grande propriété foncière absente, la constitution d'une bourgeoisie urbaine a été entravée plus longtemps.

Les commerçants traditionnels, comme ceux de l'Ouest africain, n'ont guère été capables, faute d'envergure financière suffisante, et probablement aussi à cause de leur culture traditionnelle rigide, de se moderniser et de s'introduire dans les circuits du commerce moderne. Leur développement est donc resté limité, le domaine de leur intervention très souvent cantonné aux échanges traditionnels (cola[15], poisson séché, etc.). Certaines de leurs activités ont d'ailleurs disparu, notamment le commerce du sel et des métaux. Cependant, dans certains secteurs un enrichissement appréciable a eu lieu, le volume des échanges

ayant augmenté considérablement. On devra citer dans cet ordre de fait les commerçants de bestiaux de la boucle du Niger, de la Nigéria et du Soudan, ceux du poisson séché du Mali, du Tchad et du golfe du Bénin. Une fraction de ces commerçants s'est parfois aventurée dans le commerce moderne des tissus et de la quincaillerie. Ils ne sont parvenus à y occuper généralement qu'une place très limitée. Pourtant l'esprit d'entreprise ne manque pas, comme en témoigne l'émigration des Sarakolés et des Haoussas vers le lointain Congo, attirés par le trafic des diamants. Mais les effectifs restent très maigres, les moyens financiers pauvres, les connaissances techniques faibles.

La conquête coloniale, on le sait, a été précédée pendant plusieurs siècles par les établissements côtiers de traite. Dans ces établissements une bourgeoisie commerçante, d'origine européenne sur la côte ouest, arabe sur la côte est, devenue rapidement métisse, aurait pu être à l'origine d'une bourgeoisie nationale commerçante. Ces hommes ont, en effet, suivi la conquête coloniale mais ils ne se sont pas installés comme traitants dans les nouveaux bourgs de l'intérieur, au centre des régions dont l'agriculture se commercialisait. Leur développement fut brusquement arrêté, parce que trop tardif, par la concurrence victorieuse des grands monopoles du commerce
début du XXe siècle. On devrait citer ici à titre d'exemple caractéristique les faillites de Saint-Louisiens et de Goréens[16] à la fin du XIXe siècle sous les coups de la concurrence des maisons bordelaises et marseillaises. Leurs enfants sont tous passés à la fonction publique.

Le développement des relations commerciales à l'intérieur des campagnes devait lui aussi sécréter nécessairement une bourgeoisie de petits commerçants. Ici encore

la puissance des grands monopoles commerciaux leur a interdit de dépasser le stade du tout petit commerce et de s'étendre vers le commerce de gros et d'import-export. Un domaine particulier semble néanmoins destiné à la bourgeoisie commerçante locale : le commerce des produits vivriers locaux qui, jusqu'à présent, est demeuré très atomisé, souvent réservé aux femmes. Des mouvements de concentration semblent néanmoins s'opérer par endroits.

Toutes ces couches à vocation bourgeoise ont également souffert de l'absence d'une aristocratie foncière riche avec laquelle, en s'associant, elles auraient pu accélérer le rythme de leur accumulation. L'exiguïté des marchés africains a également joué un rôle négatif. Un nombre très limité de comptoirs des grandes maisons dans les « escales »[17] et de petits commerçants immigrés (Grecs, Libanais et Indiens) suffisait aux besoins du commerce.

Ce n'est que dans des circonstances tout à fait exceptionnelles et récentes, lorsque, à la suite de l'indépendance, le commerce européen s'est retiré, ou que l'Etat est intervenu activement en faveur des commerçants nationaux, que ceux-ci sont parvenus à se placer sur le marché du commerce de gros et d'import-export. Le cas du Congo-Kinshasa nous paraît à cet égard particulièrement éclairant : la distribution des licences d'importation et l'inflation ont ici permis à une nouvelle bourgeoisie commerçante et riche de se développer. Celle-ci a atteint en quelques années un degré de maturité exceptionnel. Organisés dans une puissante association professionnelle — l'*Aprodeco* — les commerçants congolais représentent peut-être aujourd'hui 20 % du chiffre d'affaires du commerce de gros et d'import-export — ce qui est sans égal en Afrique

noire. Il est intéressant de remarquer que cette bourgeoisie provient de milieux modestes, sans fortune ni prestige social traditionnel, mais d'éducation moderne : commis, instituteurs, infirmiers, etc.

Le mouvement d'industrialisation en Afrique noire présente également, par rapport aux modèles oriental et latino-américain, des différences marquantes. Ce mouvement est en Afrique noire beaucoup plus récent. Le pacte colonial et l'exiguïté des marchés sont sans doute à l'origine de ce retard. C'est à partir de la Seconde Guerre mondiale seulement que ce mouvement s'est dessiné, prenant parfois des rythmes très rapides qui ont permis à des zones importantes de l'Afrique noire de rattraper leur retard par rapport à l'Orient. C'est le cas du Sénégal, du Ghana, de la Nigéria méridionale, de la Côte-d'Ivoire, du Congo-Kinshasa, du Congo-Brazzaville, du Kenya, de la Rhodésie, et du Cameroun. Mais partout, même lorsqu'elle a été postérieure à l'indépendance, l'industrialisation a été le fait presque exclusif du capital étranger. L'industrie moderne, même légère, exige trop de moyens pour rendre possible une association du capital national local, privé de la source d'accumulation que représentait en Orient la grande propriété foncière. Il en résulte qu'il n'y a pratiquement pas de petites industries africaines. Celles que les statistiques classent généralement comme telles relèvent en réalité de l'artisanat urbain (boulangeries, menuiseries, etc.) dont les possibilités d'accumulation sont très réduites. L'entreprise européenne descend très bas dans l'échelle.

Pour les mêmes raisons la bourgeoisie rurale africaine est incapable de créer elle-même une industrie moderne, comme son homologue européenne l'avait fait. Elle n'en a

ni les moyens financiers, ni les capacités techniques. Ses enfants fuient vers la fonction publique. Des échanges de capitaux entre la ville et la campagne existent néanmoins. Les parents devenus fonctionnaires placent l'argent des membres de leurs familles restés sur les plantations dans les secteurs qui n'exigent pas des capitaux trop considérables : les transports routiers, les taxis, les services, la construction immobilière. En sens inverse des fonctionnaires achètent des plantations ou des terrains destinés aux cultures maraîchères. La médiocrité des fortunes urbaines privées limite l'ampleur de ces transferts.

Le modèle africain de développement du capitalisme est donc différent des modèles orientaux et latino-américains sur le point fondamental de la place respective de la bourgeoisie rurale et de la bourgeoisie urbaine et des rapports que ces deux classes entretiennent entre elles. Tandis qu'en Orient le capitalisme
s'étendre ensuite — difficilement — aux campagnes, en Afrique noire le processus inverse paraît plus courant. En Afrique noire le capitalisme rural a beaucoup de chances d'être plus profond, mieux dispersé entre des dizaines de milliers de planteurs. Par contre la grande bourgeoisie urbaine très concentrée, souvent alliée à la grande propriété foncière, commune en Orient et en Amérique latine est absente en Afrique noire.

Les tendances nouvelles au développement du capitalisme d'Etat, communes à l'ensemble du tiers-monde trouvent sans doute leur origine dans la place dominante occupée par le capital étranger et la faiblesse de la bourgeoisie nationale urbaine qui en est la contrepartie. Ces tendances risquent donc d'être plus marquées en Afrique noire

Le développement du capitalisme étranger dans les villes a en effet créé dans le tiers-monde des sociétés nationales tronquées, dans la mesure même où les classes et couches sociales dont l'existence est liée au capital étranger sont absentes. En Afrique noire ce caractère est d'autant plus marqué que l'urbanisation est récente et la prédominance du capital étranger plus exclusive.

Les villes d'Afrique noire contiennent peu de vestiges sociaux du passé comme les artisans et les petits commerçants de l'Orient. La population nationale active y est constituée presque exclusivement de fonctionnaires et d'employés. La classe ouvrière y est d'autant plus faible numériquement que l'industrie y est moderne. Les grandes masses populaires sont constituées, outre des couches inférieures du salariat public ou privé étranger, d'une masse importante de chômeurs souvent jeunes, d'origine rurale.

Le mouvement national dans ces conditions a été dirigé par la petite bourgeoisie urbaine de fonctionnaires et d'employés et la bourgeoisie de petits entrepreneurs et de planteurs là où elle se existaient. Les élites traditionnelles de la campagne se sont rangées généralement du côté de l'ordre colonial, qu'elles croyaient garant de la tradition, menacée dans les villes par la modernisation culturelle. Les bourgeoisies urbaines étaient, sauf exceptions rarissimes, noyées par le mouvement nationaliste petit-bourgeois.

L'indépendance a renforcé brutalement le poids spécifique dans la société nationale de la nouvelle bureaucratie d'Etat, d'autant plus que la bourgeoisie rurale, là où elle existe, reste dispersée et conserve des horizons limités, d'autant plus que la bureaucratie hérite du prestige de l'Etat, prestige traditionnel dans les sociétés non européennes, renforcé par l'expérience

du pouvoir, en apparence absolu, qu'exerçait l'administration coloniale, et par le fait enfin que la petite bourgeoisie dont elle est issue a le monopole de l'éducation moderne et de la technicité.

La bureaucratie nouvelle va tendre dans ces conditions à devenir la force sociale motrice principale. Les rapports entre cette couche sociale, d'une part, et, d'autre part, les bourgeoisies de planteurs et de la petite entreprise urbaine et le capital étranger, constituent l'essence du problème des rapports entre le pouvoir politique et la responsabilité économique.

La question se pose alors de savoir quelle sera la forme la plus probable de développement du capitalisme national africain dans ces conditions : celle du capitalisme privé ou celle du capitalisme d'Etat. L'analyse comparative de l'évolution récente des Etats africains suggère l'hypothèse de travail que ces deux formes se combinent différemment selon le stade d'évolution atteint à la fin de la colonisation.

Le développement du capitalisme dans le cadre colonial avait été fondé d'abord sur la transformation de l'agriculture de subsistance en agriculture d'exportation et sur la production minière. Le rythme de croissance du capitalisme colonial a été déterminé dans ces conditions par celui de la demande des pays développés en produits de base en provenance des colonies. A une étape ultérieure le marché local, créé par la commercialisation de l'agriculture et le développement urbain qui lui était lié, a permis la mise en place d'ensembles d'industries légères financées presque exclusivement par le capital colonial. On a démontré que sur cette base étroite les mécanismes du développement du capitalisme se bloquent à un certain niveau. Les exemples ne manquent pas pour illustrer cette analyse. Un grand

nombre d'Etats africains — le Sénégal, le Ghana, la Nigéria méridionale, le Congo-Kinshasa par exemple — ont déjà atteint ce niveau depuis dix à quinze ans. Un nouveau bond en avant exigerait à la fois un progrès de la productivité de l'agriculture vivrière commercialisée pour les villes nouvelles et la mise en place d'ensembles d'industries de base dont le débouché serait l'industrialisation elle-même, au lieu d'être directement la consommation.

Dans certains cas le capital étranger n'ayant pas épuisé les possibilités de ce type de développement au moment de l'indépendance, la nouvelle administration locale devait laisser inchangées les structures économiques héritées de la colonisation.

Mais souvent, lorsque le capital étranger a déjà épuisé les possibilités de ce type de développement, la nouvelle administration est poussée peu à peu à convoiter le secteur étranger : c'est pour elle le seul moyen d'élargir rapidement ses possibilités d'extension en se donnant une base économique. Elle tend alors à se transformer d'une bureaucratie administrative classique en une bourgeoisie d'Etat.

Dans le premier cas, parallèlement au développement du secteur étranger, une certaine place peut être faite au capital national dans la petite et moyenne entreprise. Des efforts sont parfois entrepris par l'Etat pour promouvoir ce type de développement. On pourrait démontrer que cette place est néanmoins nécessairement limitée. Le développement du capitalisme national au détriment du secteur étranger offre par contre davantage de possibilités et peut prendre différentes formes, au bénéfice du capital national privé ou de l'Etat. Les transferts de propriété de plantations étrangères au bénéfice des couches aisées de la so-

ciété urbaine, les prises de participations dans les nouvelles industries étrangères, constituent des exemples du premier type de processus, dont le Congo-Kinshasa fournit sans doute le meilleur cas d'étude. Les nationalisations de grandes entreprises étrangères, comme l'Union Minière du Haut Katanga, offrent des exemples du second type.

Cependant dans tous les cas l'Etat constitue l'instrument nécessaire pour permettre ce processus impossible par le seul jeu des forces économiques. La bourgeoisie locale de planteurs et de commerçants n'a pas les moyens financiers de « racheter » les investissements du capital étranger. Elle a besoin pour cela de l'aide de fonds publics. C'est ce glissement vers le capitalisme d'Etat qui nous paraît constituer l'essence de ce que l'on convient d'appeler « le socialisme africain ».

Certaines circonstances ont favorisé la radicalisation de l'évolution en cours, son infléchissement vers des types d'organisation dits socialistes (au sens où ils sont inspirés du modèle étatiste soviétique), d'autres au contraire vers des formes dites libérales (au sens où ces derniers s'inspirent du mode d'organisation économique de l'Occident). L'histoire du mouvement national et le rôle qui y ont joué les masses populaires urbaines, ou tout au moins les couches inférieures des petites bourgeoisies, parfois les masses rurales — qui ont été capables de rébellions importantes au Kenya, au Congo, au Cameroun, au Soudan et en Nigeria — ont leur place ici. Lorsque le blocage d'un développement de style colonial avancé est déjà ancien, et que pour cette raison les problèmes sont plus aigus, les pressions de ces masses ont pu conduire, après l'indépendance, à des attitudes plus sévères à l'égard de la bourgeoisie privée, comme cela commençait à se dessiner au

Ghana. De même, paradoxalement, lorsque cette bourgeoisie privée est inexistante, par suite d'un retard dû au développement colonial, comme au Mali ou en Guinée, le poids spécifique de l'administration dans la vie du pays peut renforcer les tendances étatistes. Au contraire un processus de développement de « style colonial » en cours, comme en Côte-d'Ivoire, au Biafra ou au Cameroun, peut renforcer les tendances « libérales » et modifier les rapports entre la bourgeoisie privée et l'administration. Cependant, d'une manière générale, la bourgeoisie d'Etat n'a jamais éliminé en Afrique la bourgeoisie privée, mais se contente de l'absorber ou de fusionner avec elle. Plus particulièrement la bourgeoisie rurale de planteurs a toujours conservé un rôle économique moteur et une position politique importante.

La place que la bourgeoisie — conçue ainsi au sens le plus large — occupe dans la vie politique actuelle de l'Afrique noire paraît déterminante. Il est caractéristique à cet égard que les grands mouvements ethniques, qui sont en train de bouleverser la carte de l'Afrique en faisant éclater les frontières artificielles héritées de la colonisation, connaissent des sorts très différents selon qu'ils touchent des ethnies transformées par le développement du capitalisme ou au contraire des ethnies maintenues en dehors de la modernisation. La bourgeoisie nationale donne au mouvement ethnique sa consistance, la cohérence de ses objectifs et un programme précis que, dans les conditions actuelles, les rébellions paysannes n'ont pas su réunir. La comparaison entre la sécession biafraise, organisée autour d'une bourgeoisie locale, et la rébellion du Soudan méridional, pays démuni d'élites bourgeoises, est à ce sujet bien éclairante. Au Congo[3] les ethnies les plus touchées

par le développement du capitalisme, les Bakongo et les Baluba, ont organisé immédiatement leur province en Etat national et sont demeurées en dehors des grandes rébellions paysannes qui ont touché les zones privées d'un encadrement bourgeois : les provinces de l'Est et du Nord et le Kwilu. En Ethiopie[19] l'opposition érythréenne, groupée autour de la bourgeoisie de cette province, a une cohérence que celle des paysans Galla et des nomades Somali n'a pas.

La bourgeoisie nationale poursuit avec plus ou moins de bonheur l'œuvre entreprise par le capital étranger : le développement de l'économie de plantation et de l'industrie légère. Pendant un certain temps elle peut même éventuellement s'étendre en s'appropriant graduellement les entreprises étrangères. Aller au-delà exige que soient surmontés des handicaps sérieux qui rendent incertains les progrès rapides de l'agriculture vivrière et la création de grands espaces économiques, conditions nécessaires d'un développement ultérieur.

Certes, des exemples existent qui démontrent que les transformations qui se sont opérées dans l'agriculture d'exportation sont aussi possibles dans l'agriculture vivrière commercialisée (les cas du pays Sénoufo en Côte-d'Ivoire et du Bas-Congo sont parmi les plus éclairants dans ce domaine) bien que, semble-t-il, plus difficilement, pour de nombreuses raisons qui seraient à analyser. Le mouvement spontané va donc dans ce sens, mais à un rythme insuffisant à l'époque contemporaine, compte tenu de l'accélération de l'urbanisation et des déséquilibres économiques qu'elle entraîne. Aller beaucoup plus vite risque d'exiger une participation active des masses rurales. Il est difficile de dire comment cette participation pourrait

être obtenue, encore qu'une analyse systématique des rébellions paysannes pourrait donner des indications précieuses dans ce domaine, mais on peut affirmer que la politique égalitariste paternaliste de style traditionnel, comme les paysannats, ou de style moderne, comme l'animation rurale et la coopération, n'ont guère plus de chances de donner de meilleurs résultats dans l'avenir que par le passé.

Par ailleurs, en ce qui concerne l'exigence de grands espaces, on ne peut oublier que, créées dans le cadre de petits Etats artificiels actuels, les bourgeoisies nationales ne sortiront que difficilement des horizons limités de ces Etats. Des forces sociales qui n'ont pas un intérêt immédiat au maintien de ces formes micronationales devront néanmoins nécessairement se développer.

Les rapports d'inégalité économique structurent la hiérarchie politique internationale. L'époque n'est plus où des bourgeoisies de souches différentes pouvaient coexister, opérant chacune dans un domaine relativement indépendant. La mondialisation des problèmes risque alors de maintenir les bourgeoisies débutantes dans le statut d'appendices des forces les plus puissantes à l'échelle mondiale. Il en sera ainsi au moins tant que les pays sous-développés seront restés ce qu'ils sont : des exportateurs de produits primaires privés d'industries de base.

Certes, le développement du capitalisme en Afrique noire est encore embryonnaire dans ce sens que des vestiges du passé — notamment la survivance de certaines structures (les solidarités ethniques par exemple) — masquent encore souvent les structures nouvelles (les solidarités de classes ou de groupes définis par leur position dans le système capitaliste).

La faiblesse numérique des classes bourgeoises — encore fréquente —, la médiocrité des revenus dont elles disposent renforcent encore ce sentiment. L'insertion tardive de ces bourgeoisies nouvelles dans un monde unifié, organisé et hiérarchisé par le capitalisme, rend les perspectives encore plus incertaines. Alors qu'elles ne sont pas encore parvenues à édifier des Etats bourgeois nationaux, les bourgeoisies d'Afrique noire doivent déjà faire face à des problèmes d'une nature nouvelle : la destructuration du monde rural, l'urbanisation accompagnée d'une industrialisation insuffisante, l'écart grandissant entre le rythme trop lent de la croissance économique et celui des progrès de l'éducation, les traumatisations culturelles, qui traduisent, non pas les difficultés générales propres au développement du capitalisme, mais celles particulières au développement du capitalisme périphérique.

LES CARACTERES GENERAUX DES FORMATIONS PERIPHERIQUES.

Bien que différentes à l'origine les formations périphériques tendent à converger vers un modèle semblable pour l'essentiel. Cela ne doit pas étonner ; cela traduit simplement la force unificatrice, à l'échelle mondiale, grandissante du capitalisme, qui relègue au musée des vestiges du passé les particularités régionales, organisant le centre d'une part, la périphérie de l'autre dans une seule structure mondiale hiérarchisée. Le développement de l'agriculture d'exportation tend à engendrer partout à la périphérie un capitalisme agraire : plus que cela les formes latifundiaires de ce capitalisme agraire en Amérique et en Orient sont chaque jour davantage menacées par la force montante de la paysannerie riche de sorte que la forme « koulak » de ce

capitalisme rural tend à se généraliser et à prendre plus d'ampleur. L'intégration au marché mondial tend à engendrer partout des bourgeoisies compradores. Là même où, comme en Afrique noire, le vieux capital mercantile colonial a directement rempli cette fonction, ses positions se trouvent menacées par les premières générations de capitalistes nationaux qui revendiquent précisément cette fonction. Le déplacement du centre de gravité du capital étranger de ce vieux capital colonial vers les grandes unités interterritoriales minières et industrielles tend à permettre cette « nationalisation » du commerce, devenu sans importance dans les mécanismes de la domination du centre[20]. En créant à la périphérie, dans les secteurs qui l'intéressent, des unités d'exploitation minière et de transformation industrielle à la taille des exigences de la technique moderne, le centre interdit partout le développement d'un capitalisme industriel national qui ne saurait le concurrencer. D'où la tendance, générale, du capitalisme local à être étatique.

La colonisation du peuplement européen elle-même s'est largement inscrite dans cette formation progressive d'une périphérie. On a vu qu'en Amérique latine elle a eu pour fonction la mise en place dès le départ de cette structure périphérique vers laquelle ont tendu plus tard les sociétés nationales des autres régions de ce qui allait devenir le tiers-monde. La colonisation de « Petits Blancs » comme au Maghreb ou au Kénya remplissait les mêmes fonctions du capitalisme agraire et commercial périphérique. C'est seulement dans les cas extrêmes — et exceptionnels — de l'Amérique du Nord, de l'Australie et de la Nouvelle-Zélande — et avec des caractères particuliers — de l'Afrique du Sud, de la Rhodésie et d'Israël — que la

colonisation de peuplement s'est soldée par la création de nouvelles formations centrales.

La fonction remplie par la Nouvelle-Angleterre dans le système était dès l'origine particulière. Modèle — rarement réalisé dans l'histoire — de société fondée sur la petite production marchande, elle a remplacé l'Angleterre comme centre nouveau, d'abord partiel, à l'égard de la périphérie, constituée par les colonies esclavagistes du Sud et des Antilles. Libérée de la tutelle des monopoles du capital mercantile métropolitain elle est devenue un centre achevé avant de se hisser à la position actuelle de métropole mondiale. Il y a là le plus bel exemple que le mode de production marchand simple engendre nécessairement le capitalisme achevé (autocentré), que moins ce mode de production se heurte à l'obstacle d'autres modes de production, plus le développement capitaliste qu'il engendre doit être foudroyant. Un peu analogue a été la formation d'origine de l'Océanie blanche, fondée sur la petite production marchande. Mais celle-ci est demeurée longtemps principalement agricole, exportatrice vers l'Europe et non vers la périphérie, comme dans le cas de l'Amérique du Nord. Elle a eu pour cette raison plus de difficultés à passer au stade industriel. Mais là encore le dynamisme du mode de production marchand simple non entravé par des modes de production précapitalistes a démontré sa capacité de franchir l'étape. On peut en dire autant de l'Afrique du Sud blanche — d'abord annexe agricole marchande simple du centre britannique. A ce stade la société blanche reste isolée du monde noir qui l'entoure et qu'elle n'exploite pas : elle le refoule, comme naguère avec les Indiens d'Amérique. Passée au stade industriel par son dynamisme propre d'économie marchande simple non entravée, la

société sud-africaine blanche trouvera à proximité sa propre périphérie potentielle. C'est là que réside à notre avis l'étonnant impérialisme conquérant de l'Afrique du Sud, qui s'est déjà annexé la Rhodésie et ne cache pas son ambition de réduire la moitié du continent au statut de sa périphérie propre. A une plus petite échelle Israël reproduit au Moyen-Orient le même phénomène [2].

Toutes les formations périphériques partagent donc trois caractères essentiels communs : 1°) la prédominance du capitalisme agraire et commercial dans le secteur national, 2°) la constitution d'une bourgeoisie locale dans le sillage du capital étranger dominant et 3°) la tendance à un développement bureaucratique original, propre à la périphérie contemporaine.

1. — *La prédominance du capitalisme agraire et commercial.*

La prédominance du capitalisme agraire constitue le caractère classique le plus frappant, le plus visible, des sociétés « sous-développées ». L'image classique de la classe dominante du monde sous-développé est le grand propriétaire, non le féodal, mais le « planteur » (qui produit pour l'exportation).

Cette prédominance se manifeste sous l'une des trois formes dont on a analysé le procès de la formation. La forme la plus achevée est certainement la forme latifundiaire latino-américaine, Cuba en ayant été l'exemple le plus achevé lui-même, parce que cette forme a été mise en place dès le départ avec cette fonction, sans procéder de l'évolution interne ou de la transformation de formations précapitalistes. Que cette forme latifundiaire ait utilisé du travail servile (esclaves ou péons) pendant longtemps

avant d'évoluer vers l'emploi généralisé de travail salarié vérifie une fois de plus que, lorsque le capital manque de main-d'œuvre, il n'hésite pas à recourir à l'usage de *moyens politiques* pour se créer cette main-d'œuvre". Esclavage et péonage américains comme, plus proches de nous, travail forcé sur les plantations (exemple de la Côte-d'Ivoire jusqu'en 1950) ou réduction de la paysannerie africaine dans des « réserves » insuffisantes (Afrique du Sud, Rhodésie, Kénya), constituent des moyens de cette politique.

Lorsque la formation de latifundium capitaliste procède de la transformation de formations précapitalistes, elle se heurte à la résistance des forces sociales internes d'autant plus vive que la communauté villageoise constitue le fondement de ces formations précapitalistes. Dans les meilleurs cas, ces forces complètement vaincues, on retrouve le modèle achevé (comme en Egypte par exemple). Mais très souvent l'évolution ne peut pas aller jusqu'à ce point. La constitution de formations agraires-capitalistes, intégrées au marché mondial par leur fonction essentielle, mais revêtant néanmoins des formes de type féodal, en est le résultat. Les systèmes de l'économie arachidière du pays mouride du Sénégal et des sultanats du nord de la Nigéria, celui de l'économie soudanaise, relèvent visiblement de ce procès de transformation inachevé. Les nouvelles classes dirigeantes ne s'approprient directement qu'une fraction du sol — souvent mineure. Elles continuent à bénéficier du système tributaire dont elles sont issues. Très souvent, c'est le cas dans les pays africains mentionnés, ce tribut, elles le perçoivent au nom de fonctions religieuses nouvelles, la société paysanne étant intégrée dans un système de confréries (Mouride, Tidjane, Ansar, Ashiqqa, etc.).

Cette force religieuse nouvelle n'est pas née d'une dynamique interne propre, mais du besoin de prélever un tribut plus important que par le passé. Isolée du marché mondial la classe dirigeante locale ne peut guère prélever qu'un tribut en produits de subsistance pour satisfaire sa consommation et celle de sa clientèle et de son appareil. Intégrée dans ce marché, elle peut désormais commercialiser ce tribut, et adopter des modèles de consommation « européens ». Son appétit devient illimité et elle ne peut obtenir ce prélèvement grandissant que si une force nouvelle — ici la religion — fait admettre le fait par la paysannerie.

Paradoxalement là où cette issue est fermée parce que les formations précapitalistes d'origine ne sont pas suffisamment évoluées, c'est directement la forme la plus dynamique et la plus moderne du capitalisme agraire qui se fraye la voie. Tel est le cas des formations des zones de plantations autochtones en Afrique noire où c'est le paysan riche — le koulak — qui devient directement la figure centrale des formations nouvelles, alors qu'ailleurs il faudra attendre le développement des contradictions internes du système latifundiaire intégré au marché mondial pour que des réformes agraires imposées favorisent la koulakisation (cas de l'Egypte, de l'Inde, du Mexique, etc.). Là encore il est absurde de vouloir « faire abstraction de la politique » et réduire le sens du mouvement à des termes strictement économiques. Il est intéressant de voir que là même où les conditions de transformation des formations précapitalistes intégrées au marché mondial en formations du capitalisme agraire de koulaks sont très peu favorables, c'est quand même dans cette direction que se manifeste le mouvement. On a alors des formes pauvres de microca-

pitalisme agraire sporadique, comme dans la savane du Niger [24]. La concentration des moyens de production modernes (matériel attelé) par le biais des coopératives et la location de ces moyens, fréquente en Afrique, traduit la puissance de cette force de l'évolution dans un sens capitaliste, bien que dans un cadre très pauvre et limité [25].

La prédominance du capitalisme agraire entraîne *la crise agraire*, phénomène également général du « tiers-monde ». La croissance démographique naturelle ne trouvant pas son issue normale dans l'industrialisation, la pression sur la terre s'accentue. Par ailleurs les formes capitalistes agraires entraînent le rejet de la main-d'œuvre agricole surabondante hors de la production. Dans les systèmes précapitalistes toute la population, quel que soit l'excédant théorique de main-d'œuvre, a un droit à l'accès au sol. Au fur et à mesure du développement des formes capitalistes elle perd ce droit. Augmentation de la proportion de la paysannerie sans terre et rejet d'une fraction grandissante de celle-ci hors du circuit de la production, donc apparition du chômage, sont les conséquences de ce processus. En même temps les mécanismes de l'échange inégal appauvrissent les ruraux, malgré les progrès de la productivité de leur travail. Là se situent les raisons profondes de l'exode rural, de son accélération malgré l'insuffisance du débouché urbain.

La prédominance du capitalisme commercial d'accompagnement constitue le second aspect du problème. Le commerce compradore qui se constitue nécessairement revêt différentes formes, principalement deux. Cette fonction peut être remplie par une bourgeoisie urbaine nouvelle, procédant des millieux de l'oligarchie foncière : c'est le cas très largement en Amérique latine et dans de nombreux

pays d'Orient. Mais elle peut aussi avoir été remplie directement par le capital colonial : c'est le cas en Afrique noire. Dans ce cas la place qui a été laissée à la formation d'une bourgeoisie commerçante locale a été extrêmement réduite. On voit bien ici que le développement de la bourgeoisie locale *dépend de la politique coloniale* qui détermine les limites précises du domaine que le capital colonial veut bien lui laisser.

2. — *Les limites imposées par le capital étranger au développement du capitalisme local : le caractère dépendant du capitalisme local.*

Le contrôle du capital étranger sur les entreprises nationales est plus ou moins efficace selon que ces entreprises se situent dans le cadre de circuits ouverts sur les échanges extérieurs et partant dominés par le capital étranger ou non. L'analyse de certaines expériences historiques de développement du capitalisme national à la périphérie établit clairement la nature de ces mécanismes de domination, comme par exemple dans le cas du Sénégal dont nous avons étudié les vicissitudes du commerce national de 1820 à nos jours [26]. Cette histoire ne prend un sens que si l'on sait distinguer clairement les concepts essentiels à l'analyse de l'accumulation : le concept de reproduction élargie et celui d'accumulation primitive. Il y a reproduction élargie lorsque le profit — revenu du capital investi — est à son tour épargné et investi en vue de l'élargissement de la capacité productive. Par contre dans la préhistoire du capital, le revenu, qui se constitue pour la première fois en capital, ne peut pas provenir du profit de l'investissement antérieur d'un capital, il doit sortir de l'exploitation de secteurs non capitalistes : c'est l'accumulation primitive.

Dans les relations entre « pays développés » et « pays sous-développés » on repère des mécanismes — contemporains donc — du type de ceux de l'accumulation primitive, qui agissent au bénéfice du capital étranger dominant et limitent par conséquent les possibilités de développement du capital local qui demeure périphérique. La politique devient alors essentielle. Le cas du Sénégal de 1820 à nos jours en est une illustration éclatante.

C'est pourquoi dans les relations entre le centre et la périphérie il ne faudra jamais oublier ce qui est fondamental : les mécanismes d'accumulation primitive au bénéfice du capital métropolitain. L'intégration au marché mondial détermine la structure de prix essentielle, celle qui caractérise les rapports entre les prix des produits d'exportation et les prix internes. Cette structure permet un transfert de valeur systématique de la périphérie vers la métropole. S'agissant d'échange inégal c'est là un mécanisme non de reproduction élargie normale, mais d'accumulation primitive. L'accumulation primitive n'a pas été seulement antérieure historiquement à la production élargie, elle demeure contemporaine et caractérise toutes les relations entre le centre et la périphérie du système mondial.

Les activités capitalistes nationales ne sont néanmoins pas absentes dans ces relations. C'est pourquoi on repère également des mécanismes de reproduction élargie au bénéfice de la bourgeoisie nationale qui a fait son apparition dans les circuits d'intégration de la périphérie au marché mondial. Ce fut le cas ici des traitants sénégalais de gomme puis d'arachides, comme des commerçants importateurs d'aujourd'hui. Mais ce circuit est dominé par le capital du centre : la marge sur laquelle l'accumulation au bénéfice de cette bourgeoisie peut être prélevée est tout entière

déterminée par les rapports de hiérarchie entre la bourgeoisie du centre et celle de la périphérie. Laissée aux seules lois économiques spontanées, cette marge tend toujours à être réduite à néant, des modifications de prix relatifs venant en transférer le bénéfice de la bourgeoisie nationale à celle du centre. Ce sont ces mécanismes qui expliquent la ruine de la bourgeoisie sénégalaise entre 1900 et 1930, comme elles expliquent la médiocrité des résultats dans les secteurs contemporains greffés sur le marché mondial (les transporteurs par exemple). Des rapports extra-économiques — politiques — entre la bourgeoisie du centre et celle de la périphérie, qui définissent les caractères propres des formations sociales du centre et de la périphérie, atténuent ou au contraire aggravent cette tendance au transfert de la capacité d'accumuler de la périphérie vers le centre. D'autres exemples — communs en Afrique — comme celui des exploitants forestiers conduisent aux mêmes conclusions[27].

C'est seulement très accessoirement que l'on repère des mécanismes d'accumulation primitive ou de reproduction élargie normale au profit de la bourgeoisie nationale qui opère dans les secteurs qui ne dépendent que très indirectement seulement du marché extérieur, mais au contraire sont greffés principalement sur l'élargissement du marché intérieur. Ici les possibilités d'accumulation rapide sont plus grandes, infiniment moins contrôlées par le capital étranger. Telle est la situation, dans le cas du Sénégal, des chevillards par exemple. Ces mécanismes relèvent soit de l'accumulation primitive, lorsque le capital local se trouve en relation avec le secteur non capitaliste de l'économie locale, soit, sinon, de la reproduction élargie normale.

G. Arrighi a employé l'expression de « lumpen-

bourgeoisie » pour désigner cette micro-bourgeoisie qui se constitue dans le sillage du capital étranger et ne peut se développer que dans les limites étroites que lui assigne la politique du capital dominant[28]. Cette forme misérable de capitalisme national est fréquente en Afrique, dont la bourgeoisie se recrute principalement dans les ethnies traditionnellement commerçantes (Dioula, Haoussa, Bamiléké, Baluba, Bakongo, etc.), ou dans certains pays, chez les femmes (les « market-women »). Bien que misérable et limitée étroitement par la tolérance du capital dominant, cette bourgeoisie peut être « florissante » et, dans le dénuement général, constituer une force sociale locale décisive. Tel est le cas de la Nigéria méridionale où ce type d'« entreprises africaines » est très souvent donné comme exemple de succès d'une politique de promotion de l'entreprise privée nationale.

Il est bien évident que là où la forme principale de la dépendance économique coloniale se situait sur le terrain des rapports commerciaux, là où la forme essentielle du capital étranger était celle du vieux capital colonial mercantile, même ce type de capitalisme national limité et misérable n'avait pas la possibilité de se développer. Dans les colonies françaises notamment, la médiocrité du dynamisme du capitalisme métropolitain lui-même a donné un poids spécifique extravagant à ce vieux capital mercantile de Bordeaux et de Marseille, vestiges des époques lointaines des compagnies à monopole et de la traite des esclaves. Mais bien entendu à notre époque, le centre de gravité du capital étranger dominant — même ici — se déplaçant des maisons de commerce vers la grande unité interritoriale minière ou industrielle[29], ce secteur perd rapidement de son importance et doit être abandonné au capital local. La

transformation des rapports politiques consécutive à l'indépendance politique exerce aussi une influence décisive ici. L'épanouissement de cette bourgeoisie nationale est d'autant plus marquée que les liaisons multiples qu'elle entretient avec l'appareil d'Etat — relations de famille, corruption, etc. — favorisent sa constitution. Dans les cas les plus extrêmes de concentration du pouvoir local, ce sont directement les couches supérieures de la bureaucratie — qui elles-mêmes ne font qu'un avec l'oligarchie foncière — qui, ouvertement ou par personnes interposées, se constituent en néo-bourgeoisie compradore. Elles peuvent alors non seulement reprendre au commerce colonial ses fonctions, mais obtenir même une association avec le capital étranger des secteurs modernes (mines, industries et banques)[30].

Il reste que, même dans ces situations les plus favorables, les mécanismes mêmes de l'intégration au marché mondial — tant les mécanismes économiques (échange inégal, dépendance des structures de financement, vulnérabilité de la balance des paiements, etc.), que ceux qui relèvent de l'idéologie et de la politique — interdisent à la bourgeoisie nationale d'aller au-delà de « velléité d'autonomie »[31].

3. — *Les tendances contemporaines au développement de bureaucraties nationales.*

C'est un lieu commun que notre monde contemporain voit se développer dans tous les domaines de la vie sociale (l'administration de l'Etat et des entreprises, la vie politique et syndicale, etc.) des appareils bureaucratiques sans commune mesure par l'extension de leur domaine et leur efficacité avec ceux du passé, du moins dans les formations

capitalistes du centre. Exigence de la « technique », disent les uns, qui ajoutent — comme Burnham et Galbraith — que ce phénomène traduit un transfert du pouvoir politique de la démocratie parlementaire à la technocratie d'Etat. La preuve que ce serait là une exigence profonde de la technique serait donnée par l'évolution en cours de la Russie et de l'Europe de l'Est, la « convergence des systèmes » en dépit du caractère de la propriété des moyens de production, ici public, là privé[12]. Transposé à la périphérie ce corps de théories socio-économiques appelle à y assimiler le phénomène bureaucratique avec celui qui caractérise le centre contemporain. Les exigences du développement accéléré dans le « tiers monde » ne feraient que renforcer ici cette tendance générale à notre époque.

Pourtant, bien que cette théorie satisfasse au test des faits dans leur *apparence*, mais dans leur apparence *seulement*, elle ne résiste guère à l'analyse. De surcroît ici encore elle conduit à assimiler le centre et la périphérie et donc à s'interdire de comprendre leurs fonctions spécifiques dans un même système mondial et les mécanismes réels de leur fonctionnement respectif.

Nous pensons qu'au centre le mode de production capitaliste implique la polarisation — qui est effective — de la société en deux classes, bourgeoisie et prolétariat (même si des fractions de plus en plus importantes de celui-ci — cadres de toute nature — bien que salariés, rejettent leur appartenance au prolétariat). Nous pensons aussi que dans l'exercice du pouvoir politique et de la gestion de l'économie la bourgeoisie ne peut assumer elle-même directement toutes les fonctions de direction et d'exécution qu'exige sa position. Plus la société progresse, plus ses mécanismes se compliquent et plus ce phénomène s'accentue. Ainsi s'ex-

plique la constitution de corps sociaux chargés de ces fonctions : haute administration, police et armée, technostructures des grandes sociétés, corps de politiciens de métier etc. Certains de ces corps ont perdu leur fonction traditionnelle : ainsi en est-il des politiciens de métier qui exercent — dans le cadre de la démocratie parlementaire — les fonctions de négociateurs pour le compte des différents intérêts d'un capital alors encore dispersé et concurrentiel ; et qui, avec les monopoles, ont perdu leur fonction au profit des technocraties des grandes entreprises et de l'Etat[13]. C'est seulement dans les périodes de crise grave — comme celle dont est issu le nazisme — que la bourgeoisie perd le contrôle de ces corps, qui paraissent alors constituer une force sociale indépendante, pour un temps au moins. Nous pensons que dans les pays de l'Est le renforcement des appareils technocratiques et leur revendication de « démocratie » (limitée à cette bureaucratie) traduit une évolution vers une forme nouvelle de capitalisme d'Etat généralisé, qui se marque essentiellement par le rétablissement des mécanismes du marché et l'idéologie qui l'accompagne nécessairement (l'économisme). Rechercher les origines de cette évolution — notamment dans l'histoire russe — et discuter pour savoir si cette évolution est ou n'est pas « inévitable » (autrement dit le problème de l'avenir de la Chine après la révolution culturelle) constituent des thèmes importants mais qui ne nous intéressent pas ici.

Car, en effet, rien ne permet de transposer ces analyses à la périphérie. Les développements bureaucratiques de la périphérie doivent être interprêtés, selon nous, dans le cadre qui leur est propre, c'est-à-dire celui des formations du capitalisme périphérique.

En Orient et en Amérique latine la domination du capital central a engendré, comme on l'a vu, des formations sociales comportant des classes dirigeantes locales (grands propriétaires fonciers et bourgeoisie compradore) auxquelles est échu le pouvoir politique local. Ce pouvoir, ces classes l'ont historiquement exercé dans le cadre du système mondial, c'est-à-dire au bénéfice du centre et d'elles-mêmes, dont le développement procédait d'ailleurs. Il n'en a pas été de même dans certaines régions de la périphérie, notamment en Afrique noire. Au Maghreb par exemple, la colonisation directe et le peuplement de « Petits Blancs » ont limité très étroitement la constitution de classes sociales analogues à celles de l'Orient. En Afrique noire la colonisation directe généralisée, particulièrement simple et brutale, a réduit pratiquement longtemps la population locale de vastes zones à une masse indifférenciée, les hiérarchisations traditionnelles ayant largement perdu leur sens tandis que toutes les fonctions économiques nouvelles étaient directement assumées par des étrangers.

Dans le cadre de l'indépendance politique et de la formation d'Etats nationaux dans ces conditions, l'articulation entre les bureaucraties nouvelles et les structures sociales a revêtu des formes différentes, ayant des significations différentes et ouvrant des perspectives d'évolution de leurs rapports différents. Là où les formations périphériques sont avancées, la bureaucratie nationale s'est trouvée par rapport à la structure sociale dans une position analogue en apparence à celle qu'elle occupe au centre. En apparence seulement au moins pour la raison que le système ne constitue pas un ensemble *national* véritable, c'est-à-dire cohérent et se suffisant par lui-même. Comme l'économie périphérique ne se comprend que comme l'appendice de l'économie centrale, la société périphérique est tronquée : le grand absent de cette société c'est la bourgeoisie métropolitaine dont le capital exerce les effets de domination essentiels. Du fait du développement plus faible et déséquilibré de la bourgeoisie locale le poids de la bureaucratie paraît beaucoup plus grand. D'autre part une contradiction spécifique peut se développer de ce fait. Car ou bien l'Etat remplit ses fonctions dans le cadre du système, c'est-à-dire au mieux aide à la promotion d'une bourgeoisie locale périphérique. Ou bien il prétend libérer la nation de la domination du centre par la promotion industrielle nationale — qui ne peut alors être que publique et il risque d'entrer en conflit avec les formations sociales dont il procède. Là où les formations périphériques sont peu avancées ce conflit lui-même n'apparaît pas, la bureaucratie locale étant pratiquement seule à occuper la scène.

Des phénomènes importants comme ceux du rôle des classes et couches dites « privilégiées » dans le tiers monde ne peuvent être interprêtés sans faire appel à l'analyse d'ensemble de la structure. On sait que l'on va disant et répétant que les « salariés » (en général) sont « privilégiés », par comparaison avec les masses rurales. Cela n'est pas vrai dans les formations évoluées où leurs « privilèges » font pâle figure devant ceux des classes possédantes locales. Encore que les contradictions propres à la périphérie qui se soldent par un chômage rural et urbain grandissant donnent à tous les salariés qualifiés, même à très petite qualification, dont l'emploi est relativement stable, un niveau de revenu incomparable à celui — nul théoriquement — des chômeurs. Il existe cependant des systèmes de redistribution — que l'on décrie mais qui constitue

au fond la réponse nécessaire de la société à sa situation (et sont donc ici encore moins des « vestiges du passé » que des réponses à des problèmes engendrés par le développement périphérique du capitalisme) — qui échappent à la comptabilité. Par ailleurs, le poids du chômage se fait sentir sur l'organisation même des salariés, et explique, comme on l'a vu, l'échange inégal, c'est-à-dire que ces salariés bénéficient, à productivité égale, de rémunérations inférieures à celles du centre.

Le « privilège » est plus marqué dans les formations peu évoluées. Particulièrement en Afrique noire, la colonisation a été amenée, dans la phase qui a précédé l'indépendance, à favoriser certaines différenciations de rémunérations. La colonisation directe, simple et brutale devenait de moins en moins tolérable. L'urbanisation et la création d'industries exigeaient un relèvement des rémunérations des salariés de la ville, placés en contact vivant avec les modes de consommation européens. La solidarité des rapports sociaux traditionnels dans les campagnes, dont la désagrégation était encore lente, limitait d'ailleurs l'afflux de main-d'œuvre. L'ordre social exigeait une révision *en ville* des rémunérations du travail. Le déplacement du centre de gravité du capital étranger du vieux capital mercantile vers celui des grandes unités à très haute productivité rendait d'ailleurs possible — et peu coûteux — cette révision[34]. Le cas du Congo belge, le pays le plus industrialisé en Afrique, est à ce titre très éloquent. Entre 1950 et 1958 les salaires réels dans l'industrie y ont été doublés. Soit dit en passant, ce relèvement n'a pas gêné la nouvelle industrie, il l'a au contraire incitée à se moderniser et à s'élargir[35]. Ici alors les couches salariées deviennent relativement « privilégiées ». La colonisation pensait ainsi s'en

tirer à bon compte : à défaut de s'appuyer sur une bourgeoisie locale périphérique et dépendante, elle pensait limiter ses concessions à des couches sociales à petite qualification, évitant ainsi la constitution d'« élites » plus exigeantes. C'est alors que la structure sociale actuelle prend forme, dont les Etats indépendants vont hériter[36].

Cependant, l'ampleur et la distribution de ces petits privilèges ont été modifiées après l'indépendance. Ici encore le cas du Congo-Kinshasa est très éclairant et significatif. L'inflation congolaise de 1960 à 1968 s'est soldée par une modification considérable de la distribution du revenu congolais, la part du capital étranger n'ayant pas été touchée : la constitution d'un appareil bureaucratique local (et celle concomitante d'une bureaucratie, hiérarchisée certes, mais dont les couches supérieures constituent de loin aujourd'hui les couches les plus « privilégiées » du monde congolais) a été financée : 1°) par une réduction drastique du revenu réel des paysans producteurs pour l'exportation (une détérioration interne des termes de l'échange pour eux beaucoup plus forte que celle des termes de l'échange externes) et 2°) par une réduction non moins drastique des salaires réels du monde des salariés de l'industrie et du commerce, ramenés au niveau de 1950. Le groupe des économistes de l'I.R.E.S. a démontré le caractère régressif de ces transformations : le contenu d'importation plus grand de la nouvelle distribution du revenu et son caractère plus consommateur ; la double crise structurelle potentielle permanente des finances publiques et de la balance des paiements qu'elle contient, la dépendance extérieure accentuée qu'elle signifie[37]. Nous avons montré que sans inflation des phénomènes analogues caractérisent l'évolu-

tion des pays de la zone franc, et — avec une inflation modérée — celle d'autres pays (Ghana par exemple). Le mécanisme a été alors le suivant : blocage des salaires et des prix d'achat des produits agricoles aux producteurs, ponction fiscale indirecte grandissante pour équilibrer les finances publiques, conduisant à une hausse interne des prix et à une détérioration des revenus des paysans et des salariés. Les cas les plus dramatiques se situent dans les pays où il n'y a même pas de base industrielle et agricole exportatrice suffisamment large et où une transformation du même type, recherchée par la nouvelle bureaucratie, se heurte à une impossibilité pratique de prélever un revenu sur le pays, conduisant ainsi à une dépendance externe au jour le jour et à une inflation chronique sans issue (cas du Mali). Partout la paysannerie réagit à cette détérioration de ses positions par un retrait du marché, un repli sur l'économie de subsistance, qui constitue son seul moyen économiquement rationnel de se défendre, restreignant ainsi la base sur laquelle l'Etat prélève son revenu[38]. La signification politico-sociale des analyses de G. Arrighi et J. Saul susmentionnées risque donc d'être rapidement dépassée par ces évolutions présentes.

Mais il faut aller plus loin. On observe une tendance très profonde partout dans le tiers monde actuel à des changements politiques et sociaux qui vont dans le même sens : le renversement du pouvoir politique local des grands propriétaires et de la bourgeoisie compradore là où ils existent, l'exercice direct du pouvoir par des bureaucraties (civiles ou militaires, l'armée apparaissant souvent comme le véhicule des régimes nouveaux, étant le corps le mieux organisé, parfois le seul), la création et le développement subséquent d'un secteur économique public. Une évolution analogue apparaît même là où il n'y a pas de pouvoir ancien à renverser, par un mouvement continu interne. Des contradictions propres aux formations périphériques expliquent ce phénomène. L'industrialisation insuffisante et l'absence de la bourgeoisie étrangère donnent aux couches de style « petit-bourgeois » (fonctionnaires, employés, parfois vestiges de l'artisanat, petits commerçants, paysannerie moyenne, etc.) une importance locale essentielle. L'extension des systèmes d'éducation et le chômage grandissant engendrent une crise profonde du système. Les exigences mêmes d'une accélération de l'industrialisation pour surmonter cette crise conduisent au développement d'un secteur public, les règles de la rentabilité (qui déterminent le flux du capital étranger) et la capacité insuffisante du capital privé local réduisant le rythme nécessaire de l'industrialisation. Le renforcement consécutif de la bureaucratie d'Etat peut conduire à une généralisation du capitalisme d'Etat. Celle-ci est plus ou moins radicale, c'est-à-dire qu'elle procède à la nationalisation du capital étranger (cas de l'Egypte et, à un degré moins avancé, du Congo-Kinshasa et de la Zambie) ou non, et que le capitalisme d'Etat tolère plus ou moins un secteur privé local, auquel il s'associe (cas de la Tunisie par exemple). Cependant même dans les cas les plus extrêmes (Egypte) le capitalisme d'Etat tolère — mieux encourage — le développement du capitalisme privé dans les campagnes (la koulakisation qui suit les réformes agraires s'inscrit dans cette ligne), même s'il essaie d'organiser ce développement en le contrôlant par des systèmes de coopératives par exemple. S'il ne remet pas en question l'intégration au marché mondial mais joue seulement de contradictions secondes, en voie de dépassement d'ailleurs (marché de

l'Est contre marché de l'Ouest), ce capitalisme d'Etat doit rester fondamentalement périphérique, comme son prédécesseur « privé », et traduit seulement les voies nouvelles du développement du capitalisme à la périphérie, la transition des formes anciennes aux formes d'avenir de la spécialisation internationale entre le centre et la périphérie. Ces évolutions, que l'on ramène trop souvent rapidement aux soi-disant tendances profondes et millénaires des sociétés non européennes (le « despotisme asiatique »), sont au contraire l'expression de l'intégration du tiers monde aux évolutions qui caractérisent le monde moderne dans les conditions spécifiques de la périphérie.

RESUME DES CONCLUSIONS

1° La théorie économique s'occupe épisodiquement des problèmes de la « transition de l'économie de subsistance à l'économie monétaire ». Mais faute d'appareil conceptuel permettant l'analyse précise des différentes formations précapitalistes, la théorie courante offerte reste d'une pauvreté affligeante. Or, le modèle de la transition au capitalisme périphérique est fondamentalement différent de celui de la transition au capitalisme central. En effet, l'agression commerciale extérieure du mode de production capitaliste sur les formations précapitalistes entraîne certaines régressions décisives, comme la ruine de l'artisanat auquel ne se substitue pas une production industrielle locale. La crise agraire du « tiers-monde » contemporain est largement la conséquence de ces régressions, plutôt que la résultante de prétendus « déterminismes démographiques ». L'investissement ultérieur du capital étranger ne permet pas de corriger ces régressions à cause de l'orientation extravertie des industries créées à la périphérie par ce capital. Ces problèmes propres à la transition au capitalisme périphérique ont largement échappé à Marx, d'où son erreur de perspective en ce qui concerne « le problème colonial ».

2° La spécialisation internationale inégale se manifeste par trois ordres de distorsions dans l'orientation du développement de la périphérie. La distorsion en direction des activités exportatrices (l'extraversion), décisive, ne procède pas de « l'insuffisance du marché intérieur » (les « cercles vicieux de la pauvreté ») comme le suggère l'analyse banale, mais de la supériorité des productivités au centre dans tous les domaines, qui oblige la périphérie à se cantonner dans le rôle de fournisseur complémentaire des produits pour lesquels l'avantage naturel a un sens (les produits agricoles exotiques et les produits miniers). Lorsque, à la suite de cette distorsion, le niveau des salaires à la périphérie sera devenu inférieur, à productivité égale, à celui du centre, un développement limité d'industries autocentrées à la périphérie sera devenu possible, en même temps d'ailleurs que l'échange sera devenu inégal.

3° Cette première distorsion essentielle en entraîne une seconde : l'hypertrophie du « tertiaire » à la périphérie. Ici encore les tentatives de l'économie courante de réduire à un modèle unique l'évolution des distributions sectorielles de l'activité au centre et à la périphérie éludent les véritables problèmes. Ni l'évolution de la structure de la demande, ni celle des productivités ne rendent compte de l'hypertrophie du tertiaire à l'époque contemporaine, tant au centre qu'à la périphérie. Au centre cette hypertrophie traduit les difficultés de réalisation de la plus-value inhé-

rente au stade monopoliste avancé, tandis qu'à la périphérie elle résulte dès l'origine des limites et des contradictions propres au développement périphérique : industrialisation insuffisante et chômage grandissant, renforcement de la position de la rente foncière, etc. Frein à l'accumulation, cette hypertrophie des activités improductives — qui se manifeste notamment par celle des dépenses administratives — s'exprime dans le tiers monde contemporain par la crise quasi permanente des finances publiques des « pays sous-développés ».

4° La spécialisation internationale inégale est également à l'origine d'une distorsion à la périphérie en faveur des *branches* légères de l'activité. La théorie marginaliste courante, qui attribue au taux de l'intérêt un rôle décisif dans le « choix des techniques », propose à l'économie universitaire une série de faux problèmes procédant du soi-disant choix préférentiel des *techniques* légères dans les pays développés. Les faits, comme l'analyse théorique du mécanisme de l'investissement, contredisent la théorie courante. La véritable contradiction propre à la périphérie — orientation préférentielle vers les branches légères accompagnée du recours à des techniques modernes de production dans ces branches —, qui résulte du caractère complémentaire du développement de la périphérie, est à l'origine de problèmes particuliers qui imposeront à la périphérie des politiques de développement différentes de celles sur lesquelles s'est fondé le développement de l'Occident.

5° La théorie des effets multiplicatifs de l'investissement ne peut être étendue mécaniquement à la périphérie. La signification du multiplicateur keynésien est en effet très limitée à la situation du centre à l'étape des monopoles

avancés, caractérisée par des difficultés de réalisation du surplus. Ni la « thésaurisation », ni l'importation ne constituent à la périphérie des « fuites » qui réduiraient l'effet multiplicatif. C'est en réalité l'exportation des profits du capital étranger qui annule cet effet. Par ailleurs, la spécialisation inégale et la forte propension à importer qui en découle, et qui caractérise la périphérie, a pour effet de transférer les effets des mécanismes multiplicatifs liés au phénomène désigné sous le nom d'« accélération » de la périphérie vers le centre.

6° L'importance grandissante des profits du capital étranger — destinés à être exportés — inviterait à étudier sérieusement l'origine et la dynamique des surprofits de monopoles. Mais ici encore la théorie marginaliste offerte, en situant l'origine du monopole non dans les relations de production mais dans la forme des courbes de la demande, élude les problèmes véritables. L'analyse des stratégies des monopoles étrangers dans les pays « sous-développés » se situe dès lors sur le seul terrain de l'« étude concrète », sans préoccupation de faire avancer la théorie. Cette analyse prouve que, tant que le dogme de son intégration au marché mondial n'est pas remis en cause, la périphérie est démunie de moyens d'action économiques sur les monopoles.

7° Le sous-développement se révèle, non par le niveau du produit par tête, mais par des caractères structurels propres qui obligent à ne pas confondre les pays sous-développés avec les pays développés considérés à un stade antérieur de leur développement. Ces caractères sont : 1°) les inégalités extrêmes qui caractérisent la distribution des productivités à la périphérie dans le système des prix qui lui est transmis du centre, qui résultent de la nature propre

des formations périphériques et y commandent largement la structure de la distribution du revenu, 2°) la désarticulation qui résulte de l'ajustement de l'orientation de la production à la périphérie conformément aux besoins du centre et qui empêche la transmission des bénéfices du progrès économique des pôles de développement à l'ensemble du corps économique et 3°) la domination économique du centre qui s'exprime dans les formes de la spécialisation internationale (les structures du commerce mondial dans lesquelles le centre façonne la périphérie selon ses besoins) et dans la dépendance des structures du financement de la croissance à la périphérie (la dynamique de l'accumulation du capital étranger).

8° L'accentuation des caractères du sous-développement au fur et à mesure de la croissance économique de la périphérie — c'est-à-dire au sens littéral, le développement du sous-développement — débouche nécessairement sur le blocage de la croissance, c'est-à-dire l'impossibilité, quel que soit le niveau du produit par tête atteint, de passer à une croissance autocentrée et autodynamique, au développement.

9° Si au centre le mode de production capitaliste tend à devenir exclusif, il n'en est pas de même à la périphérie. Il en résulte que les formations de la périphérie sont fondamentalement différentes de celles du centre. Les formes de ces formations périphériques dépendent de la nature des formations précapitalistes de départ d'une part, des formes et des époques de leur intégration au système mondial d'autre part. Dans ce cadre nous distinguons les formations américaines, orientales et asiatiques, africaines. Seul ce type d'analyse permet de comprendre la différence essentielle qui oppose les formations périphériques aux formations centrales jeunes, celles-ci, fondées sur la dominance du mode de production marchand simple, recélant pour cette raison un pouvoir d'évolution propre vers un mode de production capitaliste achevé particulièrement dynamique. Quelles que soient les différences à l'origine, les formations périphériques tendent néanmoins à se rapprocher d'un modèle typique, caractérisé par la dominance du capital agraire et commercial d'accompagnement (compradore). La domination du capital central sur l'ensemble du système, et les mécanismes essentiels d'accumulation primitive à son bénéfice qui traduisent cette domination, impose néanmoins au développement du capitalisme national périphérique d'étroites limites, qui dépendent en définitive des rapports politiques. Le caractère « tronqué » de la société nationale à la périphérie (la bourgeoisie étrangère étant le « grand absent » de cette société) donne à la bureaucratie locale un poids spécifique apparent et des fonctions qui ne sont pas ceux des corps sociaux bureaucratiques et technocratiques au centre. Les contradictions propres au développement du sous-développement et la montée de couches « petites-bourgeoises » qui traduisent ces contradictions rendent compte de la tendance contemporaine au capitalisme d'Etat, générale au « tiers monde ». Cette voie nouvelle du développement du capitalisme à la périphérie ne constitue guère une voie de transition vers le socialisme dans la mesure où l'intégration au marché mondial n'est pas remise en cause, mais plutôt les formes d'avenir de l'organisation de rapports nouveaux centre-périphérie, fondés par une nouvelle étape de la spécialisation internationale inégale.

NOTES

1 Voir l'ouvrage essentiel sur ces structures et cette histoire : André G Frank, *Capitalisme et sous-développement en Amérique latine* (Paris, 1968) et dans cet ouvrage la riche bibliographie des travaux latino-américains sur ces problèmes. Voir également Michel Gutelman, op. cité, chap. I.

2. Voir : Hassan Riad, *L'Egypte nassérienne*, Paris 1966. Charles Issawi (ed.), *The economic history of the Middle East* 1800-1914, Chicago Univ press, 1966.

3. Walter Rodney, *African Slavery and other forms of social oppression on the upper Guinea coast in the context of the atlantic slave-trade*, (Jour of. Af. History, n° 3, 1966) nous rappelle que le « stockage » des esclaves chez les populations côtières a cond uit à la constitution de formes nouvelles d'exploitations esclavagistes chez ces peuples. Catherine Coquery-Vidrovitch, *De la traite négrière à l'exploitation des palmistes au Dahomey : XIX° siècle*, communication séminaire de l'A.I.A. (Freetown, 1969) K. Onwuka Dike, *Trade and politics in The Niger delta* 1830-1885, Oxford, 1956.

4. Noms des peuples commerçants de la savane ouest-africaine.

5. Noms des commerçants se livrant à la traite. Voir : O. Dike, op. cit., *Aspects of Central africain history*, ed. Ranger, Londres 1968 ; *History of East Africa*, ed. R. Oliver and G. Matew, Oxford 1963. Voir également les communications au Colloque de l'I.A.I. (Freetown, déc. 1969).

6. Voir l'ouvrage de J.-L. Lacroix, *Industrialisation au Congo*, Paris, 1967

7. S. Amin, *Le développement du capitalisme en Afrique noire*, in *En partant du Capital*, Anthropos 1968.

8. Voir notre ouvrage, *Le développement du capitalisme en Côte-d'Ivoire*, Paris, 1967.

9. Région du Sénégal qui, à la différence du pays Ouolof, a conservé des types d'organisation sociale moins hiérarchisés.

10. En six ans, de 1960 à 1966, la production vivrière commercialisée du Bas-Congo a été multipliée par quatre. A signaler que pour la première fois, à une grande échelle, le processus de développement capitaliste est fondé non sur des cultures d'exportation, mais sur des cultures vivrières stimulées par la demande de Kinshasa.

11. Selon les expressions d'Albert Meister.

12. Voir le cas de la Côte-d'Ivoire, dans notre ouvrage cité. Voir également le cas de la Gold Coast qui connut entre 1890 et 1914 un « miracle » du même type, in : R. Szereszewski, *Structural changes in the economy of Ghana* 1891-1911. Londres 1965.

13. Les exemples de ces conclusions superficielles ne manquent pas. Il suffit pour en trouver d'ouvrir presque au hasard les rapports des organisations en cause. La « révolution verte » dans certains pays d'Asie (Inde, Pakistan, Thaïlande) traduit, dans certaines zones, des progrès également très rapides de la koulakisation.

14. Cas type : l'Egypte. Voir *l'Egypte nasérienne*, de Hassan Riad, Paris 1964.

15. Stimulant faisant l'objet d'un grand commerce traditionnel.

16. Commerçants de Saint-Louis et Gorée, au Sénégal. Saint-Louis et Gorée sont parmi les plus anciens établissements européens sur la Côte d'Afrique.

17. Nom des bourgs de l'intérieur où étaient les comptoirs des maisons de commerce.

18. Voir à ce sujet les travaux remarquables de B. Verhaegen sur les *Rébellions au Congo*.

19. L'ancienne Erythrée italienne a connu un développement capitaliste qui n'a pas touché le reste de l'Empire d'Ethiopie.

20. G. Arrighi a insisté à très juste titre sur ce point. (Communication au Congrès des études africaines Montréal, oct. 1969).

21. M. Dobb (*Etudes sur le développement du capitalisme*, Paris 1969, p. 31) attire également l'attention sur cette période de transition qui en Europe a séparé la période féodale de la révolution industrielle. Cette période de transition est caractérisée par un extraordinaire développement du mode de production marchand simple.

22. M. Dobb (*Etudes sur le développement du capitalisme*, Paris 1969, pp. 33 et suiv.) insiste à juste titre sur ce fait que le capitalisme n'est pas synonyme de « laissez faire », que chaque fois que la force de travail vient à

manquer, le capitalisme fait appel à l'intervention de l'Etat pour se créer cette force de travail et se la soumettre.

23. Etude (inédite) de Samir Amin sur les transformations des structures sociales dans le Soudan Mahdiste ; observations de l'auteur sur les Mourides. Voir également le travail de recherche de Donald O'Brien sur les Mourides (à paraître).

24. Etudiés par Henri Raulin, *La dynamique des techniques agraires en Afrique tropicale du nord*, C.N.R.S., 1967. Egalement communication de H. Raulin au Congrès de Montréal (oct. 1969).

25. Delbard, *Les dynamismes sociaux au Sénégal*, I.S.E.A., Dakar, ronéoté, 1965.

26. S. Amin, *Le monde des affaires sénégalais*, Paris, 1969 ; *La bourgeoisie d'affaires sénégalaise*, L'homme et la société, 2e trim. 1969 ; *La politique coloniale française à l'égard de la bourgeoisie commerçante sénégalaise* (1820-1960), Colloque de l'A.I.A., 1969.

27. Voir S. Amin et C. Coquery, *Du Congo français à l'U.D.E.A.C.* 1880-1968.

28. Communication au Congrès des Etudes africaines, Montréal, oct. 1969.

29. Lorsqu'il s'agit d'industries importantes, non de simples prolongements de l'activité commerciale, comme c'est souvent le cas avec les industries légères de substitution d'importations, contrôlées d'ailleurs souvent par les maisons de commerce coloniales elles-mêmes.

30. C'est le cas du Maroc (communication d'Abdel Aziz Belal au Congrès des études africaines, Montréal, oct. 1969) et du Congo-Kinshasa (avec la nationalisation des sociétés minières du Katanga).

31. Expression de la communication de Belal. Voir aussi S. Amin, *Sous-développement et marché international* (Politique, sept. 1969).

32. R. Aron, *La lutte des classes*, Idées 1967 ; J. Burham, *L'ère des organisateurs* ; Galbraith, *The new industrial state* ; *L'ère de l'opulence*.

33. D'où le déclin du parlementarisme en Occident ; cette analyse a été faite par Edgar Faure par exemple en ce qui concerne la France.

34. Point sur lequel G. Arrighi a attiré notre attention. (Communication au Congrès de Montréal, oct. 1969.)

35. En voir la démonstration éclatante in : J.-L. Lacroix, *Industrialisation au Congo*, Mouton 1966.

36. Voir les travaux décisifs sur la portée politique et sociale de ces changements in : G. Arrighi et J. Saul, *Nationalism and Revolution in Sub-Saharan Africa* (Socialist Register, 1969) ; G. Arrighi, *International*

Corporation, Labour aristocraties and economic development in Tropical Africa (The Corporation and the Gold War, Londres 1970) ; G. Arrighi et J. Saul : *Socialism and economic development in Tropical Africa* — Journ. of Modern. Afric. Studies — n° 2 (1968) ; ainsi que les travaux de G. Arrighi sur la Rhodésie (op. cités).

37. Voir : F. Bézy, *La situation économique et sociale du Congo-Kinshasa*, Cultures et Développement, vol. I, n° 3, 1969. *Indépendance, inflation, développement : l'économie congolaise de 1960 à 1965*. Ouvrage collectif, Ires-Kinshasa. Mouton, 1968 ; Bernard Ryelandt, *L'inflation congolaise*, 1960-1968, à paraître (Mouton) qui fait la démonstration éclatante de ce processus. Soit dit en passant Ryelandt démontre comment l'intervention du FMI (pour la création du Zaïre) a permis cette régression ; I.R.E.S. : *Lettre mensuelle*, n° 1, 1967 (sur l'Union Minière du Katanga).

38. Voir nos travaux : S. Amin et C. Coquery, *Du Congo français à l'U.D.E.A.C.* 1880-1968 ; S. Amin, *Trois expériences africaines : Le Mali, le Ghana et la Guinée*. P.U.F. 1965 et, pour une mise à jour les articles *Ghana, Guinée et Mali* (Encyclopaedia Universalis, 1969-70).

CHAPITRE III

LES MECANISMES MONETAIRES A LA PERIPHERIE ET LE SYSTEME MONETAIRE MONDIAL

SOMMAIRE

Introduction :

I. — Les fonctions de la monnaie dans le mécanisme de l'accumulation.

1. - La pensée « classique ».

2. - La pensée keynésienne et contemporaine.

3. - La fonction « passive » du système bancaire.

4. - La fonction « active » du système bancaire.

II. — Les mécanismes de l'émission monétaire et du crédit à la périphérie du système.

1. - L'étalon devise étrangère :

Les mécanismes apparents de l'émission.

Les currency boards anglais.

La circulation d'une monnaie étrangère l'exemple de Cuba.

Le système monétaire colonial français.

Le système monétaire égyptien.

La thèse des « mécanismes monétaires pervers ».

Le « coût » de la circulation monétaire.

2. La monnaie « dirigée » et l'illusion monétaire.

Les systèmes de papier monnaie dans les pays de la périphérie au XIXe siècle.

Les systèmes modernes de monnaie dirigée :
— L'hypothèse de la liberté des transferts.
— L'hypothèse du contrôle des changes et des transferts.
III « Le fonctionnement concret du crédit bancaire et les limites du marché financier dans les pays de la périphérie.
IV. — Les désordres monétaires et l'inflation à la périphérie du système.
1. « La transmission de la valeur de la monnaie dominante.
La transmission dans le système de l'étalon devise étrangère.
La transmission dans le système de la monnaie « dirigée ».
2. « L'inflation permanente » dans le système mondial contemporain et sa transmission à la périphérie du système.
La nature de l'inflation.
Le climat général de hausse des prix au XX• siècle.
Les conséquences de la hausse transmise sur l'accumulation à la périphérie.
3. - La transmission à la périphérie des structures de prix du centre.
4. - Les désordres monétaires dans les « pays sous-développés ».
V. — L'histoire lointaine : l'intégration de la périphérie dans le marché mondial des métaux précieux.
VI. — L'histoire présente : la crise des liquidités internationales et les pays sous-développés.
Résumé des conclusions.

INTRODUCTION

Le domaine monétaire est un point très faible de la théorie économique courante. Car à proprement parler la théorie subjective de la valeur ne peut répondre à la question de la valeur de la monnaie, autrement que d'une manière tautologique (la valeur de la monnaie est celle des biens qu'elle permet d'acquérir !) ou en faisant appel à un subterfuge — « la liquidité » — qui masque un autre raisonnement tautologique (dire que la monnaie tire sa valeur de son caractère « liquide », c'est-à-dire de son caractère de monnaie, c'est faire appel à la « vertu dormitive »...). C'est pourquoi le marginalisme et le néomarginalisme doivent faire appel à la théorie quantitative de la monnaie.

Il n'est pas étonnant que la monnaie soit devenue le siège des illusions les plus fréquentes, notamment de l'illusion d'une « direction » de la conjoncture, des prix, de l'équilibre extérieur, etc. En même temps évidemment — c'est toujours la contrepartie de telles illusions — le véritable rôle de la monnaie dans le mécanisme de l'accumulation est éludé par une « théorie » qui fuit dans la direction de discussions byzantines et d'observations quantitatives aussi désordonnées que nombreuses.

Transposée à la situation des « pays sous-développés », la « théorie monétaire » donne alors les résultats les plus

curieux. On part en guerre violente contre de soi-disant « mécanismes monétaires pervers » qui seraient propres aux systèmes monétaires des « pays sous-développés », mais on passe sous silence les caractères particuliers véritables du système, qui d'ailleurs ne font que traduire au plan monétaire les dépendances fondamentales qui se situent à un autre niveau.

Nous essayerons précisément d'analyser ici ces mécanismes monétaires dans les « pays sous-développés » (dans les cadres institutionnels divers qui les caractérisent : étalon devise étrangère ou monnaie nationale « autonome »), après avoir rappelé la théorie de la fonction de la monnaie dans le mécanisme de l'accumulation. Nous verrons bien alors sur quelle méprise théorique repose l'illusion monétaire.

La théorie courante par contre passe complètement sous silence le fait essentiel : « l'intégration bancaire », le fait que — jusqu'à une époque récente — les fonctions du crédit bancaire ont été assurées dans les « pays sous-développés » presque uniquement par des succursales de banques étrangères. A l'intégration monétaire (étalon devise étrangère, transferts illimités et libres à taux fixe) se juxtaposait une intégration bancaire.

Les modalités de l'institution de l'étalon devise ont été variées, allant de la circulation pure et simple du billet de banque de l'économie dominante (dollar au Libéria, à Cuba et en Amérique centrale), à l'émission d'une monnaie locale confiée à une banque d'émission, les transferts étant libres et à taux fixe (système égyptien de 1916 à 1947, système colonial français et système actuel de la zone franc) en passant par le système original des Currency Boards anglais (colonies britanniques d'Afrique, d'Amérique centrale et du Sud-Est asiatique, colonies portugaises ayant un système très voisin). Dans ces pays à ces époques l'intégration monétaire et bancaire par les banques commerciales du pays dominant — relevant de la Banque Centrale de ces pays — se juxtapose à la circulation de billets émis en dernier ressort par cette banque centrale. Il n'y a guère plus que les pays africains de la zone franc (ex-AOF, ex-AEF, Togo, Cameroun, Madagascar), les colonies portugaises, les Antilles et quelques pays d'Amérique centrale qui seraient intégrés de cette manière dans une zone monetaire très centralisée.

Ailleurs cette intégration est devenue, ou a toujours été, imparfaite. Elle se limitait le plus souvent à l'activité des banques commerciales étrangères sur le territoire sous-développé là où l'Etat — demeuré indépendant — avait conservé le droit régalien de « battre monnaie ». En Amérique latine, presque partout du papier monnaie émis par les trésors locaux — introduit dans la circulation par le canal du budget, équilibré ou non, et parfois par l'escompte de traites dont se chargeait aussi le Trésor — constituait la seule monnaie ayant cours légal. Ici le change était fluctuant et les transferts illimités et libres, y compris évidemment pour les succursales des banques étrangères qui assuraient la fonction bancaire principale.

Avec l'indépendance des Etats du « tiers monde » sont nées un peu partout, en Asie, au Moyen Orient, en Afrique du Nord et dans les pays anglophones d'Afrique noire, en Amérique latine, des Banques Centrales chargées de mettre de l'ordre dans le système du papier monnaie là où il existait, de « contrôler » ou de « diriger » le crédit, conformément aux illusions monétaristes. A des degrés divers des systèmes de banques commerciales nationales,

publiques ou privées, ont pris la relève des succursales des grandes banques étrangères. A des degrés divers un contrôle des transferts a été organisé. Enfin le système des changes fluctuants — qui a régi les relations internationales, y compris celles entre les pays développés dans une première étape après l'abandon de l'étalon or — a été remplacé par un système mondial de changes rigides (mais révisés par des dévaluations possibles) que symbolise depuis 1945 l'organisation du Fond Monétaire International.

Ce retrait — inégalement effectué — des « pays sous-développés » de l'intégration monétaire et bancaire a-t-il modifié profondément les mécanismes de l'intégration réelle des pays sous-développés au marché capitaliste mondial ? C'est ce que l'illusion monétaire laisse entendre. Mais nous verrons qu'en fait les « moyens d'action » des autorités centrales des pays sous-développés restent très limités. L'analyse des mécanismes monétaires et des « types d'inflation » dans ces pays démontre que la monnaie — quel que soit le système monétaire — reste fondamentalement ce qu'elle est : la forme des relations d'échange. Aussi bien tant que celles-ci demeurent fondées sur la spécialisation internationale, c'est-à-dire l'intégration au marché mondial, la monnaie reste l'instrument efficace de l'organisation du transfert de valeur de la périphérie sous-développée du système mondial vers son centre développé : la transmission de la valeur de la ou des monnaies dominantes, celle des structures de prix du centre constituent les formes de ce transfert. L'histoire lointaine — celle de l'intégration des pays devenus sous-développés au marché mondial des métaux précieux, qui a précédé leur intégration bancaire — comme l'histoire présente — celle de la crise des liquidités internationales —, par lesquelles

nous terminons cette étude, démontrent que les mécanismes de la domination réelle du centre sur la périphérie ne peuvent être surmontés par des illusions monétaires.

I. — LES FONCTIONS DE LA MONNAIE DANS LE MECANISME DE L'ACCUMULATION.

La monnaie remplit quatre fonctions essentielles : celle d'être l'instrument de mesure de la valeur, celle d'être l'instrument concret de la circulation, celle d'être l'instrument privilégié de paiement libératoire, enfin celle d'être l'instrument de réserve de la valeur. Le marginalisme insiste sur le rôle de la monnaie comme moyen de circulation à partir duquel les autres fonctions sont dérivées. La pensée keynésienne insiste sur la fonction « moyen de thésaurisation » (d'où la « préférence pour la liquidité ») la considérant comme la plus spécifique de la monnaie. Rist et Nogaro ne donnent pas la prééminence à l'une des fonctions plutôt qu'à l'autre, voulant être positivistes et empiristes. Les contemporains (Lindhal, Myrdal, Lundberg, Harrod) attribuent aux deux fonctions un rôle complémentaire, bien que secondaire, dans les mécanismes de l'accumulation, tandis que l'école de Chicago avec Milton Friedman retourne au quantitativisme. Marx occupe — avec Schumpeter ici partiellement — une place très particulière. Il est le seul à avoir ouvert la voie à une discussion véritable du rôle de la monnaie dans l'accumulation (dans la réalisation du produit) ».

1. — *La pensée classique.*

Paradoxalement la pensée économique qualifiée par

Keynes de « classique », comme la pensée keynésienne d'ailleurs, attribuent dans les mécanismes du développement économique un rôle décisif au taux de l'intérêt et un rôle très négligeable au système bancaire.

L'épargne et l'investissement sont, chez les auteurs contre lesquels Keynes s'est acharné, des données réelles de l'économie. Cependant la forme monétaire dans laquelle ces quantités s'expriment ajoute une cause nouvelle de mal ajustement aux causes réelles de déséquilibre possible. Il existe un « taux naturel » de l'intérêt réalisant l'équilibre économique. La quantité d'épargne offerte compte tenu de la « préférence pour le présent » est, à ce taux, égale à la quantité d'investissement demandé, compte tenu de la productivité du capital. Telle serait la raison réelle profonde qui rendrait l'équilibre possible entre l'offre d'épargne et la demande d'investissement.

Or, outre que cette analyse est une tautologie, puisque ni Fisher ni Böhm-Bawerk n'ont établi l'existence de la productivité du capital sur des bases autres que la « préférence pour le présent », si bien que le taux naturel de l'intérêt n'est pas plus que le taux de dépréciation du futur, le mécanisme de la détermination de l'intérêt « naturel » au point où les courbes d'offre et de demande d'épargne se coupent n'explique en réalité rien du tout. Ceci Keynes l'a très bien montré [2] : lorsque la demande de capital se déplace (une innovation réclame des investissements plus grands) les revenus changent et donc aussi l'offre d'épargne ! En recourant à l'histoire pour résoudre le problème — l'offre de capital aujourd'hui est déterminée par la distribution et le volume des revenus d'hier — on escamote la difficulté logique.

Quoi qu'il en soit, les premiers marginalistes n'ont prêté

aucune attention aux conditions monétaires. Il « allait sans dire » que les conditions monétaires faisaient « tendre » le taux du marché monétaire vers le « taux naturel ». Mais on ne savait pas au juste comment. Wicksell allait inaugurer une ère nouvelle en montrant comment des processus cumulatifs dans les mécanismes bancaires permettaient aux taux monétaire de s'éloigner du taux naturel. Cette analyse reprise ultérieurement par Myrdal, Keynes et Cassel a servi à expliquer les cycles[3].

Cela dit, lorsque ces processus ne fonctionnent pas, l'état « d'équilibre monétaire » (pris dans ce sens) est réalisé. Lorsque le taux de l'intérêt, déterminé immédiatement par les conditions monétaires, est égal au taux naturel, le système bancaire joue alors le rôle modeste mais techniquement parfait de « transformer l'épargne voulue en investissement voulu ». C'est le mécanisme que Robertson analyse longuement [4] : si le public veut augmenter le volume de son épargne il tire moins vite sur ses comptes en banque. Si la banque élève le niveau de ses avances l'épargne voulue est transformée en investissement désiré. Si par contre la banque ne le fait pas, la vitesse de circulation de la monnaie ayant diminué, la quantité M V de l'équation quantitative devient plus petite : les prix baissent et les comptes en banque augmentent de valeur réelle : l'épargne voulue a été gaspillée sans investissement. Mais en réalité la banque transformera toujours l'épargne en investissement parce qu'en se rendant compte que les clients tirent moins vite sur leurs comptes elle réalisera qu'ils ont « trop de monnaie » c'est-à-dire qu'ils veulent épargner davantage.

On peut se demander dans quelle mesure ce mécanisme d'ajustement de l'épargne à l'investissement est différent

du mécanisme keynésien. En réalité on a affaire à deux problèmes foncièrement différents. Keynes analyse le désajustement entre l'épargne et l'investissement dû à la préférence pour la liquidité trop forte relativement à l'efficacité marginale du capital, c'est-à-dire en d'autres termes le désajustement dû à ce que la capacité de produire est supérieure à la capacité de consommer en sorte que la rentabilité des investissements (leur « efficacité marginale ») est trop faible. Robertson étudie les mécanismes techniques par lesquels la banque transforme l'épargne en investissement. Il va sans dire que la banque peut ne pas y parvenir non pour des raisons d'incapacité technique mais pour des raisons profondes. Supposons que les clients tirent moins sur leurs comptes mais qu'également ils refusent les crédits qui leur sont proposés parce que l'investissement n'est pas rentable. Cela signifie que le niveau de l'activité a baissé puisque la monnaie tirée des ventes antérieures n'est pas relancée dans la production, ne sert pas à financer une nouvelle production. C'est pourquoi une partie du raisonnement de Robertson ne semble pas correcte : bien que la vitesse V ait baissé, et que donc la quantité M V ait diminué, les prix ne baissent pas, simplement parce que le volume de la production a diminué parallèlement. C'est même cette baisse du volume de la production qui s'est traduite par la chute de V ! Cela ne signifie pas évidemment que la contraction due à l'impossibilité de vendre ne pousse pas ultérieurement les entrepreneurs à baisser les prix. Mais cette baisse ultérieure est « secondaire », elle n'est pas déterminée par la contraction monétaire.

Cette baisse ultérieure des prix peut-elle rétablir le niveau antérieur de l'activité ? Les « classiques » croyaient

que seule la baisse des salaires réels pouvait rétablir la rentabilité des investissements. Keynes le nie parce que le salaire est un coût pour l'entrepreneur certes mais aussi un revenu pour l'ouvrier. Pigou soutient alors que l'ensemble de la baisse des prix et des salaires nominaux doit rétablir cette rentabilité en donnant une valeur réelle plus grande aux épargnes antérieurement thésaurisées[5]. Mais si ces sommes ont été thésaurisées ce n'est pas volontairement. C'est parce que l'écart entre la capacité de produire et celle de consommer rend l'investissement nouveau non rentable. Tant que cet écart demeure (et si les prix et les salaires nominaux baissent en sorte que les salaires réels n'augmentent pas tout laisse présager que cet écart restera identique), quelle que soit la valeur réelle des sommes thésaurisées, l'investissement reste non rentable parce que l'entrepreneur regarde en avant non en arrière. Mais ceci est un autre problème.

Le système bancaire joue donc un rôle technique important mais il ne joue nullement le rôle économique fondamental d'un ajusteur de l'épargne et de l'investissement en faisant varier le taux de l'intérêt (rôle que lui assigne l'école suédoise). Pour cela il faudrait que ce taux commande vraiment le volume de l'épargne comme celui de l'investissement. Or, il n'en est rien. L'épargne dépend essentiellement du volume absolu et relatif des revenus de la propriété, l'investissement ne répond que peu aux variations de « i », il dépend essentiellement du degré de correspondance entre la capacité de produire et la capacité de consommer.

2. — *La pensée keynésienne et contemporaine*

Chez Keynes on trouve ce même paradoxe entre le rôle excessif attribué au taux de l'intérêt et le rôle passif donné

au système bancaire. Le déséquilibre entre l'épargne et l'investissement est attribué finalement à la préférence pour la liquidité qui empêche le taux de l'intérêt de baisser en deçà d'un niveau minimum. Répondant aux critiques « classiques », Keynes[6] a clairement formulé le fonctionnement de ce mécanisme. Le taux de l'intérêt est déterminé par l'état de la préférence pour la liquidité compte tenu du volume monétaire offert par les banques (car « l'intérêt est monétaire et rien d'autre », dit textuellement Keynes). Ensuite, des forces d'équilibre déterminent des prix relatifs tels que les efficacités marginales des différents capitaux soient égales à ce taux. A partir de ce moment il n'y a plus d'écart entre « i » et l'efficacité du capital et par conséquent plus d'investissements nets. On a rejoint l'état d'équilibre de l'école suédoise où, le taux monétaire étant égal aux taux naturel, les profits sont nuls (l'état de « zero net saving » de Robinson). Mais évidemment cet équilibre peut très bien être un équilibre de sous-emploi. La raison pour laquelle il peut en être forcément ainsi est que — quel que soit le volume monétaire — le taux de l'intérêt ne peut — à cause de la préférence pour la liquidité — descendre en deçà d'un certain niveau. Le système bancaire est alors totalement impuissant ; Hicks[7] a parfaitement montré cette impuissance.

C'est pourquoi de nombreux keynésiens condamnent la politique d'expansion monétaire qui, au-delà d'un certain point (lorsque le taux de l'intérêt a atteint son niveau minimum), ne peut qu'engendrer l'inflation, même en l'absence de plein emploi.

Toute cette analyse repose sur la notion de préférence pour la liquidité, c'est-à-dire sur la notion de propension à thésauriser. Or, une telle propension existe-t-elle vraiment

dans le mode de production capitaliste ? Et pour cela, d'abord, qu'est-ce que « le besoin de liquidités » ? D'une part c'est le besoin de monnaie pour financer les transactions courantes. Jusqu'à quel point un entrepreneur est-il prêt à payer des fonds nécessaires pour assurer sa production courante ? Evidemment jusqu'au point où les charges de ce taux réduiraient son profit à néant. Là encore l'analyse ricardienne s'avère plus réaliste que celle des marginalistes. D'autre part c'est le besoin de monnaie pour la thésaurisation. Mais dans une société capitaliste il n'y a pas — pour des raisons fondamentales — de propension à thésauriser. Une fois les épargnes-réserves nécessaires constituées, l'entrepreneur ne désire pas thésauriser. Il désire épargner pour investir. S'il thésaurise c'est parce qu'il y est obligé car tant que l'investissement rapporte il élargit son entreprise. La question n'est pas pas de savoir pourquoi le taux de l'intérêt ne peut pas baisser en deçà d'un niveau minimum, mais pourquoi le niveau de l'efficacité marginale du capital peut-il tomber si bas. Or, sur ce point les explications de Keynes demeurent extrêmement vagues[8].

Et si jamais il prenait la fantaisie à un individu de thésauriser, resteindrait-il par là le volume de la monnaie active ? Pas du tout car les banques verraient qu'elles peuvent sans danger élever le rapport crédits-réserves préalablement abaissé par cette augmentation du volume des épargnes-réserves. L'effet nuisible de la thésaurisation sur l'emploi est détruit automatiquement par une dose supplémentaire de crédit (ce qu'a parfaitement montré Robertson cité plus haut). Si un jour cet individu venait à déthésauriser, les banques de la même façon restreindraient les crédits qu'elles accordent à l'industrie.

Mais ce qui est décevant chez Keynes c'est que le système bancaire apparaît comme impuissant non seulement au-delà d'un certain point, mais toujours. On pourrait penser que la monnaie joue un rôle passif en ce sens que son offre s'adapte au besoin de liquidités. Keynes considère que cette offre est rigide. C'est cette rigidité qui, face à une demande fluctuante, détermine les variations courantes du taux de l'intérêt. Certes, des variations de ce taux sont dues parfois à l'adaptation de la quantité de monnaie à la demande. Mais ces difficultés sont temporaires et ne peuvent expliquer le niveau moyen de ce taux sur une longue période [9] : « là où Keynes parle d'adaptation de la demande monétaire à l'offre disponible il y a plutôt en réalité adaptation de la quantité de monnaie à la demande ». La conception « passive » de la monnaie (dans ce sens et non dans celui de Say) est à l'opposé même du quantitativisme. Par contre la rigidité de l'offre de monnaie chez Keynes, sa non-adaptabilité automatique à la demande, a fait retomber cet auteur dans le quantitativisme.

Le système bancaire ne joue donc pas dans le mécanisme de l'accumulation un rôle fondamental. Mais il ne joue pas non plus un rôle négligeable. On va voir d'ailleurs que ce rôle va bien plus loin qu'une simple adaptation automatique de la quantité de monnaie au produit « P T » de l'équation quantitativiste (niveau général des prix x niveau de l'activité économique compte tenu des habitudes de paiement).

3. — *La fonction « passive » du système bancaire.*

La première question qui se pose est de savoir comment l'adaptation de « M V » à « P T » se fait. L'épargne globale ne constitue pas une masse homogène, il faut y distin-

guer l'épargne créatrice constituée par la quantité de monnaie mise de côté par les entrepreneurs en vue d'un élargissement ultérieur de la production et l'épargne réserve constituée par les quantités de monnaie mises de côté soit par les consommateurs en vue d'une dépense future en biens de consommation finaux soit par les entrepreneurs en vue de financer toutes les dépenses productives nécessaires à assurer la production actuelle du système et son écoulement normal. Ces dernières quantités de monnaie (auxquelles on réservera le terme de liquidités bien que dans la littérature courante cette expression désigne les deux parts de l'épargne qui prennent la forme monétaire), à vrai dire, sont difficiles à distinguer pratiquement de l'épargne créatrice en attente d'investissement. C'est avec l'argent en caisse que l'entrepeneur paie les salaires, achète les matières premières et les machines qui lui permettent d'assurer sa production courante et d'élargir son entreprise. Mais la confusion dans une même caisse des deux catégories d'épargne n'est pas une raison pour nier que les « dépenses courantes » sont payées avec le revenu brut tandis que l'épargne créatrice est dégagée du revenu net une fois que la consommation finale a retiré sa part. Les débordements fréquents du marché monétaire sur le marché financier et vice-versa ne justifient pas la négation du caractère logique et utile de cette distinction. Il existe bien une quantité de monnaie minimum nécessaire au simple fonctionnement du mécanisme économique, c'est-à-dire nécessaire à la simple répartition dans le temps des dépenses et des recettes. Cette quantité de monnaie constitue une masse de liquidités d'un type particulier. Assimiler toutes les liquidités remplissant la fonction complémentaire de constitution des réserves monétaires en attente

d'investissement nouveau à « épargne globale » conduit à une impasse[10].

C'est cette quantité de liquidités qui constitue un premier besoin social de monnaie. Le système bancaire — par le crédit à court terme — ajuste la quantité de monnaie en circulation à ce besoin. C'est en effet à la demande des entrepreneurs que les banques commerciales leur avancent des crédits à court terme c'est-à-dire lancent dans le circuit économique des billets de banque et de la monnaie scripturale. Ces crédits ne servent pas à autre chose qu'à financer le fonctionnement courant de l'économie, c'est-à-dire à répartir dans le temps les entrées et les sorties de fonds des entrepreneurs.

Toute la question est alors de savoir si ce besoin social de monnaie est prédéterminé c'est-à-dire, en supposant les habitudes de paiements stables (ce qui est vrai dans la courte période ; dans la longue période l'amélioration des techniques bancaires accélère justement la vitesse de circulation de la monnaie devant le besoin croissant de cet instrument), si la taille du revenu national est prédéterminée, autrement dit si le niveau de l'activité et celui des prix le sont. Si, en effet, les banques peuvent modifier par des injections ou des ponctions monétaires ces niveaux, alors dire que le système bancaire ajuste la quantité de monnaie au besoin n'a pas de sens.

Ici encore, il s'agit de savoir si fondamentalement le niveau de l'activité et celui des prix sont déterminés par la quantité de monnaie ou s'ils dépendent en définitive d'autres données économiques. Il ne s'agit pas, en effet, de nier que les facilités de crédit (baisse du taux d'escompte par exemple) agissent sur le niveau de l'activité future (en favorisant la constitution de stocks rendus plus supportables par exemple) et, via cette action, sur la quantité de monnaie nécessaire.

C'est cela que se refuse très paradoxalement à voir Keynes, pour qui l'offre de monnaie est rigide, est une « donnée indépendante », Waburton[11] a montré que « i » agit sur le niveau de l'activité et par là sur la demande de monnaie. Durant le cycle les banquiers, devant cette demande accrue, se contentent souvent d'augmenter le volume des crédits à court terme sans élever le taux de l'intérêt : l'offre de monnaie s'ajuste alors quasi automatiquement à la demande.

Mais est-ce à dire que c'est le taux de l'intérêt qui détermine le niveau de l'activité ? (et par conséquent que c'est la quantité de monnaie qui est la variable décisive). C'est bien ce que pense Keynes : la marge qui sépare l'intérêt de l'efficacité marginale du capital détermine le volume de l'investissement et par là celui de l'activité. Mais à bien y réfléchir, l'analyse paraît insuffisante car qu'est-ce qui détermine l'efficacité marginale du capital ? Keynes est muet sur ce point. En fait cette efficacité, qui n'est autre que la rentabilité des investissements, est liée directement au degré de correspondance entre la capacité de produire et la capacité de consommer de la société. Si jamais la capacité de produire venait à être supérieure à la capacité de consommer la rentabilité des investissements ne tarderait pas à être nulle en sorte que, quel que soit le niveau du taux de l'intérêt, il y aurait contraction de l'activité économique.

Un grand pas a été fait depuis que les théoriciens modernes se sont soumis à cette constatation de bon sens que les variations du taux de l'intérêt sont d'une amplitude trop faible comparée à celle de la rentabilité des investisse-

ments pour être décisive [12]. Il y a longtemps d'ailleurs que Rist s'est insurgé contre ce manque de bons sens des économistes. Ni l'abaissement du taux d'escompte, ni l'open market ne peuvent faire plus que stimuler un essor qui a commencé pour d'autres raisons. Dans une dépression les sommes mises artificiellement en circulation retourneront vers les banques et nous n'aurons rien de plus qu'une action boursière [13].

C'est ainsi que lorsqu'en fin de prospérité la capacité de consommer commence à s'éloigner dangereusement de la capacité de produire, la baisse de « i » ne peut éviter la crise. Cette baisse permet aux entrepreneurs de supporter le poids des stocks croissants de marchandises invendues, mais elle ne permet nullement la vente de ces stocks. Elle va contre le mouvement profond des forces réelles de l'économie. Elle permet de reculer la crise, mais non seulement elle ne l'évite pas, mais plus la période d'animation artificielle par le crédit a été longue, plus la dépression est profonde. C'est pourquoi on constate que les variations du taux de l'intérêt ne jouent pas un rôle conducteur dans le cycle. C'est pourquoi la « solution Hawtrey » reste une chimère basée sur une surestimation du rôle de la monnaie relativement aux forces réelles de l'économie. D'ailleurs les théories modernes du cycle et de la conjoncture comme celles de la « dépression chronique et du surdéveloppement » des années 40 s'attachent uniquement à l'analyse des difficultés « réelles » issues de la possibilité de divergences cycliques, conjoncturelles ou durables entre la capacité de consommation et la capacité de production.

Fondamentalement donc le niveau de l'activité dépend d'autre chose que de la qualité de monnaie. En est-il de même du niveau des prix ?

Le quantitativisme liait mécaniquement la valeur de la monnaie à sa quantité. Mais si ce lien mécanique de l'équation de Fisher a été aujourd'hui abandonné, il ne s'ensuit pas que toute trace de quantitativisme ait été déracinée de la théorie. On essaie même de sauver le quantitativisme en en montrant le lien avec la théorie subjective de la valeur. Ainsi Mises [14] affirme que lorsque « M » augmente cela signifie que certains revenus ont augmenté et, comme l'utilité marginale de la monnaie pour les individus baisse lorsque le revenu augmente, les prix montent. Le raisonnement est-il tellement solide ? Lorsque « M » augmente généralement la production a augmenté, car la monnaie supplémentaire est pénétrée dans l'économie par des canaux concrets. A une demande accrue s'oppose une offre accrue. D'autre part, même en l'absence d'une augmentation de la production pourquoi la monnaie supplémentaire n'irait-elle pas gonfler les stocks thésaurisés ? Pourquoi se porterait-elle automatiquement et entièrement sur le marché ?

Apparemment la théorie économique s'est dirigée dans une voie toute nouvelle : celle de l'étude de la fonction de « satisfaction du besoin de liquidité » que remplit la monnaie. La découverte de la « liquidité » [15] revient à Hicks qui, en 1935, analysant le « treatese on Money » explicite les trois théories de la monnaie qu'il contient : une théorie de l'épargne et de l'investissement, une théorie wickselienne du taux naturel et une théorie du choix à la marge entre liquidité et profit (la liquidité ayant un prix dû au coût et au risque de l'investissement). Cependant, beaucoup plus tôt, en étudiant l'offre et la demande de monnaie on s'était approché considérablement de la théorie de la liquidité. C'est ainsi que dès 1921 Cannan, se demandant de

quoi se composait la « demande » de monnaie, rejette la demande de monnaie pour payer les transactions et ne conserve que la demande de monnaie pour la thésaurisation car cette fonction est le service spécifique que rend la monnaie (au fond l'autre « service » — celui de permettre la circulation est tout autant spécifique !). Sur ce terrain Ellis[16] a essayé de sauver Fisher de la déroute. Il constate qu'à chaque niveau du taux de l'intérêt correspond un partage de la monnaie entre monnaie thésaurisée et monnaie active. partage déterminant le niveau des prix selon la formule MV = P T dans laquelle M désigne alors la quantité de monnaie « active ». Ellis n'a pas fait ici autre chose que de montrer comment le keynésianisme n'était pas fondamentalement antiquantitativiste.

L'analyse de la liquidité a-t-elle éliminé radicalement le quantitativisme ? Il est permis d'en douter. Dans le modèle keynésien l'offre de monnaie et le taux de l'intérêt étant donnés, le niveau de la préférence pour la liquidité détermine la part de monnaie qui sera thésaurisée (et par différence la part de monnaie qui sera « active »). Comme le taux de l'intérêt détermine le volume de l'investissement (parce que l'efficacité marginale du capital est une variable indépendante qui ne dépend pas de la quantité de monnaie), et par là celui du revenu national, on a toutes les données du système économique à l'exception du niveau général des prix qui doit être déterminé, selon la formule quantitative, par le rapport entre le revenu national réel et la quantité de monnaie active. Keynes reste donc, si on peut dire, quantitativiste au deuxième degré. C'est pourquoi lorsque l'effet de la préférence pour la liquidité cesse de se faire sentir on retombe dans le quantitativisme pur et simple. Cette optique dans laquelle la quantité de monnaie

offerte est une donnée à laquelle s'adaptent les autres (la quantité de monnaie détermine chez Keynes à la fois le niveau du revenu national et celui des prix au lieu de déterminer ce dernier seulement comme chez les « classiques ») au lieu d'être elle-même une variable dépendant de la demande de monnaie, c'est-à-dire du niveau du revenu et des prix, a facilité la réintégration du système keynésien dans le système classique. Cette réintégration. faite par Modigliani[17] dans un modèle général, encourt tous les reproches faits par Nogaro[18] à la méthode « mathématique » et à la théorie quantitative. En fait, une position antiquantitativiste est incompatible avec toute théorie de l'équilibre général car il faut bien une variable indépendante dans le système ! L'école de Chicago, avec Milton Friedman, fait ce retour au quantitativisme[19]. Elle est amenée alors, si l'on admet le postulat quantitativiste, à orienter toute la recherche dans la seule direction que permet un empirisme qui se condamne à ne voir que les apparences : la recherche de corrélations immédiates entre la quantité de monnaie et diverses variables du système (« le revenu permanent »), l'analyse « psychologique » du « désir d'encaisse » et tous autres faux problèmes parce que problèmes mal posés.

Si donc on rejette toute forme de quantitativisme le problème de la détermination de la valeur de la monnaie reste entier. Dans ces conditions il est permis de distinguer deux cas : celui d'une monnaie convertible en or et celui d'une monnaie inconvertible.

Dans le premier cas il est certain que le coût de production de l'or joue un rôle décisif dans le mécanisme de la détermination du niveau général des prix. Marjolin[20], dans son étude sur les mouvements séculaires des prix, le

constate en ces termes : « la hausse des prix des marchandises dans le cas de la découverte des mines d'or au coût de production plus bas est un phénomène nécessaire. Il découle analytiquement du choix de l'or comme mesure des valeurs ».

Wicksell[21] avait fait la même constatation lorsqu'il étudiait à la fin du XIX• siècle la hausse des prix conséquente à la mise en exploitation de nouvelles mines en Australie. Si on imagine, en effet, une baisse de ce coût, les profits supplémentaires réalisés dans cette branche de l'activité économique attirent les capitaux. Cet afflux ne détermine pas comme à l'ordinaire une baisse du prix de la marchandise parce que l'or est acheté à prix fixe par le système bancaire. Les profits continuant à être anormalement élevés, ils constituent une masse de revenus supplémentaires qui, en se portant sur le marché des biens de consommation comme sur celui des biens de production dont l'offre n'a pas augmenté, déclenchent la hausse générale. Ce mouvement ne pourra s'arrêter que lorsque le niveau général des prix aura rendu le coût de production de l'or « normal » c'est-à-dire ne laissant à l'entrepreneur qu'une marge « normale » de profit. La production d'or se stabilisera alors à ce niveau. Cette analyse n'est pas une construction abstraite. Elle correspond à la description donnée par Paish[22] des hausses générales de prix en Afrique du Sud consécutives à la mise en exploitation de mines plus riches.

Robertson[23] pense que les variations du coût de l'or ne peuvent engendrer que de très faibles variations de sa valeur car la production de l'or ne représente que 2 % du stock métallique, en sorte que la valeur de l'or est bien égale au coût marginal de production, mais qu'elle n'est

pas déterminée par lui. En fait, c'est parce que Robertson pense que la valeur de l'or provient de sa quantité (du stock et de la production nouvelle qui constituent l'offre globale d'or) qu'il peut soulever cette objection.

Si par contre la monnaie est inconvertible le garde-fou que constituait la valeur de l'or n'existe plus. Jusque-là l'expansion de crédits ne pouvait pas « dépasser » les besoins car ces crédits offerts n'étaient pas demandés par les entrepreneurs. C'est seulement sous la forme d'une distribution de pouvoir d'achat sans contrepartie réelle (émission de papier monnaie en cas de guerre par exemple) que la quantité de monnaie pouvait être augmentée. La hausse des prix (provenant du déséquilibre revenus-production et non de la quantité de monnaie) oblige à abandonner la convertibilité. Lorsque le système bancaire n'achète plus l'or à un prix fixe, l'expansion des crédits ou l'émission de pouvoir d'achat peuvent alors (dans certaines conditions structurelles que l'on examinera plus loin) être illimitées puisqu'elles entraînent le prix de l'or dans le mouvement général de hausse. La dépendance fondamentale dans laquelle l'offre de monnaie se trouvait à l'égard de la demande semble donc abolie[24]. Elle le semble seulement parce que si la hausse générale des prix peut avoir lieu cela n'arrive, comme on le verra, que dans des conditions particulières. Toujours est-il qu'il n'y a plus de « niveau normal des prix ». C'est pourquoi Hicks et Lange[25] pensent que dans ce régime un écart entre l'offre et la demande de monnaie peut déclencher un mouvement général des prix.

Analysant « l'effet monétaire » Lange constate que si le prix d'un bien en surproduction baisse, si l'élasticité des prévisions est supérieure à l'unité (c'est-à-dire si le public s'attend à une baisse ultérieure) et si le système bancaire

maintient stable « l'offre de monnaie en termes réels », tous les biens seront désormais en surproduction : la baisse sera générale. Son attitude accélère la venue du phénomène. Mais le problème est de savoir pourquoi le public s'attend tantôt à la généralisation de la surproduction, tantôt non. Il y a des chances que l'expérience lui ait appris qu'il y a des situations où, pour des raisons réelles, la surproduction générale existe et des situations où cette généralisation n'a pas lieu.

Finalement on voit que le rôle du système bancaire est d'ajuster la quantité de monnaie à ce premier besoin lui-même déterminé par le niveau de l'activité et celui des prix. Il va sans dire, cependant, que, dans un régime d'inconvertibilité, un mouvement général des prix lui-même peut être déclenché par le système bancaire en accord avec les entrepreneurs : ceux-ci réclament des crédits en quantités dépassant le « besoin » mesuré par le niveau actuel de l'activité et des prix, et les banques les accordent (elles ne sont pas menacées si la Banque Centrale réescompte automatiquement ces avances, créant la quantité de billets de banque correspondant au volume de monnaie scripturale émise par les banques). Nous disons « peut » et non « doit » car un mouvement général des prix peut avoir sa source ailleurs que dans l'attitude du système bancaire qui alors adapte seulement la quantité de monnaie au niveau changeant des prix.

4. — *La fonction « active » du système bancaire.*

Le dernier cas envisagé montre bien que le système bancaire est plus puissant qu'il ne l'a semblé jusqu'ici. Il ne se borne pas à adapter la quantité de monnaie offerte au

produit « P T » de la formule quantitative. Il joue dans le mécanisme de l'accumulation un rôle plus actif.

L'accumulation capitaliste exige, en effet, une quantité accrue de monnaie non seulement parce que le produit national brut augmente mais aussi parce que, pour que la transformation de l'épargne en investissement puisse se réaliser, il faut constamment que la monnaie nouvelle soit lancée dans le circuit avant même que le produit national brut n'ait augmenté. L'investissement nouveau — au moment où il se fait — n'a pas encore de débouché, puisque tous les débouchés existants à un moment donné ne peuvent dépasser le volume de la production à ce moment. Mais il ne tardera pas à créer ce débouché nouveau en élargissant la production. Cependant, pour investir, l'entrepreneur a besoin d'être possesseur de sommes monétaires. Il semble donc qu'un débouché préalable doive lui permettre de vendre la partie de sa production dont la valeur est destinée à l'élargissement de la production, afin de « réaliser » sous forme monétaire son « épargne », son capital additionnel. Le problème semble insoluble, car l'entrepreneur ne peut pas trouver un tel débouché, puisque les débouchés existants au moment où l'entrepreneur veut vendre ne peuvent dépasser le volume de la production actuelle et qu'il faudrait que l'entrepreneur trouve aujourd'hui un débouché égal au volume de la production de demain. En réalité, il suffit qu'une quantité supplémentaire de monnaie égale à la valeur destinée à l'accumulation — qui créera demain son débouché — parvienne aujourd'hui par un moyen quelconque aux mains de l'entrepreneur.

Comme on le voit il s'agit du problème soulevé par R. Luxembourg dans l'« Accumulation du capital ». Contrai-

rement à sa thèse, et conformément à l'opinion de Marx lui-même, le seul problème n'est pas celui du débouché — que l'investissement créera —, mais celui de l'augmentation préalable du volume monétaire.

Cette quantité de monnaie nouvelle parvient à l'entrepreneur soit grâce à la production de l'or, soit grâce au système bancaire. L'analyse des canaux de pénétration de cet or supplémentaire a été faite il y a un siècle par Marx[26]. On n'y reviendra pas. Disons seulement que la production d'or nouveau permet une vente particulière : le producteur d'or achète avec ses profits qui ont la forme métallique, des produits aux autres entrepreneurs soit pour sa consommation soit pour élargir son industrie. Les entrepreneurs peuvent ainsi vendre leur « surproduit » (dans lequel est cristallisée leur épargne réelle) et réaliser sous forme monétaire la valeur destinée à l'élargissement de leur industrie. Ils peuvent avec cet argent acheter des moyens de production et embaucher des ouvriers. Le débouché existait potentiellement mais il fallait un mécanisme monétaire particulier qui permette à l'entrepreneur d'obtenir aujourd'hui sous forme monétaire le bénéfice du débouché qui allait être créé par cet investissement rendu possible par cette technique monétaire.

Aujourd'hui c'est par le canal du crédit que la quantité de monnaie supplémentaire est créée *ex-nihilo* par les banques. Schumpeter[27] a parfaitement montré comment cette monnaie mise à la disposition des entrepreneurs permettait l'élargissement de la production. Evidemment les banquiers prétendent ne pas disposer d'un pouvoir si puissant. Ils prétendent que les banques étudient la comptabilité des entreprises qu'elles financent de façon à ce que celles-ci n'immobilisent pas à long terme les crédits à court terme

qui leur sont accordés[28]. C'est vrai mais cela ne change rien à l'affaire car l'élargissement de la production nécessite des investissements à long terme (achat de machines) et des investissements supplémentaires à court terme (achat de matières premières, versements de salaires supplémentaires). L'entrepreneur fait valoir ce dernier besoin pour emprunter les sommes qui dans la réalité économique (et non comptable) serviront à financer l'élargissement de la production. Dans la mesure où l'investissement nouveau crée son débouché l'entrepreneur peut rembourser le prêt bancaire avec intérêt. Le produit national est alors augmenté et le « besoin monétaire », dans le premier sens retenu dans cette étude, également.

Mais même ce service rendu par le système bancaire, qui en ce sens n'est pas « passif », n'est pas « fondamental ». Ce n'est, en effet, que lorsque l'investissement crée son débouché que l'avance peut être remboursée. Des raisons réelles profondes peuvent faire qu'il n'en soit pas ainsi et dans ce cas l'émission de monnaie ne résoud pas le problème de l'absence de débouché à la production supplémentaire.

Cependant, si « secondaire » pour l'équilibre général que puisse paraître ce double rôle du système bancaire il n'en est pas moins décisif pour permettre l'accumulation. Sans une quantité de monnaie s'adaptant continuellement aux liquidités nécessaires aucune accumulation n'est possible. Sans la concentration des épargnes, sans la mobilisation des épargnes réserves et leur mise au service de l'investissement, ce développement est considérablement gêné. Il s'agit de savoir si dans les économies sous-développées le système bancaire remplit correctement ces deux tâches complémentaires.

II. — LES MECANISMES DE L'EMISSION MONETAIRE ET DU CREDIT A LA PERIPHERIE DU SYSTEME

Dans la littérature actuelle sur les pays sous-développés on trouve, avec une fréquence toujours accrue, l'affirmation que leur système monétaire et bancaire serait défectueux. L'émission dans ces pays ne serait pas conforme au « besoin » défini précédemment comme le second membre de l'équation quantitative (« P T »), l'émission monétaire serait automatiquement déterminée par la balance extérieure (réduite dans la suite de cet exposé pour plus de clarté à la balance commerciale). Aussi l'émission serait-elle trop abondante est excédentaire, ce qui engendrerait une inflation locale, trop faible en période de dépression (la balance étant déficitaire) ce qui retarderait la reprise.

Nous rejetons catégoriquement cette affirmation comme procédant d'une optique quantitativiste. Nous rejetons la prétendue amplification des oscillations par un mécanisme monétaire « pervers ». Nous montrerons que, s'il est vrai que les désordres de la balance engendrent automatiquement des mouvements dans l'émission, la politique du crédit des banques commerciales peut et même doit contrebalancer ces mouvements lorsqu'ils dépassent les limites fixées par le « besoin monétaire ».

Nous montrerons donc que le système monétaire des pays sous-développés remplit son rôle tout aussi bien que dans les pays développés, qu'il ajuste la circulation au besoin local, qu'il est « passif » (et « actif » au sens défini ci-dessus : il permet l'accumulation du capital là où elle est possible). Cette fonction fondamentale, le système de l'étalon devise d'une monnaie la remplit tout aussi parfaitement que le système d'une monnaie nationale « dirigée »

1. - L'ETALON DEVISE ETRANGERE : LES MECANISMES APPARENTS DE L'EMISSION.

Les Currency Boards anglais[29].

Les systèmes d'étalon devise étrangère sont nombreux. L'essence du mécanisme est cependant partout la même : un organisme accepte de changer à taux fixe et en quantités illimitées la monnaie locale contre la devise dominante et vice versa. La monnaie locale ne constitue plus une monnaie différente de la devise dominante. C'est cette devise qui circule en réalité sous un nom différent dans l'économie sous-développée.

Pour la clarté de l'exposé choisissons le « Currency Board » anglais. C'est un organisme public doté de réserves (du sterling) et chargé de faire le change en quantités illimitées et à taux fixe. Ces réserves sont placées par le Currency Board en valeurs sterling à court terme (bons du Trésor britannique)[30]. Le produit de ces placements revient au gouvernement de la colonie, comme la faible commission de 1/2 à 1 % payée pour l'opération de change, commission qui n'a en rien l'aspect d'un taux de change déterminé sur le marché. Chaque fois qu'un individu (ou une banque) désire de la monnaie locale il verse du sterling à Londres tandis que le Board lui remet des billets locaux sur place. La réserve (l'actif du Board) augmente, le passif (la circulation locale) également. Ainsi donc les deux postes, actif et passif, évoluent parallèlement[31]. Si les deux postes ne sont pas rigoureusement égaux c'est parce que la valeur des Bons du Trésor qui constituent la réserve du Board fluctue sur le marché.

Le premier Currency Board est certainement entré en fonctionnement le jour où, à la fin du siècle dernier, le gouvernement britannique décida de suspendre la frappe

libre de la roupie d'argent, de fournir désormais ces roupies contre du sterling à Londres et vice versa en quantités illimitées et à taux fixe.

Dans les colonies d'Afrique occidentale anglaise circulaient depuis la conquête (1886) des pièces d'argent à cours légal, frappées là-bas contre du sterling déposé à Londres. L'augmentation des importations d'argent par le gouvernement colonial (passant de 550 livres en 1885 à 1 259 450 en 1910)[32] reflète la pénétration de la monnaie dans l'économie locale. Lorsque fut créé le Currency Board en 1912 il ne changera rien à la situation sauf qu'il décida désormais d'imprimer le billet de banque sterling non plus « sur de l'argent », mais sur du papier. Par la suite le système fut étendu aux autres colonies.

Le coût de création du système pour l'économie locale fut souvent lourd, les Currency Boards ayant été dotés de l'or trouvé dans le pays et transféré à Londres (cas de l'Irak, Palestine et Transjordanie). Il en sera de même *mutatis mutandis* pour l'Egypte où la National Bank qui émettait depuis 1898 des billets couverts par de l'or à 50 %. et des bons du Trésor britannique pour le reste, et qui jouait le rôle de Currency Board (change rigide et illimité) prit l'habitude de ne conserver en Egypte que la couverture légale or, exportant tout ce qui la dépassait même momentanément. En 1916 les six millions d'or qui représentaient la couverture furent transférés à Londres et l'émission désormais inconvertible fut couverte par des bons du Trésor anglais. Ici le coût de création du système fut très lourd. Avec cet or un système autonome aurait pu être créé. Lorsqu'il fut décidé de le créer après la Seconde Guerre mondiale l'Egypte fut obligée de payer la création d'une couverture or à sa monnaie, la Grande-Bretagne se refusant bien entendu à faire l'opération inverse, c'est-à-dire à reconvertir en métal jaune les bons du Trésor autrefois échangés contre de l'or. Il en fut de même dans les pays qui n'avaient pas de stocks d'or (colonies d'Afrique). Le Currency Board était alors doté au départ d'une réserve sterling payée par la colonie elle-même. Cette réserve était bien entendu inférieure à la circulation locale. Elle fut augmentée régulièrement, la colonie versant chaque année au Fonds de Réserve une fraction de son revenu pour se constituer une réserve à 100 % de la circulation[33]. Dans ce sens la circulation fut en fait équivalente à une circulation 100 % or, c'est-à-dire payée en valeurs réelles (exportations) jusqu'au jour où toute la circulation fut couverte par la réserve (la chose peut reprendre si le Board décide d'augmenter la réserve au-delà de la circulation). Il n'en est plus de même lorsque le Board se contente de faire l'échange sans augmenter unilatéralement ses réserves.

La circulation d'une monnaie étrangère : l'exemple de Cuba.

On a choisi pour l'exposé précédent le système des Currency Boards anglais parce que ici la fonction bancaire et la fonction de change à taux rigide et en quantité illimitée sont attribuées à deux organismes différents ce qui rend les choses plus claires. Dans la réalité il peut ne même pas y avoir d'organisme de change, les banknotes de la monnaie dominante ayant cours légal dans la colonie (Madagascar jusqu'en 1925, Cuba où circulait le dollar U.S., le Libéria, etc.). Au contraire, une banque commerciale qui peut même jouir du privilège d'une émission locale peut être chargée de l'opération de change (Egypte de 1916 à 1947, Union Française[34].

A Cuba le dollar U.S. avait cours légal. A côté de cette monnaie fondamentale circulait des pesos émis par le Trésor, ayant également cours légal, librement convertibles en dollars en quantité illimitée mais sans que le taux du change ne soit rigidement fixé. Le peso pénétrait dans l'économie par le canal du budget même équilibré (l'Etat payait ses créanciens en pesos). Aussi grâce à la modération de l'émission le taux de change fut toujours voisin de 1. Le peso qui circulait comme monnaie d'appoint (le dollar restait la monnaie fondamentale des échanges capitalistes internes et externes) avait tendance à être légèrement sous-évalué par rapport au dollar. Il lui est arrivé néanmoins de valoir davantage, lorsque le besoin interne de monnaie d'appoint était très intense [35].

Le système monétaire colonial français[36].

La France a octroyé très tôt dans ses colonies le privilège d'une émission locale à des banques originales, privées, faisant fonction à la fois de banque d'émission et de banque commerciale : dès 1848 dans les vieilles colonies, dès 1851 en Algérie (Banque d'Algérie devenue en 1885 d'Algérie et Tunisie), dès 1875 en Indochine (Banque du même nom), dès 1901 en A.O.F. (ancienne Banque du Sénégal de 1848 devenue Banque de l'A.O.F.), Madagascar où circulent les billets de la Banque de France jusqu'en 1925 est la seule exception.

Primitivement il s'agissait de véritables petits systèmes copiés sur celui de la métropole : ces banques étaient dotées de réserves or et chargées de réescompter les traites des banques commerciales. Mais le déséquilibre des forces n'a pas tardé à se manifester entre, d'une part les succursales coloniales des grandes banques commerciales à fonds quasi illimités (possibilité de tirer sur les fonds de la métropole en l'absence d'un contrôle des transferts et malgré l'indépendance des taux de change des monnaies coloniales) et d'autre part les banques d'émission à couverture or limitée. Ce déséquilibre n'aurait certes pas mené à la ruine des banques d'émission. En cas de boom les banques commerciales pouvaient se passer du réescompte que leur refuseraient les banques d'émission, dont la couverture or s'avérerait insuffisante, en important des fonds de la métropole. Ces importations en pesant sur la demande de monnaie locale l'auraient appréciée jusqu'au gold point d'entrée. L'or aurait afflué vers la colonie et la réserve or des banques aurait augmenté. L'abandon de l'étalon or a évité le fonctionnement de ce mécanisme. Désormais l'encaisse des banques d'émission est constituée par des disponibilités en francs. « A l'ancienne conception de l'encaisse tend à se substituer une nouvelle, celle du quantum des disponibilités en francs suffisant pour assurer les transferts »[37]. Car il y a bien ici un danger pour les banques d'émission qui, étant des organismes autonomes et non des succursales d'un organisme français, disposent de quantités limitées de francs. Obligées de changer des francs métropolitains en francs coloniaux à taux fixe et en quantités illimitées, l'encaisse de ces banques peut s'avérer insuffisante si la politique des banques commerciales, tout à fait indépendantes, est trop expansive. C'est donc plutôt une caricature du système français auquel on a affaire ici.

Il est vrai que le Trésor assure le transfert en échange de cette obligation si la banque n'a pas suffisamment de francs. Ce qui a conduit les banques d'émission à devenir des organismes semi-publics soumis au Trésor en atten-

dant leur nationalisation (Banque d'Algérie : 1946, création de la CCFOM pour l'A.E.F. et les vieilles colonies dès 1944 en remplacement des vieilles banques privées. Institution d'Emission d'A.O.F. prenant la place en 1955 de la Banque de l'A.O.F.). Libérés de leur fonction commerciale ces Instituts sont des succursales communes de la Banque de France et du Trésor. Le remplacement de ces instituts d'émission après les indépendances par les Banques Centrales (des Etats de l'Afrique de l'Ouest, de l'Afrique Equatoriale, du Cameroun, de Madagascar) n'a apporté aucune modification au mécanisme économique décrit.

Le fonctionnement du système est parfaitement analogue à celui d'un quelconque Currency Board à cela près qu'une banque commerciale qui a besoin de liquidité peut soit les importer de son siège central à Paris soit réescompter auprès de la banque locale d'émission. Le « contrôle du crédit » par cette dernière est donc parfaitement illusoire puisque en cas de refus de réescompter on peut toujours s'adresser au siège central ! C'est donc finalement la Banque de France et elle seule qui contrôle les émissions de crédit des banques commerciales tant dans la métropole que dans les colonies puis les pays d'Outre-Mer associés.

Le système monétaire égyptien[38].

Il existait en Egypte lors de la conquête anglaise une frappe libre de l'or. Parallèlement circulaient dans le pays des pièces d'or turques, françaises et anglaises. La première mesure décidée par l'Angleterre fut la sous-évaluation en 1885 de la livre sterling (qui fut fixée à 97,5 piastres égyptiennes alors qu'en poids d'or fin elle en valait 98,4). Ainsi la pièce d'or sterling a chassé les autres monnaies de la circulation. L'étalon de la monnaie égyptienne ne fut plus l'or, mais l'or-sterling. Le pays qui importait chaque année l'or destiné au financement de la récolte du coton pour le réexporter ensuite, donna désormais la préférence aux banques anglaises.

En 1898 fut fondée la National Bank of Egypt ayant le privilège d'une émission couverte à 50 % par de l'or et pour le reste par des valeurs sterling. En 1914 fut décrété le cours légal et forcé des banknotes, de plus la Banque fut autorisée à émettre contre augmentation de sa couverture or (qui devait toujours être de 50 %) à Londres et non plus au Caire. La National Bank vendait et achetait de l'or à Londres selon les besoins de l'émission. La monnaie égyptienne avait cessé d'être indépendante. Le banknote inconvertible en or en Egypte était devenu convertible en sterling : contre des livres égyptiennes la National Bank fournissait à Londres des livres anglaises à taux fixe et en quantités illimitées ; ce sterling la National Bank se le procurait en vendant à Londres son or. Lorsqu'en 1916 le gouvernement britannique refusa de vendre de l'or à la National Bank celle-ci décidant d'acheter des valeurs sterling à la place, l'Egypte se soumettait à l'étalon sterling. La National Bank assurait donc à la fois les fonctions d'émission, celles d'une banque commerciale et celles d'un Currency Board.

Les banques commerciales étrangères en Egypte n'étaient nullement soumises à un quelconque contrôle de la National Bank. Lorsqu'elles manquaient de banknotes en Egypte il leur suffisait de verser à la National Bank à Londres du sterling pour en obtenir sur place.

Le contrôle des changes établi en 1939 entre l'Egypte et les pays hors de la zone sterling (liberté des échanges dans

la zone) a renforcé la position du sterling. A partir de ce jour deux problèmes nouveaux se sont posés à l'Egypte : celui du déblocage des avoirs sterling qui s'accumulaient, celui de la convertibilité de ces avoirs dans d'autres devises. Lorsqu'en 1945 l'Egypte adhère au F.M.I. elle reste membre de la zone sterling. Néanmoins elle acquiert le droit de fixer librement la parité de son change, le droit de ne pas dévaluer si la Grande-Bretagne le fait. Mais alors l'Egypte s'orientait nettement vers l'indépendance monétaire.

La thèse des « mécanismes monétaires pervers ».

Elle se résume tout entière dans les trois propositions suivantes[39] :

1° La quantité de monnaie en circulation dans un pays soumis au régime de l'étalon devise étrangère est déterminée par l'état de la balance extérieure. En effet, aucun banknote n'est émis dans le pays sans que son équivalent dans la devise étrangère dominante ne soit déposé. C'est donc rigoureusement le solde de la balance extérieure qui détermine cette émission. On pourrait poser la question suivante : de quels postes est faite cette balance ? On verra que la réponse à cette question détruit totalement cette pseudo-détermination de l'émission par la balance. Les partisans de cette théorie s'en tiennent toutefois à cette affirmation vague. Ils ajoutent que l'usage du chèque étant peu répandu cette émission constitue dans les pays sous-développés l'essentiel des disponibilités monétaires. Dans cet esprit d'ailleurs de toute façon dans la courte période le rapport entre la circulation fiduciaire (billets) et la circulation scripturale (dépôts) ne saurait qu'être fixe (il dépend des habitudes de paiement lentes à se modifier), en conséquence un brusque développement de l'usage du chèque pour pallier le défaut de billets ne saurait avoir lieu, et finalement le volume global des disponibilités monétaires dépend de l'état de la balance extérieure.

2° L'excès ou l'insuffisance de la monnaie agit sur le niveau général des prix. Sans adopter même un point de vue quantitativiste mécaniste on affirme que la pression s'exerce sur les prix dans ce sens.

3° Or, en période de prospérité la balance est favorable, l'afflux monétaire exagère la hausse des prix, en période de dépression c'est le mécanisme contraire qui fait sentir ses effets.

Les faits présentés brutalement semblent confirmer pleinement ce point de vue. Alexandre Chabert montre sur l'exemple du Salvador, où 80 % des ressources monétaires totales sont d'origine externe (cette composante est mesurée par les actifs nets en or et en devises) que, lorsque les exportations augmentent la masse monétaire augmente aussi (ainsi de 1940 à 1945), tandis qu'elle diminue dans le cas d'un fléchissement des exportations (1945-47). Le mouvement de la masse monétaire d'origine interne ne compense pas celui de la composante externe. Le phénomène est général. C'est vrai, comme le montrent les exemples de Cuba, de l'Egypte et de l'Irak, pays soumis à l'étalon devise étrangère, où par conséquent toute la circulation monétaire (billets) ne peut varier que sous l'influence de la balance des comptes et où on constate que le mouvement de la monnaie d'origine locale (dépôts) n'a pas compensé celui de cette circulation d'origine externe, puisque le volume des disponibilités monétaires (la somme des deux) a varié comme celui de la circulation, et ce tant année par année que sur l'ensemble de la période 1937-1951. C'est vrai également pour les autres pays où la circu-

lation monétaire est d'origine mixte (interne et externe) ces pays ne faisant pas partie d'un système monétaire étranger (la monnaie y est « indépendante » : Mexique, Brésil, Argentine, Turquie, etc.). Ainsi pendant la guerre ces pays accumulent les avoirs en devises étrangères en même temps que leur circulation globale se gonfle.

L'auteur se livre ensuite à une étude minutieuse des coefficients de corrélation et de dépendance entre les indices de la circulation monétaire par habitant et ceux des prix de gros pour quinze pays latino-américains, quatre pays du Moyen-Orient (Iran, Irak, Turquie, Egypte) et deux pays développés (Etats-Unis et Grande-Bretagne) pour la période 1937-53. La corrélation qu'il découvre est nettement meilleure pour les pays sous-développés que pour les deux pays développés malgré un certain nombre d'exceptions (notamment pour la période 1937-41 pour les pays d'Amérique latine, pour la période 1946-52 en Turquie). Ajoutons que pour nombre de pays sous-développés on relève une concordance mois par mois entre l'émission qui se gonfle saisonnièrement et les prix qui suivent le mouvement bien qu'avec une amplitude beaucoup plus faible (Salvador, Mexique, Brésil). Enfin l'antériorité du mouvement de la circulation sur celui des prix paraît établie par l'amélioration du coefficient de corrélation avec décalage, la circulation précédant les prix. Par contre pour les Etats-Unis les meilleurs coefficients sont ceux des séries où les prix de gros précèdent la circulation. De plus on ne peut attribuer le mouvement des prix à celui du change, les pourcentages de hausse ayant été inférieurs à ceux de la circulation monétaire ou des prix (Bolivie : augmentation du change : 200 %, prix et circulation : 1 000 %). Parfois même l'influence du change a été plutôt un facteur de stabilisation

des prix intérieurs, les produits importés ayant renchéri moins que les produits nationaux, comme le montre l'exemple du Venezuela. Ajoutons pour terminer que les variations cycliques de la circulation monétaire et des prix après élimination du trend calculé sur la période 1937-52 manifestent une remarquable concordance dans les pays sous-développés. En revanche, cette même variation cyclique n'apparaît pas dans le cas des Etats-Unis.

Cette thèse des « mécanismes pervers » de l'émission est fondamentalement erronée. Il n'est pas vrai que la circulation monétaire soit déterminée dans les pays d'étalon devise étrangère par la balance extérieure.

Supposons, en effet, que la balance (réduite pour plus de simplicité à la balance commerciale) soit positive : un importateur local obtient à l'étranger des devises. Il les porte au Currency Board qui lui fournit des billets locaux qu'il dépose dans une banque commerciale (étrangère). L'encaisse de cette banque ayant augmenté celle-ci peut accorder à l'économie locale davantage de crédits (le coefficient de liquidité, c'est-à-dire le rapport entre avoirs liquides et mobilisables et les exigibilités à vue ou à court terme, a augmenté). Nous disons peut car il est évident que la banque peut offrir du crédit et personne n'en demander. Toujours est-il que si des avances sont requises et que la banque consente à les accorder, de façon à ramener le coefficient de liquidité à son niveau antérieur, le volume des disponibilités monétaires aura augmenté plus que celui du solde de la balance.

Ainsi donc le volume des disponibilités dépendrait à la fois du solde de la balance et des besoins de l'économie, le solde de la balance constituant un plafond que l'on ne peut dépasser. Il y aurait, en effet, à un moment donné un

rapport fixe entre l'usage de monnaie fiduciaire et celle de monnaie scripturale déterminant un coefficient de liquidité rigide. Quand même les producteurs locaux demanderaient-ils à la banque de leur consentir davantage de crédits que celle-ci ne pourrait pas les accorder. C'est là précisément que se trouve l'erreur dans ce raisonnement.

Si un producteur local vient réclamer du crédit à la banque et qu'il désire un certain volume accordé sous forme d'avances à découvert sur son compte et le reste sous forme de banknotes, il suffira à notre banque étrangère de faire remettre à Londres par son siège central du sterling au Currency Board pour disposer sur place de banknotes. Une banque ne peut manquer de monnaie locale si elle ne manque pas de sterling à Londres.

On a déjà vu des cas où un tel mécanisme a fonctionné [40]. En Rhodésie du Sud de 1946 à 1951 la balance extérieure est déficitaire. D'un côté donc de la monnaie locale est portée au board pour être changée en sterling en paiement du déficit. Mais d'un autre côté les banques changeaient du sterling (à elles) contre des banknotes rhodésiens pour financer un gonflement important de leurs crédits locaux. On dira alors que le déficit de la balance est comblé par un afflux de crédits étrangers à court terme. La phrase est à rejeter pour son ambiguïté, elle laisse entendre que cet afflux de crédits est induit par le déséquilibre de la balance et qu'il lui est forcément égal.

Or il n'en est rien. Il vaut mieux distinguer clairement la balance des comptes réels, composée des exportations et de l'afflux du capital destiné à l'investissement à long terme à l'actif, des importations et du reflux des profits des investissements étrangers au passif, de la balance des mouvements de capitaux bancaires (importation et exportation de sterling par les banques pour elles-mêmes non en tant que représentants d'un client)[41]

La balance des comptes réels est ce qu'elle est. Nous pensons qu'il y a une tendance à l'équilibre à long terme de cette balance par l'effet revenu (un déficit constitue un transfert de pouvoir d'achat) mais que le déficit ne se résorbe pas forcément automatiquement. D'autant plus que le change est rigide et illimité. Dans le cas de monnaies indépendantes, à cet effet revenu s'ajoute un effet change (le déséquilibre entraîne la dévaluation qui agit sur la balance selon les élasticités dans un sens favorable ou pervers) qui contribue parfois au rééquilibre à court terme (non à long terme où la dévaluation entraîne la hausse des prix qui en annule l'effet).

Quant à la balance des mouvements de capitaux bancaires, elle est parfaitement autonome et non induite par celle des comptes réels. Si bien que, bien que la balance des comptes réels agisse sur la circulation automatiquement, cette action n'a aucune importance car elle peut être contrebalancée ou non par le mouvement des capitaux bancaires qui reste déterminé par le seul besoin monétaire de l'économie et n'est limité par rien d'autre.

Ainsi s'explique-t-on que le volume des disponibilités monétaires et même celui de la circulation aient pu augmenter alors que la balance des comptes était déficitaire. Il n'y a aucune preuve que les importations et les exportations de monnaie aient été induites par les comptes extérieurs, affirme I. Greaves après une étude de l'expérience des Antilles anglaises. Quand la banque change du sterling en monnaie locale c'est parce qu'elle a besoin de cette monnaie pour faire face au besoin des déposants, quand elle change de la monnaie locale en sterling ce n'est

pas parce qu'elle manque de devises mais parce que ses encaisses locales excèdent les besoins de l'économie. Ainsi s'explique-t-on que de 1912 à 1950 le Currency Board d'Afrique occidentale ait émis pour 115,28 millions de livres contre paiement de sterling à Londres tandis qu'il n'avait transféré que 55,88 millions de livres de monnaie africaine en sterling.

Quant à l'explication quantitativiste elle ne résiste pas à la critique. D'une part comme on l'a vu ce n'est pas la balance extérieure qui détermine le volume de la circulation monétaire mais le besoin de l'économie, d'autre part ce n'est pas le volume de la circulation qui détermine le niveau des prix mais exactement l'inverse, ici, comme ailleurs.

Les données relatives à l'Egypte de 1920 à 1940 (balance du commerce, circulation monétaire et indices des prix)[42] montrent que conformément au schéma théorique la balance extérieure a tendance à être meilleure en période de prospérité qu'en période de dépression. En prospérité les exportations croissent d'abord plus vite que les importations (le solde augmente de 1922 à 1924) puis plus lentement en sorte que le solde a pu devenir négatif dès 1926. Le mouvement est inverse en période de dépression. Les autres éléments de la balance des comptes réels (entrée de capitaux à long terme, sortie de bénéfices et éléments stables extra économiques : services, tourisme, armée britannique) sur lesquels on n'a aucune donnée accentuent probablement le mouvement (entrée de capitaux pendant la prospérité, arrêt du mouvement pendant la dépression).

D'autre part il y a une concordance évidente entre le mouvement du solde de la balance et celui de l'émission (qui augmente quand le solde est positif, diminue quand il

est négatif). Bien que le coefficient de corrélation calculé brutalement soit faible on peut accepter l'hypothèse d'une corrélation forte à cause de l'intervention des éléments de la balance des comptes réels autre que l'échange des marchandises. Ces éléments en accentuant le mouvement des soldes l'amènent à la taille de celui de la circulation (alors qu'ici les variations de circulation sont inférieures à celles du solde commercial).

Doit-on en conclure à l'exactitude de la thèse quantitative ? Pas du tout. La prospérité se traduit par la hausse des prix en Egypte comme ailleurs. D'autre part, la prospérité améliore la balance extérieure, mais ce n'est pas cette balance qui est la cause du mouvement des prix. Celui-ci est tout à fait normal. Ajoutons que non seulement le prix du coton s'améliore sur le marché extérieur et que parallèlement celui des importations s'élève (conséquence de la situation de prospérité chez les fournisseurs de l'Egypte) ce qui tend à élever le niveau général des prix en Egypte mais encore la solidarité générale des prix d'une part et la transmission automatique des fluctuations de la valeur de la monnaie dominante due à l'élément psychologique (la monnaie égyptienne c'est le sterling) d'autre part accentuent le mouvement général. Les prix étant plus élevés le besoin de monnaie s'accentue, la circulation se gonfle. Il y a bien concordance des deux mouvements mais l'antériorité logique revient aux prix.

Cependant, il reste vrai que les oscillations des prix sont plus fortes en Egypte qu'en Grande-Bretagne. Doit-on attribuer ce fait à l'effort quantitatif pervers de la balance extérieure ? Absolument pas. Le prix du coton, matière première, oscille plus amplement que celui des produits manufacturés britanniques, voilà la cause de cette particu-

larité. D'autre part, sur l'ensemble de la période 1922-38 le trend général est à la baisse ; mais cette baisse est plus prononcée en Egypte qu'en Grande-Bretagne. Nous attribuons ce phénomène au comportement général des prix dans les économies fortement monopolisées (Grande-Bretagne) relativement aux prix dans les économies faiblement monopolisées (Egypte). De toute façon ce trend plus accentué ne saurait être attribué à la balance extérieure qui est déséquilibrée sur l'ensemble de la période.

Enfin il reste la pseudo-antériorité de la circulation sur les prix que Chabert a découvert pour la plupart des pays sous-développés entre 1937 et 1953. Il n'y a là qu'une illusion. Cette période est en gros une période de prospérité. Or la tendance de la circulation à augmenter plus vite que les prix s'explique facilement. D'une part le revenu national réel s'accroît et avec lui le besoin monétaire à prix constant. D'autre part la thésaurisation des pays sous-développés en monnaies « modernes » (billets et dépôts) oblige le système à un besoin accru de monnaie. Enfin et surtout la vitesse de circulation de la monnaie décroît avec le développement comme le montre longuement Chabert lui-même [43]. Dans ces conditions il est normal que le volume monétaire s'accroisse plus vite que le niveau des prix. En calculant la corrélation qui existe entre l'augmentation des prix et celle de la circulation avec un décalage de cette dernière vers le passé on trouve une proportionnalité plus grande les deux phénomènes ce qui donne l'illusion de la causalité monétaire. Ajoutons que pendant la guerre le mouvement ayant été parallèle à l'accumulation des devises fortes dans les pays sous-développés par suite de l'impossibilité d'importer, l'illusion d'un lien mécanique balance extérieure-circulation-prix est alors parfaite.

Il reste que le parallélisme prix-circulation est bien plus évident dans les pays sous-développés que dans les pays développés. Mais nous serons tentés d'attribuer cette différence de situation au fait que dans les premiers le mécanisme de l'émission est automatique de telle sorte que la circulation s'adapte au besoin directement tandis que dans les deuxièmes la « direction du crédit » par la Banque Centrale, c'est-à-dire les multiples manipulations monétaires auxquelles se livre l'Etat, masque le lien entre la circulation et le besoin. On verra plus loin le sens et la portée de cette absence de direction du crédit dans les pays sous-développés.

Dans le cas de la circulation d'une monnaie étrangère (l'exemple de Cuba autrefois par exemple) les phénomènes monétaires ne sont pas différents. Il y a une corrélation apparente entre la balance extérieure, le volume des disponibilités monétaires et celui des crédits bancaires. Mais on observe sur cet exemple que l'amélioration de la balance extérieure entre 1931 et 1936 n'a pas engendré le gonflement de la circulation qui reste liée (comme le volume des crédits bancaires) à la situation économique générale. Ce qui montre bel et bien l'indépendance de la balance des comptes réels et de celle des capitaux bancaires. Enfin à Cuba la balance positive de l'ensemble des comptes extérieurs réels et des comptes bancaires a fait dire à Wallich que la circulation monétaire a été payée en termes réels.

Le « coût » de la circulation monétaire.

La confusion de la balance des comptes réels avec la balance des capitaux bancaires dans une balance des paiements unique a fait dire à de nombreux économistes que le

système de l'étalon devise étrangère revenait à un système de circulation or à 100 %. On affirme qu'à long terme si l'usage du chèque ne se répand pas assez vite pour compenser le besoin accru de billets il faudra « payer » en exportations réelles l'afflux nécessaire des billets étrangers.

A partir du moment où l'on distingue les deux balances, à partir du moment où l'on accepte que c'est seulement la balance des comptes réels qui tend vers l'équilibre (par suite du transfert de revenu), alors la théorie du coût trop élevé de l'étalon devise étrangère s'effondre.

Néanmoins dans la mesure où la colonie a « acheté » au départ sa circulation monétaire par transfert d'or à Londres ou par constitution d'une réserve dont fut doté le Currency Board à l'aide de prélèvements sur le budget local (qui sont une ponction réelle sur l'économie), alors on peut dire que le coût de création du système est extrêmement élevé.

D'autre part la balance des comptes réels tend à l'équilibre. Si cette balance est équilibrée et que la colonie importe de la monnaie pour faire face à ses besoins accrus de liquidités, l'ensemble de la balance des comptes réels et des comptes bancaires est excédentaire (d'une quantité égale à l'importation des fonds bancaires).

On a eu alors l'impression que c'était le système de l'étalon devise qui impliquait la nécessité d'exporter plus qu'on importait pour « payer » l'importation de moyens monétaires.

2. — LA MONNAIE « DIRIGEE » ET L'ILLUSION MONETAIRE

Les critiques du système de l'étalon devise étrangère qui

se font de plus en plus sévères peuvent être groupées autour de trois pôles :

1° L'étalon devise étrangère transmet automatiquement les fluctuations des valeurs de la monnaie dominante. A vrai dire il n'y a même pas ici de transmission car c'est la monnaie du pays dominant elle-même qui circule ici. On verra quelles sont les raisons et les conséquences de cette transmission et si le système des « monnaies dirigées » parvient à éviter le mal.

2° L'étalon étranger renforce l'intégration économique dans la zone économique dominée par le pays développé [44]. Tout d'abord parce que la liberté des mouvements économiques (absence de contrôle des changes) favorise la pénétration du capital étranger, la sortie des bénéfices et l'échange commercial. Ceci est fondamental. Ensuite parce que le pays dominé n'a aucune liberté de pratiquer une politique commerciale indépendante. Il est démuni de toute ressource en devises étrangères qui alimentent un pool situé à l'étranger et dont la gestion ne lui revient pas. C'est ainsi que le Portugal possède une monnaie forte grâce à l'excédent de la balance de ses colonies avec les Etats-Unis. Ces ressources en dollars profitent au Portugal seul, pas à ses colonies. Tant que la monnaie dominante est librement convertible en monnaies étrangères le système est encore supportable. Mais le jour où la convertibilité de cette monnaie est suspendue le système devient véritablement intolérable. C'est ainsi que l'Egypte a accumulé pendant la guerre 415 millions de livres sterling non seulement inconvertibles mais encore bloqués à Londres. L'ensemble de l'Inde, de la Birmanie et du Moyen-Orient 1 732 millions, les Dominions 384 et les autres pays de la zone sterling 607 millions ! A chaque étape de l'histoire colo-

niale il y a ainsi des territoires qui alimentent la métropole. Après la guerre ce fut le Ghana qui, avec la Nigéria et la Malaisie, grâce aux réserves des Marketing Boards, ont soutenu la livre dans sa résistance aux assauts du dollar[45].

Il est vrai qu'il existe des cas, comme celui des colonies françaises depuis 1945, où la balance est souvent déficitaire à l'égard de l'ensemble des devises étrangères. Dans ce cas c'est la métropole qui fournit les devises nécessaires à la colonie. Mais en échange celle-ci doit donner à celle-là une préférence pour ses importations, préférence qui d'ailleurs lui est imposée par la réglementation unique du contrôle des changes et l'interdiction de négocier avec l'étranger, interdiction juridique et économique (absence de volant de devises étrangères gérées par les colonies).

3° L'étalon devise étrangère empêche toute « direction du crédit » conforme aux besoins locaux. C'est la critique la plus fréquemment faite au système. C'est pourtant la plus faible.

L'affirmation que l'émission est liée mécaniquement à la situation de la balance extérieure est absolument fausse comme on l'a vu. On verra qu'au contraire l'acquisition de la véritable indépendance monétaire (autonomie et contrôle des changes) risque fort dans un pays sous-développé de rendre cette affirmation précisément exacte, c'est-à-dire de faire de la balance extérieure le déterminant ultime de l'émission locale !

En fait, dans le système de l'étalon devise étrangère, l'émission locale est contrôlée tout autant que l'émission dans la métropole par la banque centrale de cette métropole. « Contrôle du crédit » dont les économistes ont d'ailleurs tendance à exagérer l'importance. D'une façon générale en montrant que la circulation s'adaptait au besoin, on

a rejeté la possibilité de diriger véritablement l'émission. Néanmoins on verra plus loin comment, avec l'inconvertibilité d'une part et le développement des monopoles de l'autre, la possibilité d'une émission inflationniste (avec l'accord de la banque centrale) est devenue une réalité. Dans ce sens la « direction du crédit » (freiner ou accepter cette émission) a acquis un sens, bien que négatif (impossiblité d'émettre si le système économique ne le tolère pas, possibilité seulement de freiner une émission voulue par les producteurs). C'est acquérir cette possibilité à l'échelle locale, ou plus exactement se libérer de la nécessité de suivre la politique du pays dominant, qui est devenu le contenu de la doctrine nouvelle.

La doctrine — fortement inspirée par les organismes internationaux — a suggéré trois axes le long desquels les principales réformes ont été réalisées au cours des vingt dernières années : 1°) l'élargissement du marché monétaire et financier embryonnaire, 2°) l'abandon de l'étalon devise étrangère au profit d'un système souple évitant la rigidité du change, 3°) la création d'instituts d'émission centraux dotés de réserves autonomes en or et en devises.

En fait on verra que tous ces efforts n'ont pas permis d'acquérir cette liberté dans la direction du crédit (dans ce sens d'une libération de la puissance des banques commerciales étrangères) sauf dans l'hypothèse d'un contrôle des transferts et *a fortiori* d'une nationalisation des banques. Mais dans ce cas on est alors véritablement « sorti de l'intégration internationale monétaire ». Mais même dans ce cas extrême, on verra que le nouveau système ne libère pas l'économie locale de la transmission des fluctuations de la valeur de la monnaie dominante. Par contre le système nouveau introduit de nombreux troubles dans l'éco-

nomie locale. En l'absence d'un contrôle des transferts l'émission reste indépendante de la situation de la balance extérieure. Mais le change, qui n'est plus rigide, devient cause de désordre : en cas de déséquilibre de la balance extérieure, déséquilibre d'origine économique (déséquilibre dans la balance des comptes réels) ou monétaire (exportation de fonds à la suite d'une crise rendant les liquidités excessives), le change se déprécie. Dans l'hypothèse d'un contrôle des changes alors la détermination de l'émission par la balance extérieure devient une réalité !

Tout ceci a entraîné les pays qui se sont engagés sur la route de l'indépendance monétaire à aller toujours plus loin. Avant la dernière guerre le système de l'étalon devise étrangère régnait sur deux continents sous-développés : l'Afrique et l'Asie (Chine exceptée) et sur une partie de l'Amérique latine (Caraïbes). Après la guerre le mouvement de création de systèmes monétaires locaux a pris son départ en Asie. Aujourd'hui presque toute l'Asie, le monde arabe et les pays anglophones d'Afrique jouissent d'une indépendance monétaire plus ou moins réelle. L'Afrique francophone reste pratiquement seule soumise à l'étalon devise étrangère classique. En Asie et au Moyen-Orient certains pays sont allés jusqu'au bout du mouvement. Ils ont établi des Banques Centrales dotées d'une réserve autonome en or et devises. Ils ont établi le contrôle des changes. L'Egypte est l'exemple type de ces pays. D'autres sont allés moins loin. Ils ont adopté un régime plus souple. Ils continuent parfois à alimenter un « pool des devises à l'étranger ». Parallèlement ils ont créé des systèmes centraux, décidé de fixer librement le taux de leur change et pour rendre cette liberté réelle, décidé de conserver chez eux au moins une partie de leurs avoirs en

devises et en or (Inde, Pakistan, Ceylan, etc.). Quant à l'Amérique du Sud (comme la Chine autrefois) elle n'avait jamais connu l'étalon devise étrangère. Un système de papier monnaie local a fonctionné durant tout le XIXe siècle. L'acquisition de l'indépendance monétaire s'est ici traduite par celle d'un système central de contrôle de l'émission (c'est-à-dire par le remplacement du papier monnaie par une monnaie fiduciaire inconvertible) et parfois par l'établissement du contrôle des changes.

L'exposé bref du système ancien permettra de voir que même dans l'hypothèse ancienne du papier monnaie, la simple existence de banques étrangères permettait à l'émission de s'ajuster au besoin.

Les systèmes de papier monnaie dans les pays de la périphérie au XIXe siècle.

Le système de l'étalon devise étrangère, qui est le système typique des pays sous-développés, n'a pas été introduit sans longs tâtonnelents. Il est vrai qu'on était souvent arrivé à inventer le système sans en faire la théorie : ainsi pendant longtemps dans les Antilles circulaient des bons de caisse inconvertibles (en or) mais convertibles en traites sur la métropole. Le change fluctuait avec l'état de la balance parce que aucun organisme n'assurait l'échange à taux rigide et en quantités illimitées[46].

En général durant tout le XIXe siècle les colonies, les pays d'Orient et d'Amérique latine, firent usage de pièces d'or ou d'argent le plus souvent (Chine, Japon, Indes néerlandaises, Indes, Empire Perse, Amérique latine, Brésil excepté). Ce n'est que peu à peu que le système de l'étalon devise étrangère fut introduit : en 1898 dans l'Inde, en 1903 aux Philippines, en 1904 dans les Etablissements des

Détroits, au Siam, à Cuba, au Mexique. Un étalon change d'or direct (sans passer par l'intermédiaire d'une pièce d'or d'un pays défini comme ce fut le cas pour l'Inde à partir de 1898) fut introduit en Argentine en 1899 lorsque la « Caisse de Conversion » s'engagea à échanger de l'or contre de la monnaie locale et vice versa. Le même système fut créé au Brésil un peu plus tard. Reste la Chine qui a continué à utiliser ses pièces d'argent et ses lingots du même métal. Quant à l'Amérique latine, elle a été tout au long du XIXe siècle le terrain de prédilection du papier monnaie, circulant parallèlement aux pièces d'argent faisant plus ou moins prime suivant l'émission. Le Mexique est passé tardivement de cette situation où le change fluctuait comme le prix de l'argent à l'étalon devise étrangère. Les autres Etats ont répugné à se résoudre à cela et ce n'est qu'au XXe siècle qu'ils ont enfin stabilisé leur monnaie en créant des systèmes centraux de type moderne (monnaie de crédit inconvertible). L'expérience de l'Amérique latine où circulait du papier monnaie émis par le Trésor vaut la peine qu'on s'y arrête.

Inutile de décrire les tares internes du régime. La monnaie, introduite ici dans l'économie non par le canal des crédits bancaires et du crédit commercial (traites) mais par le canal du budget, peut être surabondante. Dans le cas d'un déficit du budget des revenus monétaires sont créés *ex-nihilo* sans contrepartie réelle, les prix s'élèvent. le change extérieur s'effondre. Mais supposons ici l'équilibre du budget, ce qui ne fut pas le cas historique de l'Amérique et de la Chine.

Un simple déséquilibre de la balance extérieure entraîne la chute du change. Celle-ci entraîne l'inflation des prix par le canal du prix des importations. Si le déséquilibre de la balance extérieure est tendanciel et permanent comme c'est le cas pour les pays sous-développés en l'absence de contrôle des changes, alors l'histoire devient une série infinie de dévaluations, de hausse des prix, de nouvelles dévaluations.

Supposons maintenant que la balance des comptes extérieurs réels soit, comme le budget, en équilibre. La circulation monétaire peut se trouver néanmoins insuffisante. La monnaie est, nous l'avons dit, introduite par le seul canal des dépenses étatiques. Un commerçant manquant provisoirement de liquidités s'adresse aux banques commerciales étrangères. Celles-ci pour répondre à l'appel de notre commerçant ont besoin d'une nouvelle quantité de papier monnaie local qui a cours légal dans le pays. Elles importent des fonds qui leur appartiennent. Elles se portent acheteuses de monnaie locale sur le marché des changes. Cette opération tend à évaluer le change. Ce qui entraîne à son tour la baisse des prix. Dans ce cas la quantité de monnaie s'ajuste bien au besoin mais au prix de désordres continus dans le niveau du change et des prix. La solution dans ces pays, c'est le remplacement du papier monnaie par de la monnaie fiduciaire, c'est-à-dire la création d'une Banque Centrale ayant le privilège de l'émission capable de répondre au besoin monétaire grandissant du pays. Et comme ici aussi la banque rencontre dans ses concurrentes étrangères une force plus puissante qu'elle, il faudra en venir au contrôle des transferts.

L'exposé fait ici n'est pas inventé de toutes pièces. L'histoire de l'Amérique latine (Brésil par exemple)[47] est fidèlement conforme au schéma.

Les systèmes modernes de monnaie dirigée :

Des systèmes monétaires indépendants se créent au-

jourd'hui de plus en plus en Amérique latine à partir du système antérieur du papier monnaie, en Asie, au Moyen-Orient et dans les pays anglophones d'Afrique à partir du système antérieur de l'étalon devise étrangère. Seule l'Afrique francophone reste en dehors du mouvement.

La liberté de fixer le taux de change ne signifie pas que celui-ci cesse d'être déterminé par la couverture et par l'état de la balance extérieure. Si la couverture de l'émission reste constituée de devises étrangères la transmission des fluctuations de la valeur de la monnaie étrangère se perpétue. Pour éliminer cette situation il faut couvrir l'émission locale par de l'or. Encore verrons-nous que le mouvement des prix dans les centres développés finit toujours par s'étendre à la périphérie. Quant à la balance extérieure elle agit par le canal du change sur le marché, libre, officiel ou noir. Seul le contrôle des changes peut, en imposant au pays l'équilibre de sa balance, maintenir la bonne tenue de sa monnaie.

Bien que l'on ait nourri beaucoup d'illusions sur la création d'un marché financier et monétaire local tant pour favoriser la mobilisation des capitaux nationaux que pour permettre à la Banque Centrale de « diriger le crédit » par une politique monétaire, les résultats ont été jusqu'ici extrêmement décevants.

La création d'une Banque Centrale[48] est incontestablement la pièce maîtresse du système nouveau. Voyons donc dans quelle mesure l'adaptation de l'émission au besoin, qui, nous l'avons vu, était parfaite dans le système de l'étalon devise étrangère, est modifiée par la création d'une Banque Centrale. Techniquement l'émission est analogue au modèle des pays développés, soit que la réserve de la

Banque Centrale doive constituer un pourcentage minimum de l'émission (Egypte, Inde, Pakistan, Indonésie), soit que le volume des billets de banque émis au-delà d'un certain maximum doive être intégralement couvert (Birmanie). Parfois même les règles de l'émission sont extrêmement libérales (Ceylan, Thaïlande, Philippines). La nature de la couverture (or ou devises) a une grande importance pour savoir si la valeur de la monnaie de l'économie dominante se transmet automatiquement à l'économie sous-développée ou non. Pour le moment nous aborderons le seul problème de savoir si la Banque Centrale locale peut ou non « diriger le crédit ». Pour cela il faut examiner successivement l'hypothèse de la liberté des transferts et celle de leur contrôle.

a) *L'hypothèse de la liberté des transferts.*

Dans ce cas la banque centrale n'a pas d'influence sur la politique des banques commerciales étrangères.

La direction du crédit implique dans les relations entre la banque centrale et les banques commerciales un rapport de force favorable aux autorités centrales. Or il n'en est rien dans les pays sous-développés. En face des banques d'émission disposant des réserves en devises plus ou moins chétives se dressent les succursales de grandes banques américaines ou européennes disposant de fonds quasi illimités. Bien que les lois qui ont établi les Banques Centrales donnent à celles-ci le droit de fixer le pourcentage entre les réserves et les engagements des autres banques, la liberté de pratiquer l'Open Market, etc., l'émission échappe en fait à cette direction centrale [49].

C'est qu'il faut savoir que les banques commerciales dans les pays sous-développés se passent du réescompte auprès de la banque d'émission. S'il en est également ainsi en Grande-Bretagne pour les raisons historico-techniques (ce qui n'empêche nullement les banques de dépendre de la Banque d'Angleterre) dans les pays sous-développés la raison est profondément différente : ici les banques commerciales ne recourent pas aux services de l'autorité centrale simplement parce qu'elles sont plus riches que leur supérieure juridique indigène ! En cas de besoin les banques étrangères tirent sur leur siège des avances qu'elles remboursent à l'échéance. Cette disparité de force financière, outre qu'elle rend impossible la direction de l'émission par la banque centrale, a pour effet secondaire une regrettable « haute préférence pour la liquidité ». En effet, dans la mesure où les banques de nationalité locale ne disposent pas de crédits ouverts au centre comme leurs concurrentes étrangères, elles sont obligées de conserver une encaisse qui dans les pays développés semblerait très exagérée. L'histoire de Cuba vient montrer que lorsque les banques locales, ne jouissant pas de créditsouverts dans les pays développés, se permettent d'accorder des crédits à leurs clients dans la même proportion relativement aux réserves qu'elles détiennent que les banques étrangères, elles ne tardent pas en cas de crise à être dans une situation qui les conduit à la faillite [30].

Cette haute préférence pour la liquidité se traduit par un niveau élevé des encaisses et des soldes auprès de la banque centrale par rapport à l'ensemble des engagements. Elle est très néfaste à la mobilisation des épargnes locales qui se portent dans les banques indigènes. Elle opère dans le secteur capitaliste c'est-à-dire dans le secteur de l'économie où précisément aucune raison ne vient la motiver. La thésaurisation « féodale » qui caractérise les économies sous-développées opère dans un secteur où l'épargne n'est pas par nature destinée à l'investissement. Dans ces conditions elle n'a point d'effets « déflationnistes » et elle s'apparente plus à une consommation de luxe qu'à la fâcheuse préférence pour la liquidité keynésienne. Ici au contraire on a à faire face à une véritable « haute préférence pour la liquidité » de type keynésien.

Pour les mêmes raisons si la banque centrale modifie le pourcentage entre les réserves et les engagements des banques commerciales celles-ci ne sont nullement obligées de restreindre le volume des crédits : elles peuvent importer de la métropole les fonds nécessaires pour élever le niveau des réserves. Enfin l'Open Market lui-même est impossible dans des pays où le marché des bons du Trésor est quasi inexistant.

Ainsi dans cette hypothèse la banque centrale ne dirige rien du tout, les banques commerciales étrangères restent maîtresses des destinées monétaires du pays. Remarquons toutefois que le volume des disponibilités monétaires reste adapté à celui des besoins locaux tout comme dans le système de l'étalon devise étrangère.

L'indépendance monétaire n'a rien apporté de plus de ce point de vue. Par contre elle a introduit un germe de désordres graves. Dans le nouveau système, en effet, le change a une réalité. Un déséquilibre de la balance entraîne son affaiblissement et la hausse des prix. Comme dans le système de l'Amérique latine au XIXe siècle ce déséquilibre peut provenir de la politique bancaire. En supposant que la banque centrale refuse le réescompte pour limiter le crédit et que les banques commerciales étrangères décident de ne

point se soumettre en important des liquidités de leur siège central qu'arrive-t-il ? Une grave pression s'exerce brutalement sur le change qui s'apprécie entraînant derrière lui la baisse des prix. Le désordre risque d'être permanent.

Une lutte violente en cas de désaccord sur la politique générale risque donc d'opposer les autorités centrales aux banques commerciales étrangères. Dans cette lutte les autorités gouvernementales disposent il est vrai d'un moyen efficace de pression : le contrôle éventuel des transferts. Tous les moyens par lesquels les banques étrangères peuvent tourner la réglementation du crédit par la banque centrale peuvent en effet être neutralisés par un contrôle des transferts. Mais il s'agit alors d'une véritable « sortie » du pays sous-développé du marché international des capitaux. En effet comment distinguer les capitaux qui entrent « pour s'investir » des capitaux que les banques importent pour alimenter le système économique en liquidités « nécessitées par le développement » ? De ce dilemne Wallich est parfaitement conscient. Malgré les avantages du contrôle des changes sur le terrain monétaire il le repousse parce que ce contrôle isole le pays du marché international des capitaux".

Supposons néanmoins qu'un office des changes soit assez habile pour détecter ces importations de liquidités par les banques étrangères. Dans ce cas la banque centrale peut bien « commander » aux banques commerciales, les obliger à recourir à ses services. Mais à quel prix ?

b) *L'hypothèse du contrôle des changes et des transferts.*

La banque centrale peut maintenant commander aux banques étrangères, leur interdire d'importer des liquidités. Cet avantage est néanmoins acheté à un prix très

lourd : 1°) parce que maintenant les fluctuations de la balance agissent directement sur l'émission, 2°) parce que maintenant la couverture or et devises de la monnaie est payée en exportations réelles, 3°) parce que maintenant les banques commerciales étrangères font payer à l'économie un service qu'elles ne peuvent plus rendre : garantir leurs avances par une monnaie forte étrangère.

Le crédit et les fluctuations de la balance extérieure :

Un déficit (ou un excédent) de la balance des paiements se traduit par une sortie (ou une entrée) de devises. Ces mouvements pourront déterminer des fluctuations du niveau général des prix dans les pays sous-développés (par le canal des changes). Ces fluctuations entraînent à leur tour des variations du besoin quantitatif de monnaie. Mais plus nuisible encore est le fait que ces fluctuations du volume des réserves qui constituent la « couverture » de l'émission locale obligent les banques à réglementer le volume des crédits en fonction des vicissitudes d'une balance des paiements dont l'état au demeurant ne dépend pas des pays sous-développés mais de la situation économique des pays développés.

On a déjà rencontré l'affirmation que les fluctuations cycliques étaient dans les pays sous-développés intensifiées par des modifications perverses de la quantité de monnaie. On a rejeté ces affirmations quantitativistes. Néanmoins, sans admettre aucunement ces schémas inspirés du quantitativisme, on doit reconnaître que les réponses du système bancaire local à l'état de la balance des paiements risquent d'aggraver la situation difficile des paiements externes.

C'est ainsi qu'un déficit de la balance entraînant un

appauvrissement du système local en devises, les banques peuvent (mais non « doivent ») être amenées, si l'hémorragie est trop forte, à restreindre le volume des crédits accordés à toute l'économie en général et aux activités travaillant pour l'exportation en particulier. Ces activités risquent d'être obligées de restreindre le volume de leur production ce qui aggrave le déficit extérieur. A l'inverse un excédent dans la balance extérieure n'apporte aucun avantage à l'économie locale. Non seulement les banques peuvent se trouver dans une situation telle qu'un supplément de crédits n'étant pas requis par les producteurs locaux (notamment parce que le volume des exportations déjà considérable ne peut être augmenté) l'excédant des devises est stérilisé, mais encore dans le cas où une injection de crédits aurait effectivement lieu, il est possible que la tendance à la hausse des prix qu'elle entraîne (jointe d'ailleurs à d'autres effets tels que l'excès de demande qui se porte sur le marché local dû à l'aisance dans laquelle se trouve le pays à la suite d'une bonne campagne d'exportation) empêche le volume des exportations de grandir, ou même réduise ce volume, ce qui fera perdre rapidement au pays sa situation favorable dans ses rapports avec l'extérieur.

Quoi qu'il en soit cette dépendance monétaire entraîne dans les mécanismes de l'émission locale des déséquilibres permanents : l'accumulation prend une allure de moins en moins régulière pour devenir de plus en plus saccadée au gré des hasards de la balance extérieure.

Le coût de la couverture de la monnaie:

Il faut également dire que l'indépendance monétaire implique pour les systèmes sous-développés un coût réel

lourd. Les devises étrangères qui constituent la couverture de la monnaie locale sont obtenues par un excédent réel des exportations sur les importations puisque l'office des changes équilibre l'ensemble de la balance des comptes réels et des comptes bancaires afin de conserver sa tenue à la devise locale. Le régime est donc équivalent à un système dans lequel la couverture de la circulation serait constituée par de l'or. Ce coût supplémentaire, ces faux frais de l'économie, se traduit incontestablement par une contraction équivalente du volume de l'épargne. Il est vrai que le coût est moins lourd qu'il ne pourrait sembler l'être : la devise ne constitue jamais que la couverture de l'émission locale et encore partiellement seulement.

Mais c'est seulement dans le cas d'une monnaie indépendante que ce coût réel existe. Dans le cas de l'étalon devise étrangère il n'en était pas de même.

Cette situation n'est pas particulière aux pays sous-développés. Dans les pays développés également la circulation est couverte en partie par de l'or et des devises. Il s'agit là de faux frais du système de production. Dans ces pays aussi la politique de la banque centrale peut être gênée par l'évolution de la balance extérieure.

Une différence de quantité sépare néanmoins les pays sous-développés des pays développés. Les fluctuations cycliques de la balance, la sensibilité des échanges extérieurs à la conjoncture est beaucoup plus grande dans les pays sous-développés que dans les pays industriels en sorte que le coût du système est plus lourd dans un cas que dans l'autre.

Le prix du service bancaire:

Dans ces conditions le service rendu par le système

bancaire étranger à l'activité économique locale justifie-t-il son coût ? Cette question soulève, en effet, un grave problème qui est celui du « coût réel » du système bancaire pour l'économie. Les intérêts,payés par « le reste du système économique » au système bancaire pour le service que constitue le prêt à court terme destiné à permettre le fonctionnement normal de l'économie, constituent un transfert de revenu dont l'explication doit être recherchée dans l'histoire. Si tous les entrepreneurs au XIXe siècle avaient disposé d'un stock initial d'or égal au volume des « liquidités nécessaires », si la production d'or nouveau avait suivi le rythme de la croissance économique, le crédit à court terme n'aurait peut-être pas connu le développement qui le caractérise. Mais l'or circulait en quantités de plus en plus insuffisantes bien qu'il constituât la seule monnaie acceptable pour la société d'alors. Les banques ont su utiliser cette situation pour émettre de la monnaie fiduciaire : billet convertible ou monnaie scripturale, contre le paiement d'un intérêt. Elles encouraient alors, il est vrai, le risque que comportait la convertibilité puisque à tout moment l'entrepreneur pouvait réclamer des pièces métalliques. On peut prétendre valablement que lorsque la convertibilité fut abandonnée ce risque a disparu. Il est vrai que les banques commerciales encourent toujours un risque puisque le bénéficiaire de crédits peut toujours demander des billets de banque. Dans la mesure où la banque centrale ne fournit pas automatiquement ces billets aux banques commerciales celles-ci encourent un risque. Mais si ces banques adaptent leur politique aux volontés de l'organisme central qui s'engage à accorder son aide aux banques commerciales, celles-ci n'encourent plus aucun risque. Mais, cependant, même dans ce cas la banque

centrale fait payer à l'économie ces quantités de monnaie nouvelle. L'intérêt n'apparaît plus comme la contrepartie d'un risque. La banque centrale est devenue un service public fournissant à l'économie les instruments de paiement. L'intérêt n'est plus la rémunération de ce service mais un moyen commode de limiter la demande monétaire (ce qui explique peut-être l'effort théorique de Keynes pour justifier sur ce terrain le rôle de l'intérêt). Il existe d'ailleurs d'autres moyens de limiter cette offre de monnaie [52] : le contrôle quantitatif et qualitatif du crédit a multiplié ces techniques. Dans une économie socialiste planifiée les autorités bancaires limitent strictement les avances aux entreprises aux quantités déterminées par le plan. Comme les entreprises n'ont pas le droit de se faire du crédit entre elles, cet organisme contrôle l'émission monétaire encore bien mieux qu'en Occident. Evidemment le plan ayant déterminé le volume de la production, les prix et la répartition des entrées et des sorties des entreprises étant bien connus, le volume des « crédits » à accorder est connu à l'avance. Il n'y a nullement besoin de recourir à un taux d'intérêt pour limiter la demande d'argent. On n'a pas ici à discuter pour savoir laquelle des deux méthodes est la meilleure. De toute façon le paiement d'un intérêt par les emprunteurs de crédits bancaires n'appauvrit en rien l'économie puisqu'il passe des mains des uns où il aurait constitué du profit supplémentaire (chez les entrepreneurs) pour aller dans celles des autres où il va constituer le même revenu (le profit des banquiers) bien qu'il agisse sur le rythme et l'orientation du développement.

Il n'en est pas du tout de même dans les pays sous-développés où ce paiement représente une perte réelle pour l'économie locale. Considérons l'exemple égyptien

jusqu'à la nationalisation des banques étrangères en 1957, les banques prélèvent chaque année une fraction de la valeur de la récolte du coton pour un service de prêt à court terme qu'une émission de papier local pourrait tout aussi bien rendre. Avant 1914 chaque année une dizaine de millions de livres étaient importées par les banques pour financer la campagne. Le risque que couraient les banques si faible qu'il fût du moins était-il compensé par la mise à la disposition de l'économie de pièces d'or. Après 1914 un simple jeu d'écritures entre les banques étrangères en Egypte et leur siège à Londres traduit ce mouvement de capitaux à court terme. Là encore le coût de l'opération en intérêts pour l'économie égyptienne peut se justifier par la mise à la disposition du pays d'une devise qui constitue une garantie solide pour les emprunteurs. Mais aujourd'hui, avec le contrôle des changes, ce sont les dépôts locaux et non plus des capitaux étrangers qui financent cette campagne annuelle. Le supplément nécessaire (car ces dépôts sont insuffisants) est obtenu par l'émission pure et simple de papier et de monnaie scripturale « locale ». Pourtant les intérêts payés par les cotonniers pour ce service rendu par l'économie locale à elle-même sont exportés parce qu'ils constituent les profits de banques juridiquement étrangères bien qu'en l'occurence leur caractère étranger ne donne aucune garantie supplémentaire. Si les cotonniers devenaient incapables de rembourser leurs emprunts (en cas de mévente du coton par exemple) les épargnants égyptiens dont l'épargne a été ainsi avancée n'auraient aucune garantie de plus que si les banques en situation d'illiquidité étaient égyptiennes puisque le contrôle des changes en Europe pourrait interdire aux succursales d'Egypte l'importation de capitaux. D'ailleurs la récolte étant en réalité

financée non par l'épargne locale mais simplement par une émission locale, aucun danger de cette sorte n'existe pour les épargnants indigènes. En cas de mévente du coton la Banque Centrale renflouera les producteurs par une émission supplémentaire. C'est l'ensemble du système économique qui fait les frais de l'opération inflationniste L'étranger n'apporte donc ici aucune garantie supplémentaire. Cela suffirait à justifier la nationalisation des banques étrangères. Quelques années plus tard la même argumentation justifiait la nationalisation des banques en Tanzanie.

Doit-on dans ces conditions penser que la création d'un système bancaire central indépendant a été négative pour les pays sous-développés ? Le système antérieur, celui de l'étalon devise étrangère, remplissait parfaitement son rôle, il fournissait à l'économie locale autant de liquidités qui lui étaient nécessaires, et ceci pour un prix modique. Le système par ailleurs garantissait la stabilité monétaire, l'usage d'une monnaie mondialement appréciée, la possibilité d'un déséquilibre de la balance extérieure. Le système qui le remplace introduit de multiples motifs de trouble dans le mécanisme économique, l'instabilité du change et des prix et par-dessus le marché coûte cher, implique que la couverture de l'émission soit payée en termes réels. Enfin, il rend illusoire la garantie des banques étrangères et ainsi inutile leur service et chers leurs prêts. Tout ceci pour obtenir un illusoire contrôle du crédit !

Pourtant, l'indépendance monétaire est une nécessité. Elle conditionne le contrôle des relations avec l'étranger nécessaires pour défendre l'industrie locale (les droits de douanes ne suffisent pas toujours — le système du contingentement est parfois meilleur), contrôler et diriger l'afflux des capitaux étrangers, limiter la sortie des bénéfices,

contrôler et diriger la politique des banques commerciales étrangères, etc. Quant aux vices de ce système ils sont à vrai dire liés au sous-développement, non au système lui-même. Car précisément un contrôle efficace des relations avec l'étranger est nécessaire pour des raisons réelles et non monétaires. Ainsi donc l'indépendance monétaire est une condition nécessaire, mais non suffisante, d'une politique de développement.

III. — LE FONCTIONNEMENT CONCRET DU CREDIT BANCAIRE ET LES LIMITES DU MARCHE FINANCIER DANS LES PAYS DE LA PERIPHERIE.

Le reproche adressé au système monétaire des pays sous-développés de fournir à l'économie tour à tour trop ou trop peu de monnaie n'est donc pas fondé. Le système monétaire et bancaire, fût-il étranger, fournit à l'économie autant de monnaie qu'elle en a « besoin ». Mais au « besoin » de qui répond l'activité des banques commerciales étrangères ?

C'est un fait bien connu que les banques dans les pays sous-développés ne « financent » pas tous les secteurs de l'activité économique. Il ne s'agit pas ici de savoir pourquoi le système bancaire dans ces pays ne finance pas le « développement » parce que ce n'est pas le rôle des banques de financer l'investissement nouveau (sauf dans la mesure secondaire examinée ci-dessus sous le titre du rôle « actif » du système bancaire dans le mécanisme de l'accumulation). Il s'agit de savoir pourquoi les banques commerciales dans ces pays ne fournissent même pas à tous les secteurs de l'activité les liquidités nécessaires au simple fonctionnement courant.

Evidemment, il faut écarter de la discussion un certain nombre de faux problèmes ou de problèmes mal posés. Ainsi les réticences des grandes banques commerciales à l'égard des formules de financement de la « modernisation » de l'artisanat, de la petite entreprise ou de l'agriculture, s'expliquent aisément. Ces secteurs ont besoin en réalité de crédits particuliers, à moyen terme et à des conditions de faveur, moins pour assurer l'accélération de la rotation de leurs fonds — ce qui est le rôle par excellence du crédit bancaire — que pour leur permettre de se moderniser, si cette modernisation est possible c'est-à-dire si les conditions de la concurrence de la grande industrie moderne locale ou des importations ne les condamnent pas à une disparition nécessaire. De la même manière les appels adressés aux banques pour commanditer des affaires nouvelles sont mal fondés car c'est là la responsabilité d'un fonds de promotion. Encore doit-on savoir que ce partage des responsabilités qui exclut les banques commerciales de ce domaine est celui de la tradition orthodoxe française et anglaise. Ailleurs, en Allemagne, en Italie, aux Etats-Unis, au Japon, les banques ont rempli ce rôle à l'égard du capitalisme national.

Les banques en réalité remplissent correctement leur rôle à l'égard de ce qui existe, c'est-à-dire du capitalisme périphérique, fondé sur l'extension du marché extérieur. Ce capitalisme périphérique est tantôt étranger, tantôt national. Il est vrai que dans certains cas le système bancaire paraît être exclusivemenr au service du secteur étranger ; mais cela ne constitue pas une règle absolue du comportement des banques dans les pays sous-développés. C'est même plutôt une exception, qui trouve son explication dans la stratégie globale — économique et politique — du

capital étranger dominant". Aussi est-il caractéristique que les secteurs du capitalisme national non périphérique — de ce capitalisme autonome fondé sur le marché intérieur — aient presque toujours trouvé des difficultés à se développer, entre autres à cause de cette «abstention» des banques. Dans ce cas les secteurs qui ont pu se développer relativement plus aisément sont ceux dont l'accumulation primitive pouvait être financée directement par l'économie primaire[54].

Nous appelons « inertie » ce cantonnement de l'activité du crédit à court terme dans les pays sous-développés au secteur des opérations courantes de la production exportatrice".

Ce cantonnement particulier s'explique par le fait que les secteurs semi-capitalistes de l'activité n'ont pas en réalité « besoin » de financement bancaire[55]. Considérons par exemple l'agriculture indigène. Ce secteur de l'activité fonctionne selon le mode ancien. Il dispose d'une certaine quantité de liquidités généralement suffisante pour étaler correctement les dépenses et les recettes sur l'année. Aussi, lorsqu'un manque de liquidités se fait sentir chez un paysan ce n'est pas parce que son activité se développe trop vite, c'est au contraire parce qu'il est engagé sur le chemin de la ruine. Le paysan recourt alors aux services d'un usurier. Les banques ne désirent pas remplir cette fonction car tel n'est pas leur rôle : elles n'ont que faire de l'aide aux paysans sur le bord de la ruine. C'est éventuellement la tâche des coopératives agricoles de crédit d'aider les petits producteurs à soutenir la concurrence victorieuse des producteurs les plus puissants. Le rôle des banques n'est pas de prêter aux entreprises menacées de ruine, mais

aux entreprises en développement.

Il en est de même de l'artisanat indigène. Celui-ci n'avait pas besoin autrefois d'appels à l'extérieur pour fonctionner. Il possédait son propre fonds de roulement. Quand un artisan a besoin d'argent c'est le signe que sa situation économique est mauvaise, qu'il n'a pas pu vendre son produit, comme de coutume, qu'il est en voie d'être ruiné par l'industrie nouvelle. Dans ces conditions pourquoi une banque qui évite le risque et a pour fonction d'alimenter en liquidités croissantes les producteurs dont l'activité en développement continu est la preuve d'une santé économique bonne viendrait-elle au secours d'un artisan en voie de faillite ? L'usurier, qui accélère cette faillite, liquide aux enchères les biens de l'artisan, remplit mieux cette fonction sociale que le banquier qui fuit de tels ennuis.

C'est pourquoi pour venir en aide à l'agriculture et à l'artisanat, pour atténuer le monopole des usuriers, devant la carence des banques, ce sont les gouvernements qui ont été tenus de prendre l'initiative de créer des organismes coopératifs. Mais une coopérative ne peut pas venir en aide durablement aux artisans sans que ceux-ci ne modernisent leur production pour pouvoir soutenir la concurrence de l'industrie. Très rapidement les coopératives de crédit ont été amenées à financer la modernisation de ces activités par des crédits à long ou à moyen terme. Finalement elles facilitent la désintégration accélérée de ces activités de type ancien en favorisant les éléments les plus dynamiques. Il existe d'ailleurs quelques cas exceptionnels où des banques étrangères se sont spécialisées dans ces opérations. On peut citer la Dawson's Bank en Birmanie qui finançait le développement de l'agriculture indigène. Elle accélérait la liquidation du type ancien de l'agriculture au

profit d'une agriculture nouvelle. Mais le cas est extrêmement rare et les banques étrangères se cantonnent presque toujours dans le financement des sphères capitalistes de l'économie, laissant à d'autres organismes la tâche de désintégrer l'économie de subsistance locale.

C'est qu'en effet les banques dans les pays sous-développés ont une histoire, étroitement liée à celle de la mise en place du capitalisme périphérique dans ces pays. Les banques européennes ont créé des succursales dans ces pays lorsque le commerce international a pris une grande ampleur et dans l'intention de faciliter les opérations de ce commerce. Historiquement, d'ailleurs, la plupart des banques étrangères se sont établies dans les « comptoirs coloniaux » (les ports en général) pour les opérations en devises. Parallèlement à ces activités en liaison étroite avec l'exportation certaines institutions financières ont financé les emprunts d'Etat. Ainsi en Egypte les banques se sont installées afin de servir d'intermédiaires entre les grandes maisons européennes et le Khédive Ismaïl.

Mais très généralement le commerce étranger est la grande préoccupation des banques. A partir de là peu à peu le champ des opérations de ces institutions s'est élargi : peu à peu elles ont financé les secteurs liés au commerce international. Ainsi en Egypte outre la vente du coton elles ont financé les chemins de fer à voie étroite (transport de coton). En dehors de ces activités liées au commerce extérieur les banques n'ont, il est vrai, jamais cessé de financer certains services publics entretenant ainsi une tradition très vieille. Elles ont ainsi facilité aux gouvernements locaux la création de services publics essentiels et la modernisation de l'infrastructure nécessaire au développement des échanges extérieurs. Ces opérations étaient il est vrai, à l'époque, à la fois très rentables et bien liées aux relations extérieures : les entrepreneurs qui obtenaient la concession de ces services publics étaient des étrangers. Leur monopole leur permettait de dégager de l'opération des profits substantiels qu'il réexportaient par l'intermédiaire de ces banques.

Finalement cette « inertie » du système bancaire constitue un moyen puissant d'orientation du développement du capitalisme périphérique conformément aux besoins du centre. L'exemple de l'Egypte vient encore confirmer cette analyse. Chaque année le volume de monnaie se gonfle de masses considérables au moment de la récolte du coton. Au moment de la récolte du blé ou du maïs on n'assiste à rien de semblable. La vente du coton peut s'étaler sur autant de mois qu'il faudra, le système bancaire est là pour prêter les fonds qui permettront cette attente. Les exportateurs peuvent ainsi chercher à conquérir de nouveaux débouchés : la croissance de l'économie cotonnière jouit d'une grande faveur. Par contre le blé doit se vendre « vite », selon la tradition. Le producteur voudrait-il chercher à élargir cette production, si jamais il trouvait des difficultés à vendre aussi vite qu'auparavant le supplément de production, le système bancaire ne le soutiendrait pas, il aurait à se débattre avec des difficultés insurmontables de « soudure », Wallich pense qu'il en serait ainsi à Cuba si les agriculteurs désiraient élargir la production de riz ou de maïs. Nous avons vu dans le cas du Sénégal, pour la commercialisation de la noix de cola, un problème analogue[57].

L'« inertie » des banques a pour conséquence le « gaspillage » d'une partie parfois importante de l'épargne du

pays. Les banques reçoivent en dépôts des sommes importantes malgré tout provenant du secteur capitaliste étranger et des autres activités du pays. Il ne s'agit pas là seulement de liquidités mais également de l'épargne monétaire et même de la thésaurisation de l'ensemble du pays. Au lieu de mobiliser ces ressources pour le développement à long terme, ce qui pourrait être fait, mais n'est pas rentable, les banques préfèrent exporter cette épargne ou l'utiliser localement pour financer les dépenses d'Etat.

Il en résulte que l'on observe très souvent — surtout à l'époque coloniale — un degré élevé de liquidité du système bancaire dans les pays sous-développés. Nous avons donné de nombreux exemples de ce fait banal qui traduit le déséquilibre entre des sources de dépôts grandissantes et des possibilités d'emplois locaux rentables limitées[58]. C'est ce déséquilibre, particulièrement marqué lorsque le développement du capitalisme périphérique a renforcé un capitalisme agraire de latifundistes dont l'épargne thésaurisée prend des formes modernes et une ampleur considérable[59], qui explique les taux d'intérêt anormalement bas pratiqués dans de nombreux pays sous-développés. L'accumulation de l'épargne sous la forme de dépôts bancaires à vue est donc due à la forte préférence pour la liquidité du système bancaire et non des individus. La faiblesse relative des concours à l'économie locale (qui se traduit par la haute liquidité du système) rend les bénéfices des banques trop petits pour qu'elles puissent attirer les dépôts par une politique de taux d'intérêt élevés. Les banques n'ont que faire de ces dépôts surabondants. Elles paient toujours un intérêt très faible (de 0,5 à 1,5 % en Egypte) quelle que soit la durée du dépôt. Aussi les épargnants conservent-ils souvent leur épargne sous forme de dépôts à vue.

On peut imaginer la perte que constitue, pour l'économie sous-développée, l'absence d'un système permettant l'emploi productif de ces sommes. Leur investissement au fur et à mesure de leur formation aurait laissé derrière lui un potentiel productif réel qui n'aurait pas subi la dépréciation qu'a subie la valeur de la monnaie.

Le retrait continu de monnaie fiduciaire et scripturale de la circulation par les thésaurisateurs dans les pays sous-développés constitue par ailleurs une force déflationniste puissante. La thésaurisation des pays sous-développés dans sa forme traditionnelle : l'accumulation d'or, doit être assimilée par ses effets à une consommation de luxe. La forme « moderne » de cette thésaurisation de nature précapitaliste apparaît par contre comme ayant des effets déflationnistes. Non pas au sens keynésien car cette thésaurisation n'est pas forcée dans ce sens qu'elle ne provient pas de l'insuffisante rentabilité des investissements, mais bel et bien volontaire. Mais cette thésaurisation constitue une ponction sur le pouvoir d'achat qui ne se porte pas sur la demande, rendant la rentabilité des investissements plus précaire.

Evidemment, une thésaurisation de ce genre peut n'avoir aucune influence sur les prix si les banques lancent dans le circuit une masse supplémentaire de crédits qui lui est égale. C'est même normalement ce qui devrait avoir lieu comme l'a montré Robertson : la vitesse de circulation des dépôts diminuant les banques se rendent compte qu'elles peuvent élever le niveau de leurs avances. Elles créent un pouvoir d'achat supplémentaire qui compense sur le marché de la demande la ponction faite par les épargnants. Les prix restent stables. C'est ainsi que l'épargne des uns peut financer l'investissement des autres. La

rigidité des institutions juridiques qui interdisent aux banques commerciales de faire à la fois le court et le long terme, rigidité compréhensive en Europe où les dépôts, dans ces banques ne sont généralement pas des dépôts d'épargne, aurait du être surmontée par la perspective de profits importants et la grande sécurité de l'opération. Il ne s'agissait pas en effet d'immobiliser dans le long terme des épargnes à court terme (ce que les Allemands ont osé faire), mais seulement d'employer à des investissements productifs des épargnes destinées à être conservées longtemps par leurs propriétaires. L'explication de cette attitude doit être recherchée dans les données réelles du système : l'industrialisation du pays n'est pas rentable par suite de la concurrence étrangère. Par ailleurs les banques très liées aux grandes entreprises étrangères dans le pays ne désirent pas leur faire concurrence.

Dans ces conditions l'effet déflationniste de cette forme d'épargne est certain. Supposons que cet effet soit compensé par une politique active des banques, quelle serait alors la signification sociale de cette accumulation d'épargne monétaire ? Un certain pouvoir d'achat potentiel s'accumule dans les mains de cette catégorie sociale. Potentiel que chacun de ses membres peut utiliser à volonté et qui renforce son pouvoir. Néanmoins l'ensemble de ces fonds ne saurait être utilisé d'un coup par tous les thésaurisateurs en même temps car cela déterminerait l'illiquidité et la faillite du système bancaire. A supposer que les autorités centrales couvrent les banques par un réescompte massif le résultat final de l'opération serait une inflation générale des prix (par suite de l'augmentation brutale de la demande sans contrepartie réelle dans l'offre) qui en annulerait l'effet.

Par ailleurs, l'ensemble du secteur étranger lui-même fait assez faiblement appel à ces fonds d'origine locale. La plupart des entreprises industrielles qui fonctionnent dans les pays sous-développés sont des filiales de monopoles extrêmement puissants. Ces monopoles disposent eux-mêmes dans les métropoles de banques d'affaires. Leurs ressources financières sont inépuisables : recours au public dans lequel on lance de grands emprunts, mobilisation des dépôts d'épargnants européens. Sans doute les grands monopoles n'investissent à long terme dans leurs filiales d'Outre-Mer que des fonds qu'ils peuvent se procurer eux-mêmes. Il leur répugne de faire appel à des banques étrangères à leur réseau, ce qui introduirait dans l'affaire une puissance nouvelle, peut-être rivale. Mais dans le cas même où ces entreprises étrangères ont besoin de fonds à court terme elles ne font pas appel aux banques installées sur place. La maison mère envoie des fonds en faisant appel à son propre réseau bancaire qui, si besoin est, crée purement et simplement la quantité de monnaie nécessaire à financer le déficit temporaire de la filiale d'Outre-Mer. Ainsi les intérêts de ces crédits à court terme ne tombent pas dans des mains étrangères au complexe de firmes constituant le monopole.

Ces exemples d'un tel comportement ne manquent pas[60]. Citons l'exemple de la United Africa Cy qui n'a rien emprunté, même à court terme, aux banques d'Afrique occidentale anglaise. Même attitude des producteurs de cuivre en Zambie, de l'A.I.-O.C. en Iran.

Si les banques étrangères s'intéressent très peu au placement local des ressources monétaires, c'est parce qu'elles peuvent toujours, du moins en l'absence d'un contrôle des changes, exporter ces liquidités vers les marchés fi-

nanciers des pays développés. Les exemples de cette exportation massive d'épargne locale, facilitée par la centralisation, vers les marchés financiers développés ne manquent pas. On peut citer dans ce sens l'exemple de la Banque Royale du Canada qui draîne vers les marchés financiers nord-américains les dépôts des épargnants haïtiens. On peut également citer l'exemple de Cuba. Evidemment, on ne peut pas dire que l'épargne exportée aurait été automatiquement utilisée dans le pays. Wallich croit constater, après l'étude d'Aliènes sur la question, que cette exportation n'est pas de la nature d'un mouvement autonome de capitaux mais au contraire de la nature d'un mouvement induit causé par la balance extérieure et la situation économique générale. Nous ne pensons pas qu'il en soit ainsi et affirmons que cette exportation constitue l'une des forces autonomes qui déterminent la balance. En période de prospérité l'accumulation de l'épargne dans l'économie sous-développée est si importante que les banques disposent de fonds importants à exporter. En période de dépression la déthésaurisation amenuise ces fonds. La concordance entre la situation économique générale et le solde de la balance commerciale donne l'impression qu'il s'agit d'un mouvement induit. Partout on constate la même tendance à garder à l'étranger — outre l'épargne locale — jusqu'aux disponibilités temporaires[61].

Les banques étrangères ont une tradition double en pays sous-développés : elles peuvent être des « Foreign Exchange Banks », ou servir d'intermédiaire entre les prêteurs étrangers et les gouvernements locaux.

Pendant longtemps les pays sous-développés, qui étaient devenus des colonies, ont cessé de faire appel à ces intermédiaires, émettant leurs emprunts directement sur le

marché métropolitain. D'un autre côté les banques plaçaient leurs liquidités en bons métropolitains c'est-à-dire se faisaient prêteurs de l'Etat métropolitain. On peut citer l'exemple de l'Union Française[62] ou celui de l'Egypte[63]. Mais la tendance est très fortement marquée dans la plupart des pays sous-développés actuels à l'emploi de ces avoirs disponibles pour le financement des dépenses administratives courantes[64].

Ainsi, tandis que dans les pays développés les institutions financières ont facilité la transformation de l'épargne réserve placée dans ces organismes en investissements à long terme; dans les pays sous-développés tout contribue à l'utilisation des fonds épargnés, jusques et y compris les sommes que l'épargnant désirerait placer à long terme, soit pour financer l'économie à court terme (dans la mesure où cette épargne déposée dans les banques est utilisée pour financer les opérations du commerce extérieur) soit même pour financer les dépenses d'Etat dont beaucoup — improductives pour l'économie — sont seulement productives d'intérêts pour les porteurs de Bons d'Etat. Le mécanisme « transformateur » fonctionne ici à rebours.

Ainsi donc les banques commerciales étrangères n'ont pas toujours rempli ni le rôle traditionnel de banques fournissant des liquidités à tous les secteurs de l'économie, ni à plus forte raison celui des banques d'affaires finançant l'industrialisation du pays.

Or, les tentatives de certaines banques privées locales de remplir ces fonctions ont presque toujours échoué. L'expérience de Cuba pendant la Première Guerre mondiale est particulièrement caractéristique, comme celle plus récente de la Nigéria, l'effort de la Banque Misr en Egypte étant presque une exception[65].

Les efforts contemporains de nombreux Etats pour créer un marché monétaire et financier, la promotion par l'Etat d'institutions financières publiques ou semi-publiques — bourses des valeurs, caisses d'épargne, crédit hypothécaire et industriel[66] — n'ont donné que de très maigres résultats. On connaît les conséquences fâcheuses des expériences de l'Inde, du Mexique et du Chili où la création de bourses de valeurs dans un climat de fièvre spéculative a ruiné les épargnants qu'elle a ainsi découragés. Ailleurs les bourses de valeurs prospères (en Rhodésie du Sud par exemple) ne sont guère que des succursales des bourses métropolitaines où les étrangers échangent entre eux les actions des sociétés étrangères. La raison finale de ces échecs se situe dans la situation réelle de l'économie sous-développée. La création d'institutions financières peut bien favoriser la mobilisation des capitaux, leur centralisation. Ces fonds restent inutilisés si l'industrie locale hésite à se créer par suite de la concurrence étrangère.

IV. — LES DESORDRES MONETAIRES ET L'INFLATION A LA PERIPHERIE DU SYSTEME.

Les critiques de l'étalon devise étrangère non seulement accusaient le système de n'être pas susceptible de « direction » conforme au besoin local, mais encore affirmaient qu'il favorisait la transmission automatique des fluctuations de la valeur de la monnaie dominante. Nous examinerons dans quelle mesure « l'indépendance monétaire » libère dans les pays sous-développés de ce lien avec l'économie dominante. L'importante du sujet provient de ce que le monde développé contemporain vit dans une atmosphère permanente d'inflation [67]. Bien entendu à cette

« inflation transmise » peuvent se surajouter des désordres monétaires d'origine interne.

1. — LA TRANSMISSION DE LA VALEUR DE LA MONNAIE DOMINANTE.

La transmission dans le système de l'étalon devise étrangère :

Il est certain que « lorsque les produits s'échangent librement et que les masses monétaires ne font qu'un en pratique, le niveau des prix tend forcément à être le même partout ; s'il ne l'est pas, les écarts sont imputables à des causes structurelles (coût des transports, de la main-d'œuvre ou de l'énergie par exemple) sur lesquelles les manipulations monétaires sont sans effet »[68]

On trouve un bon exemple de cette transmission automatique des fluctuations de la valeur de la monnaie dominante dans l'évolution parallèle des prix en France et dans les pays d'Outre-Mer de la zone franc. De même entre 1914 et 1939 les fluctuations des prix en Grande-Bretagne, en Egypte et en Inde sont parallèles[69] : encore que leur ampleur soit parfois différente. Ce qui confirme l'existence de forces locales autonomes qui agissent malgré tout sur les prix. Rendant la baisse plus profonde (et la hausse moins grande) chez les partenaires sous-développés on a relevé la force déflationniste de la thésaurisation et l'absence de monopoles dans la production. Ce sont ces conditions locales — le déséquilibre entre l'offre et la demande en est la traduction — qui, jointes au mécanisme de la transmission signalé ci-dessus, expliquent les formes particulières de l'inflation de la Seconde Guerre mondiale dans le Moyen-Orient[70]. La Grande-Bretagne payait ses créan-

ciers orientaux à leur compte bloqué à Londres. En échange de quoi les Banques Centrales non seulement acquéraient le droit d'émettre pour une somme équivalente mais encore payaient effectivement le créancier local des Anglais. La hausse des prix provenait du pouvoir d'achat distribué localement en quantité supérieure à l'offre puisque, le compte étant bloqué à Londres, les Etats orientaux ne pouvaient importer pour une somme équivalente. C'est à cause de ce déséquilibre entre l'offre et la demande, et non par suite d'un prétendu mécanisme quantitatif dû à l'émission monétaire supplémentaire, que les prix ont monté. Non seulement le quantum des importations aurait dû — si les conditions avaient été normales — s'élever, mais encore il s'est effondré. Ce qui explique finalement que la hausse ait été d'autant plus forte que l'offre locale était inélastique (Irak) et que la dépense militaire locale était grande (Egypte relativement au Soudan). Il reste que l'intervention de l'élément psychologique constitué par l'évolution des prix dans l'économie dominante est prouvée par la hausse très forte des prix en Syrie et au Liban où pourtant le déséquilibre entre l'offre et la demande créé par les dépenses des armées n'avait pas été plus élevé qu'ailleurs.

Cet élément psychologique n'a joué qu'un rôle secondaire pour ce qui est des pays de la zone sterling, les prix n'ayant augmenté en Grande-Bretagne que de 30 % pendant la guerre. Ici c'est le déséquilibre offre-demande (l'excès de la demande) qui a été décisif.

Par contre dans les colonies françaises[71] l'élément psychologique a eu un rôle beaucoup plus important. Les exemples de Syrie-Liban le prouvent encore que le déséquilibre offre-demande ait aggravé la hausse (qui a été de

l'ordre de 600 % contre 490 % en France entre 1938 et 1945). En Afrique du Nord et en Afrique noire on relève également les résultats du jeu combiné des deux éléments psychologique et réel (déséquilibre local offre-demande). Après 1943 l'évolution des prix est parallèle à celle de la métropole.

La transmission dans le système de la « monnaie dirigée »:

L'action directe de la valeur de la monnaie dominante sur la valeur de la monnaie dominée n'avait pas besoin d'être démontrée dans le cas de l'étalon devise étrangère puisque la monnaie indigène ici n'existe pas, qu'elle n'est autre que la devise étrangère elle-même. Mais dans le cas où le change illimité et rigide a été aboli, dans le cas d'une monnaie dirigée couverte par des devises étrangères, cette influence à sens unique reste néanmoins fondamentalement la même : si la valeur de l'ensemble des devises étrangères se trouve réduite, la « couverture » de la monnaie locale ayant une valeur moindre, cette monnaie elle-même ne tarde pas à perdre sa valeur initiale parce que la monnaie tient sa valeur en grande partie de la confiance du public.

Ce n'est pas seulement parce que les importations deviennent plus chères que la monnaie locale se dévalue. On pourrait très bien concevoir que la hausse des prix internes se localise dans le secteur « international », le secteur « domestique » restant hors d'atteinte. C'est ce qui se passe généralement dans les relations entre pays développés lorsque les taux de change sont réajustés. Il y a là une situation apparemment paradoxale : dans les pays développés où tous les secteurs de l'activité « se tiennent », la

hausse des prix peut se cantonner dans un seul secteur tandis que dans les pays sous-développés où coexistent deux secteurs qui ne s'interpénètrent pas, où l'économie ne forme pas un tout intégré, la hausse des prix dans le secteur capitaliste lié au marché international se transmet intégralement au secteur indigène autonome en apparence.

Peut-être doit-on chercher l'explication de ce phénomène dans l'analyse du comportement à l'égard de la monnaie. Il existe des catégories dont le comportement est « neutre » : ces gens essaient d'adapter leur revenu nominal au niveau des prix. Ils « suivent » le mouvement. D'autres au contraire, et ce sont les catégories économiquement dominantes, sont continuellement en train de scruter l'avenir pour savoir quelle sera la valeur de la monnaie. Disposant de réserves monétaires destinées à un usage futur, ce qui n'est pas le lot des catégories les plus pauvres, ces hommes pensent à la valeur future de la monnaie, et, comme il entre dans la détermination de cette valeur une grande part fiduciaire, en influencent sérieusement l'évolution. Prenons par exemple un pays sous-développé. Ici l'individu qui dispose d'un gros revenu est souvent le propriétaire foncier. Il songe à la dépense et il sait qu'il doit acheter les produits de luxe qui lui conviennent à l'étranger. La valeur de la monnaie est pour lui la valeur de la monnaie étrangère. A l'opposé, dans un pays développé, l'individu qui dispose d'un gros revenu est l'entrepreneur. Il songe à l'investissement et il sait que la plupart de ses dépenses productives : achat de machines, paiement de salaires, se feront sur place. La dévaluation de la monnaie à l'étranger ne dévalue la monnaie locale dans son esprit que dans la stricte mesure où le commerce extérieur alimente le marché intérieur de son pays.

Un exemple illustrant très bien cette thèse est donné par Wallich [72]. A Cuba toutes les tentatives de « chasser » le dollar en élargissant l'émission de pesos avaient échoué car le peso circulait dans des zones limitées. Une émission de pesos allant au-delà des besoins de ces zones ne chasse pas le dollar mais aboutit à la dévaluation des pesos. Dans la sphère des relations avec l'extérieur le dollar est toujours recherché. Wallich formule d'une façon très heureuse l'idée que le peso circule là où la monnaie est essentiellement un moyen de circulation ; là où l'usage de la monnaie comme « réserve de valeur » est répandu le dollar règne. L'existence de deux circulations parallèles détermine des variations du change interne entre les deux monnaies. Si le peso a joui à certains moments d'une légère prime ce n'est pas parce que sa valeur future était considérée comme devant être plus grande que celle du dollar c'est pour une raison secondaire et pratique : l'absence de monnaie d'appoint et de petites coupures en dollars.

Déjà Condillac avait consacré un chapitre de son *Essai sur la nature du commerce en général* à l'étude des mécanismes par lesquels les goûts de la classe dirigeante déterminaient tous les prix et les volumes de production des différents produits. On a depuis exagérément attribué ce rôle au comportement de la classe ouvrière (l'inflation « salariale »). Flamant a décelé en fait dans l'inflation française d'après guerre des cycles infernaux liant les profits de spéculation aux prix [73].

Un très bon exemple de cette dépendance est donné par la dévaluation de la livre égyptienne en 1949. Depuis 1947 l'Egypte était sortie de la zone sterling. Néanmoins la couverture de la monnaie égyptienne étant à l'époque encore constituée pour l'essentiel de sterling, l'Egypte fut

obligée de suivre la Grande-Bretagne dans sa dévaluation. Ceci afin d'éviter que les relations entre l'Egypte et la Grande-Bretagne, pays dominant, ne se détériorent (hausse en monnaie anglaise du prix des exportations égyptiennes) et au prix de difficultés accrues dans les relations entre l'Egypte et les autres pays. A cause également du lien économique entre les deux pays créé par les balances sterling qui, faute de dévaluation égyptienne, perdaient encore de leur valeur. Mais surtout parce que les avoirs sterlings gageaient la monnaie égyptienne. F. Moursi a eu l'expression heureuse d'« étalon sterling souple » pour qualifier cette situation dans laquelle se trouvait l'Egypte juridiquement libre de fixer son taux de change mais économiquement encore obligée de suivre le sterling. Le Maghreb se trouve aujourd'hui dans cette situation à l'égard de la France ; comme de nombreux pays du Commonwealth à l'égard de la Grande-Bretagne.

L'indépendance monétaire n'affranchit pas les pays sous-développés des vicissitudes des monnaies dominantes. Il existe, en effet, une possibilité curieuse d'influence de la valeur de la monnaie dominante par le canal de la balance extérieure. Supposons que la monnaie émise dans le pays sous-développé, indépendante, soit couverte à 75 % par de l'or (75 millions) à 25 % par des devises (25 millions) : il circule dans le pays 100 millions. Supposons la balance extérieure équilibrée. Survient une inflation des prix dans les économies dominantes. Les exportations de notre pays sous-développé augmentent ; un solde positif apparaît à la balance, solde payé en devises étrangères. On pourrait croire que la monnaie locale aura tendance à être surévaluée. Il n'en est rien, au contraire et très paradoxalement. En effet, l'augmentation du revenu national

consécutif à cette situation exige une émission supplémentaire. Cette émission est cette fois couverte non plus par de l'or dont le stock n'a pas varié, mais par des devises dont le stock augmente. Il circule maintenant 200 millions dans le pays, 75 millions couverts par de l'or, 125 par des devises. L'excédent de la balance étant payé dans une monnaie qui se dégrade, une cause psychologique de hausse interne des prix est introduite dans l'économie sous-développée.

La valeur de la monnaie étrangère entraîne dans sa chute la monnaie locale. Le solde positif de la balance, sans cesse annulé par une dévaluation de la monnaie locale, se trouve perpétuellement reposé dans des conditions semblables à celles du point de départ parce que entre-temps une nouvelle hausse des prix a eu lieu au centre du système. Ce qui aggrave encore la situation c'est que lorsque cette hausse vient à s'arrêter momentanément au centre (période de stabilisation) les pays sous-développés perdent brutalement leur « avance » : les exportations baissent et une tendance à la baisse de la valeur de la devise locale se fait sentir (parce que si la devise étrangère est toujours acceptée dans les pays sous-développés en cas d'excédent de la balance, la devise locale n'est pas automatiquement acceptée à l'étranger en cas de déficit). Or, une dévaluation dans les conditions des économies sous-développées n'a guère de chances de permettre le rétablissement de l'équilibre des relations extérieures. Les élasticités prix des exportations sont fortes, celles des importations faibles, et par conséquent un effet pervers est probable.

Ces cas ne constituent pas de constructions abstraites. Ils correspondent aux difficultés considérables qu'ont éprouvées les pays d'Asie, d'Afrique et d'Amérique latine lorsque vers 1925 comme vers 1948 les économies euro-

péennes ont retrouvé une stabilité relative. Après une période euphorique, qui se soldait en général pour les pays sous-développés par l'accumulation de créances chaque jour dépréciées, est venue une période de difficultés de vente et de pression à la baisse du change de ces pays.

Cette transmission disparaît-elle lorsque la couverture devises et valeurs étrangères est remplacée par une couverture or et valeurs nationales ? A ce moment la séparation des deux monnaies, celle du pays dominant et celle du pays dominé, est totale, « l'indépendance monétaire » complète [74]. Opération coûteuse car la grande sensibilité de la balance extérieure des pays sous-développés à la conjoncture internationale, leur grande dépendance à l'égard du commerce extérieur leur imposent une couverture or proportionnellement beaucoup plus forte que dans les pays développés. L'or seul est monnaie internationale, les bons du Trésor local n'ont pas cette vertu. Une couverture trop forte en cette matière n'aurait pas la confiance des exportateurs du pays pauvre, de ces éléments économiques les plus dynamiques.

C'est bien finalement dans cette voie de l'acquisition d'une couverture or que les pays sous-développés s'engagent quand ils le peuvent. Mais ils ne le peuvent pas toujours. Cela leur paraît également souvent inutile et une couverture de réserves internationales composite, constituée en partie d'or et en partie de devises clés (dollars et livres sterling) ou même de devises fortes des pays développés (marks, francs suisses, etc.), peut être aussi efficace [75].

Ce raisonnement des autorités monétaires des pays sous-développés est fondé. Car l'expérience montre, qu'en effet, le mécanisme de domination qui donne à la

valeur de la monnaie du centre développé dominant un pouvoir décisif dans l'appréciation de la valeur de la monnaie de la périphérie sous-développée persiste, même dans l'hypothèse où la couverture serait intégralement or. La dévaluation de la monnaie dominante — celle avec laquelle les classes dirigeantes locales se procureront les produits qu'elles désirent — oblige à dévaluer la monnaie locale. Les dévaluations consécutives à celle de la livre sterling en 1967 le prouvent une fois de plus.

Ainsi donc sur ce plan également l'illusion monétaire doit être dissipée. Les structures monétaires ne constituent pas l'essentiel du sous-développement. Aussi, quelles que soient ces structures, la valeur de la monnaie à la périphérie du système ne peut être que celle des monnaies dominantes du centre. D'ailleurs, ce n'est pas seulement le mouvement du niveau général des prix qui se transmet ainsi du centre à la périphérie, c'est en réalité la structure fondamentale des prix relatifs qui se transmet, comme on le verra plus loin.

2. — L'« INFLATION PERMANENTE » DANS LE SYSTEME MONDIAL CONTEMPORAIN ET SA TRANSMISSION A LA PERIPHERIE DU SYSTEME.

La nature de l'inflation [76].

Le quantitativisme doit affirmer que seule l'augmentation du volume monétaire peut déterminer une hausse générale des prix. Les faits historiques examinés hâtivement semblent justifier le quantitativisme bien que la baisse du coût réel de production de l'or due à la découverte de mines plus riches explique fort correctement les grands mouvements de prix du XIXe siècle. Après 1914 Aftalion montrera

que le taux de change peut également déterminer des mouvements généraux des prix. Les études ultérieures devaient toutes souligner qu'une hausse générale pouvait trouver sa cause dans la rigidité de l'offre due à un quelconque « goulot d'étranglement » face à une demande monétaire globale en expansion.

Une telle situation est fréquente en temps de guerre, de préparation à la guerre ou de reconstruction lorsque la production de biens de consommation est limitée (ou fonctionne dans des conditions de coûts croissants) tandis que des revenus sans contrepartie réelle sont distribués largement par l'Etat. Enfin, on est allé, après les expériences des années 1944-48, soutenir que la simple lutte à laquelle les groupes sociaux se livrent sur le marché pour le partage du revenu national peut, dans certaines conditions, lorsque les mécanismes de la concurrence fonctionnent mal, créer un climat de hausse générale. Dans tous les exemples l'expansion monétaire suivait — et non précédait — la hausse des prix.

Dans ces conditions, peut-être par souci de sembler rompre avec la théorie quantitative, on est venu à oublier le seul cas qui autrefois avait occupé les économistes : le cas où l'émission monétaire dépassant le volume des besoins engorgeait les canaux de la circulation et déterminait une hausse des prix. Aujourd'hui les économistes qualifient « d'inflation » toute hausse un tant soit peu générale des prix. On ne voit pas beaucoup l'intérêt d'une telle innovation dans le langage. L'expression de hausse des prix est à la fois claire et capable de rendre des nuances comme hausse inégale et générale ou hausse partielle des prix, etc. que le seul terme d'inflation cache trop souvent. La hausse inflationniste des prix sera utilisée pour désigner uniquement une hausse générale déterminée par des « causes monétaires ». L'inflation désigne l'engorgement des canaux de la circulation par une émission disproportionnée aux besoins de liquidités. L'inflation peut conduire à la hausse, elle peut n'y pas conduire si le supplément de monnaie lancée dans le circuit économique permet une animation plus grande de l'activité économique, auquel cas la quantité de liquidités requise par le fonctionnement du système économique ne tarde pas à s'élever. Mais le fait que la monnaie ait permis cette animation plus grande ne signifie pas qu'elle en soit la cause. Ceci est le cas normal en période de prospérité, assimilée pour cette raison à tort à une « inflation » par des économistes qui ont adopté la terminologie critiquée plus haut. La différence essentielle entre l'inflation véritable, où l'animation n'est pas plus grande, et la prospérité, où quantité de monnaie et niveau de l'activité grandissent parallèlement, disparaît dans cette terminologie. L'inflation peut ne pas conduire à la hausse des prix si les quantités de monnaie en excédent ne se portent pas sur le marché mais sont absorbées par la thésaurisation.

Dans ces conditions on peut voir qu'une inflation véritable est impossible dans le cadre de la convertibilité. Il peut bien y avoir des hausses générales de prix notamment par suite d'une baisse dans le coût relatif de production de l'or ou bien par suite d'une hausse dans le coût réel de production de l'ensemble des biens (en cas de guerre et de pénurie par exemple); on ne peut pas concevoir qu'il y ait engorgement des canaux de la circulation. En effet, les crédits sont accordés par le système bancaire à la demande du public. Ces crédits servent ou bien à financer la production courante ou bien à financer un investissement nouveau.

Dans ce dernier cas ou bien cet investissement crée son débouché, et l'emprunteur peut rembourser le banquier (et dans ce cas il n'y a pas de hausse des prix car la production est accrue dans la même proportion que le revenu distribué), ou bien il ne crée pas et il y a crise. Dans la mesure où la banque ne veut pas suspendre la convertibilité elle évitera de financer au-delà d'une certaine limite l'investissement, parce qu'elle sait que pour des raisons réelles de déséquilibre entre la production et la consommation l'investissement nouveau au-delà d'un certain taux ne peut plus créer son propre débouché, même si l'emprunteur était éventuellement prêt à s'engager à payer un taux d'intérêt élevé. C'est pourquoi la doctrine de Hawtrey d'inflation continue nécessite l'abandon de l'étalon or.

Quant à l'or il ne saurait pas plus engorger les canaux de la circulation. Si le rythme de production de l'or nouveau est élevé cela signifie ou bien que la Banque Centrale, qui achète cet or à prix fixe, voit ses réserves augmenter sans que pour cela ses crédits n'augmentent ou bien que les thésaurisateurs achètent cet or pour satisfaire leur besoin. De toutes façons l'or est lancé dans le circuit par des producteurs qui le vendent, non par l'Etat qui réglerait son « émission » comme celle du papier monnaie.

Il n'y a donc pas dans ce cas de problème d'inflation ni dans les pays développés, ni dans les pays sous-développés. Cependant, il existe des mouvements généraux de prix (notamment au cours du cycle) dont la transmission méritera d'être étudiée (mais ceci constitue un autre problème). Il n'en est plus de même lorsque la convertibilité est supprimée.

Le climat général de hausse des prix au XXe siècle [7].

Si on envisage le problème de la transmission de l'inflation et de la hausse générale des prix des pays développés aux pays sous-développés, c'est parce que l'histoire montre le rôle dominant des premiers dans la détermination du climat général à l'échelle mondiale. Il existe bien des mouvements généraux de prix particuliers à tel ou tel pays développé ou sous-développé. Ces mouvements généraux déterminés par des causes particulières locales ont certainement une influence sur les relations extérieures du pays atteint par ces troubles. Mais à côté de ces problèmes particuliers il existe un grand problème du XXe siècle, général à tous les pays sous-développés : celui des effets sur l'accumulation dans ces pays de l'atmosphère de hausse continue dans laquelle baigne le monde entier contemporain.

Or, cette atmosphère dans laquelle « le système économique ne fonctionne plus qu'à la hausse » trouve sa source sans aucun doute possible dans l'ensemble des pays développés.

Fondamentalement ce sont les modifications substantielles des conditions de la concurrence qui ont radicalement changé l'allure du mouvement général. Au XIXe siècle, dans la mesure où la concurrence constituait la loi et le monopole l'exception rarissime (cantonnée le plus souvent dans les services publics au surplus contrôlés par l'Etat), un entrepreneur ne pouvait pas élever ses prix car il aurait perdu toute sa clientèle. Dans ces conditions les banques ne pouvaient pas émettre « trop de crédit » parce que d'une part les entrepreneurs n'envisageant pas de hausse des prix n'avaient pas besoin de liquidités supplémentaires et que d'autre part, soucieuse de sauvegarder la convertibi-

lité, la Banque Centrale empêchait les banques commerciales d'accorder des crédits au-delà du besoin de liquidités. La convertibilité ne pouvait donc être suspendue que dans les cas très exceptionnels de guerre, lorsque l'Etat émettait du pouvoir d'achat en papier monnaie sans équivalent réel.

Plus que cela la concurrence, en généralisant les nouvelles techniques, déterminait une baisse des coûts réels qui devait se traduire par une tendance séculaire à la baisse. Cette tendance nettement marquée est contrebalancée par des poussées de hausse générale de durée généralement plus courte expliquées elles-mêmes par des baisses brutales du coût de production de l'or.

Si on examine la courbe brute des prix de gros de 1800 à 1900 aux Etats-Unis ou en Grande-Bretagne ou en France, on ne distingue aucun « cycle long » que Kondratieff a fait ressortir par d'habiles manipulations statistiques. Cela ne signifie nullement que certaines périodes ayant été plus fréquemment coupées de guerres, une certaine tendance à la hausse, due notamment à la hausse des coûts réels qu'une telle situation engendre généralement, est venue contrebalancer la tendance générale à la baisse qui constitue la toile de fond de tout ce siècle. A d'autres époques une vague puissante d'innovations a pu au contraire accélérer le mouvement de baisse. C'est par une explication historique que l'on doit dans chaque cas du XIXe siècle expliquer les périodes de hausse, non par une explication quantitativiste générale.

Au XXe siècle les conditions sont changées : les monopoles dominent les branches essentielles de la production. Or, les monopoles ne sont pas obligés de baisser leurs prix. La concurrence se fait autrement[78]. Dans certaines situations ils peuvent facilement les augmenter. On a souvent

mis au compte de la rigidité des salaires nominaux le climat de hausse dans lequel baignent les économies capitalistes depuis 1914. En réalité si les syndicats aujourd'hui consacrent leurs efforts à maintenir ce niveau fixe c'est parce que l'expérience a prouvé que le niveau général des prix ne baissait plus. Au XIXe siècle, malgré l'opposition des syndicats, les salaires nominaux ont été abaissés souvent. C'est que la baisse des prix venait parfois s'ajouter à la force patronale pour permettre une telle réduction. La lutte des groupes sociaux pour le repartage du revenu global — lutte qui a existé aussi bien au XIXe qu'au XXe siècle — a pris la forme d'une lutte pour l'augmentation du revenu monétaire parce qu'elle se déroule dans un climat de hausse générale qui rend cette augmentation plus facile. Au XIXe siècle d'autres moyens étaient plus efficaces, notamment les réductions de salaires nominaux, les modifications des prix relatifs par la politique fiscale ou douanière. C'est pourquoi il faut considérer le changement qui s'est opéré à la fin du XIXe siècle dans les conditions de la concurrence comme fondamental sur ce plan.

Chamberlin critique la théorie classique du mécanisme des prix et construit un modèle de détermination du prix qu'il considère plus réaliste et qui se situe entre la concurrence et le monopole ; chaque producteur jouit en effet d'un certain « monopole » dans la mesure où son produit porte un nom de fabrique, s'adresse à une clientèle habituée à se fournir chez lui, etc., mais en même temps il subit la concurrence des produits de substitution plus ou moins semblables, si bien que le volume de ses ventes dépend de son prix mais dans une mesure moindre que chez un vrai monopoleur. Cette analyse élégante semble bien peu réaliste. Ces vérités se situent au niveau du com-

merce de détail ; mais si les savonnettes Lux peuvent être remplacées par les savonnettes Palmolive il en va très différemment de l'acier, par exemple, dont on ne voit pas la concurrence de quel produit de substitution il aurait à affronter dans la civilisation de 1970. Or, personne ne peut « entrer » dans la production de l'acier sans une masse considérable de capitaux que seul l'appui du système bancaire peut vous procurer. C'est là semble-t-il la cause fondamentale du monopole. La concurrence est reléguée dans les sphères de l'activité ou « l'entrée » dans la production n'exige pas une somme de capitaux obligeant à passer par ces intermédiaires tout-puissants que sont devenues les banques.

C'est donc la résistance des prix à la baisse dans les conditions nouvelles de structure qui a rendu, après la Première Guerre mondiale, le retour à l'étalon or, sinon impossible tout au moins difficile. La première vague de difficultés devait emporter définitivement avec elle la convertibilité or.

Désormais aucune barrière n'arrête plus la hausse des prix. Est-ce à dire que cette hausse va être continue ? Non car si les entrepreneurs désirent élever le niveau des prix ils doivent faire appel aux banques pour que celles-ci élèvent le niveau des crédits qu'elles leur consentent. La convertibilité étant supprimée la Banque Centrale peut accepter ou refuser de faire cette politique. Dans ce sens restreint la direction de la monnaie et du crédit est devenue une réalité inconnue au siècle dernier. Il est d'ailleurs remarquable que cette expression était inconnue dans la pensée théorique du siècle libéral tandis que les plus libéraux des économistes modernes, Hayek par exemple, considèrent que la « monnaie neutre » est le résultat d'une politique monétaire difficile à exécuter. C'est pourquoi bien que nous soutenions la théorie fondamentale que la quantité de monnaie joue un rôle passif dans l'économie en ce sens qu'elle s'ajuste au besoin, on a pu parler de l'impossibilité des banques centrales des pays sous-développés de « diriger » le crédit, c'est-à-dire de refuser de faire la politique désirée par les établissements relevant des monopoles étrangers lorsque les banques commerciales étrangères à qui ces entreprises font appel leur fournissent les crédits désirés, ou même en la seule absence de contrôle rigoureux des transferts.

Mais dans le cas où la banque centrale pratique une politique conforme aux désirs des entrepreneurs la hausse des prix sera-t-elle continue ? En réalité on doit se demander pourquoi les monopoles ne désirent pas élever indéfiniment le niveau des prix ? pourquoi depuis 1914 la hausse n'est pas continue ? pourquoi des périodes de stabilisation des prix succèdent à des périodes de hausse forte (en dehors bien sûr des périodes où la hausse doit être attribuée non au comportement des entrepreneurs mais à des causes réelles : élévation des coûts de production, disproportion entre les revenus monétaires distribués et la production, engendrée notamment par la guerre) ?

M. Niebyl donne une explication très éclairante de ce phénomène[7] : « Si les revenus réels montrent une tendance à dépasser le point qui procure le profit le plus élevé à l'industrie des hausses de prix interviennent dans le dessein de réaliser la diminution de la production qui accompagne traditionnellement les pratiques monopolistiques ». Ces pratiques étaient impossibles au XIXe siècle. Il existe donc un niveau du revenu réel des ouvriers assurant la vente d'une certaine production à un certain prix rendant

maximum le profit. Au siècle dernier un tel niveau n'existait pas : le salaire constituait une donnée comme le prix sur laquelle l'entrepreneur isolé de ses concurrents ne pouvait rien. Aujourd'hui il n'en est pas de même : le monopoleur essaie d'agir sur les deux données autrefois indépendantes. Dans la mesure où les ouvriers refusent de voir leur revenu réel diminué pour être ajusté à ce niveau « l'inflation salariale » est inévitable. Mais à qui attribuer la responsabilité de la hausse des prix ? Aux ouvriers qui refusent l'ajustement des salaires au niveau le plus convenable aux entrepreneurs ? Ou aux entrepreneurs qui refusent d'ajuster leurs profits au niveau des salaires accepté par les ouvriers ? Secondairement le climat général de guerre dans lequel vit notre siècle, la cassure du monde en systèmes économiques et monétaires isolés (cassure rendue possible entre autres par l'abandon de l'étalon or) ont ajouté à cette cause structurelle des causes historiques de hausse de prix. Il va de soi que monopoles, décisions monétaires relatives à la convertibilité, guerres mondiales relèvent de la responsabilité des grandes puissances, non des pays sous-développés. C'est pourquoi la responsabilité du climat général de hausse du XXe siècle a été attribuée à ces pays seuls.

Ajoutons, pour que les choses soient claires, que cette tendance inflationniste continue n'est pas contrebalancée par la « tendance déflationniste » permanente du XXe siècle : le déséquilibre entre l'épargne et l'investissement en faveur du premier (c'est-à-dire entre l'offre et la demande), entre la capacité de produire et celle de consommer. Cette réalité que nous ne nions pas, liée au « surdéveloppement » des économies « mûres » se situe sur le terrain de l'équilibre réel tandis que l'inflation se situe sur celui de

l'équilibre monétaire. La généralisation de l'emploi du terme « inflation » aboutit ici aussi à des confusions à éviter.

Les conséquences de la « hausse transmise » sur l'accumulation à la périphérie :

Le développement du capitalisme en Europe et aux Etats-Unis s'est donc fait dans un climat de stabilité monétaire et de baisse des prix (la baisse étant elle-même engendrée par le développement qui se traduit par la réduction continue des coûts réels). Dans les pays sous-développés le développement contemporain du capitalisme périphérique se fait dans un climat de hausse et avec des structures de prix qui ne sont pas dues fondamentalement aux conditions internes du développement mais transmises de l'extérieur.

Dans les pays actuellement développés cette hausse continue favorise l'accumulation. En réduisant d'une façon régulière la valeur des sommes thésaurisées sous forme monétaire elle favorise l'investissement puisque celui-ci est un moyen sinon de « gagner » tout au moins de ne rien « perdre ».

Il est vrai que la thésaurisation peut également se porter sur l'achat de valeurs « réelles », c'est-à-dire de valeurs dont la production exige une dépense réelle de forces productives : or, bijoux, etc. Dans ce cas cette thésaurisation devenant l'analogue de la consommation de luxe n'a pas d'effet néfaste sur l'emploi bien qu'elle en ait sur le rythme du développement qu'elle freine.

Dans les pays sous-développés qui ne souffrent pas de « surdéveloppement », « l'inflation » (en fait il faudrait dire la hausse continue qu'elle soit inflationniste, c'est-à-

dire due à des causes monétaires ou non, lorsque cette hausse n'est pas déterminée par des nécessités internes du mécanisme économique mais qu'elle est transmise de l'extérieur) gêne le mécanisme de l'accumulation[80].

Tout d'abord, l'orientation de l'épargne vers la thésaurisation de valeurs réelles qu'elle détermine élève le niveau de la consommation au détriment de celui de l'investissement. D'autre part la hausse continue permet le transfert de revenu vers les éléments économiquement les plus puissants, au premier rang desquels se rangent les grandes entreprises étrangères. La hausse permet ainsi aux bénéfices réexportés des monopoles étrangers de mordre sur la part des profits du secteur national plus faible. Elle freine donc la formation d'une épargne locale. Aussi dire que l'inflation, en permettant l'amenuisement du coût d'emprunt des capitaux étrangers (les intérêts étant calculés sur la valeur nominale de ces emprunts), favorise le développement, est inexact car la hausse ne fait que réduire la part des intérêts payés pour les emprunts de l'Etat et les obligations, non la part beaucoup plus importante des profits réexportés. Ce transfert n'est pas du tout un mécanisme « théorique ». L'africanisation de certains secteurs de l'activité (les transports routiers, l'exploitation forestière, la construction, etc.) dans la plupart des pays d'Afrique noire où elle a eu lieu au cours des vingt dernières années a été accompagnée d'une extraordinaire dégradation de la rentabilité de ces activités, au profit de celles qui, en amont et en aval, sont contrôlées par le capital étranger. Cette dégradation a été largement facilitée par la hausse des prix. hausse inégale entre les différents secteurs[81].

Les autres éléments puissants dans une économie sous-développée sont souvent les propriétaires fonciers. Ils

orientent le supplément de revenu tiré de l'inflation vers l'importation de luxe. Ce dernier fait vérifié maintes fois sur l'exemple latino-américain conduit Spiegel à affirmer que l'inflation agit peu sur le rythme de l'accumulation.

On a souvent soutenu que « l'inflation » favorisait l'épargne forcée au détriment de l'épargne libre. Ce n'est vrai que lorsque l'Etat, promoteur de « l'inflation », utilise le pouvoir d'achat qu'il crée dans l'investissement productif. Mais ce cas reste exceptionnel, limité aux périodes de « reconstruction » car c'est généralement en période de guerre que l'Etat recourt à l'émission de papier monnaie sans contrepartie réelle et dans ce cas le supplément monétaire ne sert pas à l'investissement productif mais au financement des dépenses de guerre. Aussi, dans le cas le plus général, ce qu'on peut dire, c'est que la hausse des prix est une forme de redistribution du revenu. Il s'agit de savoir qui gagne et qui perd dans cette redistribution pour savoir si en définitive la propension à épargner est augmentée. Or, on vient de voir que dans les conditions d'une économie sous-développée les catégories gagnantes sont probablement les entreprises étrangères et les propriétaires fonciers ; pour cela en définitive l'épargne locale est diminuée par la hausse des prix.

Tout cela n'est cependant pas l'essentiel. Dans la hausse générale les rapports salaires-profits se comportent très différemment dans les pays développés d'une part et les pays sous-développés d'autre part. Dans les premiers, très grossièrement les salaires suivent la hausse et les gains de productivité dus au progrès technique sont ainsi sans cesse repartagés. En longue période l'expérience prouve que la part des salaires demeure sensiblement constante[82]. Par contre dans les pays sous-développés les salaires suivent

beaucoup plus mal, pour des raisons structurelles profondes, et en premier lieu à cause du poids de l'offre excédentaire de main-d'œuvre provenant de la désagrégation des milieux ruraux précapitalistes. Dans le meilleur des cas les salaires réels parviennent à être maintenus constants, malgré l'amélioration de la productivité. Ce qui est vrai des salaires est ici également vrai des revenus du travail de la paysannerie productrice de produits marchands, notamment d'exportation. L'expérience des quinze dernières années le prouve avec un grand luxe de détails. A productivité égale, les rémunérations du travail deviennent de plus en plus inégales. Un transfert massif de revenu de la périphérie vers le centre, que signifie cette détérioration des termes de l'échange, constitue l'essentiel du phénomène[83]. Ce transfert accélère l'accumulation au centre et la freine à la périphérie.

3. — LA TRANSMISSION A LA PERIPHERIE DES STRUCTURES DE PRIX DU CENTRE.

Nous n'aborderons ici ce problème que pour mémoire[84]. La question de la structure des prix ne relève pas, en effet, de la théorie monétaire à proprement parler, bien que cette structure s'exprime évidemment en termes monétaires.

Dans le mode de production capitaliste les prix d'équilibre qui assurent l'adaptation de l'offre à la demande sont les prix de production au sens marxiste. Ces prix supposent une rémunération du travail égale d'une branche à l'autre (marché unique de la main-d'œuvre) et un taux équivalent de profit du capital (péréquation du taux de profit). Il en résulte que si la même fraction du profit doit être épargnée en vue de la reproduction élargie dans toutes les

branches (disons pour simplifier si tout le profit est réinvesti, faisant abstraction de la consommation des capitalistes), la structure de la croissance — la répartition de l'investissement entre les différentes branches — est déterminée par la structure des prix. En l'absence d'un marché des capitaux assurant la circulation des capitaux d'une branche à l'autre, il n'y aurait aucune garantie de cohérence entre la structure de la croissance et celle de la demande, modifiée dans ses proportions par cette croissance même. La circulation du capital est donc une loi nécessaire du fonctionnement du mode de production capitaliste. Mais cette circulation se heurte à un obstacle permanent : la propriété du capital. Les entreprises et les branches appelées à connaître une croissance plus forte par suite de l'évolution de la demande craignent — si elles doivent, pour financer leurs investissements, faire appel à des capitaux extérieurs dans une trop large proportion — de perdre le contrôle des affaires. Elles cherchent donc à inclure dans leur prix une marge qui permette un volume d'autofinancement adéquat. Les conditions de la concurrence autorisent plus ou moins cette opération. Un système de prix rationnel du point de vue de la croissance impliquerait — en l'absence de consommation des capitalistes — une structure de prix telle que chaque branche puisse financer sa propre croissance — conformément à la demande — sans appel à des capitaux extérieurs, donc des taux de profit différents, ou, alternativement, un taux de profit égal et une circulation parfaite des capitaux. Le système des prix effectifs dans les pays capitalistes n'est ni l'un, ni l'autre, se situant entre les deux ; et les marges d'autofinancement sont très variables, dépendant d'éléments nombreux, y compris le degré de monopolisation de la

branche, etc. Ce système n'a donc rien de rationnel, la propriété privée du capital constituant l'obstacle réel à toute rationalité. Ajoutons à cela les déformations que la taxation indirecte inégale apporte au système des prix.

La productivité est mesurée dans ce système de prix : on dira qu'une entreprise ou une branche ont une productivité plus élevée que d'autres si elles assurent — pour des rémunérations égales du travail — un taux de profit plus élevé, ce qui est la tendance effective si la branche doit avoir une croissance plus forte pour faire face à la modification des proportions de la demande.

Or, la structure des prix du centre se transmet largement à la périphérie pour les mêmes raisons fondamentales qui nous ont fait comprendre les mécanismes de transmission de la valeur de la monnaie dominante : mécanismes psychologiques en liaison avec les modèles de consommation, « compétition » des produits importés avec des produits locaux plus ou moins substituables, etc.

Cette transmission de la structure des prix du centre détermine à la périphérie des inégalités de productivité d'une branche à l'autre, qui expriment le degré inégal de modernisation — de pénétration du mode de production capitaliste. Ces inégalités de productivité se traduisent souvent par des taux de profit inégaux, mais également très fréquemment par des rémunérations inégales du travail, surtout lorsqu'il s'agit de secteurs qui ne relèvent pas du mode de production capitaliste (comme la production rurale l'est souvent). Cette structure de prix n'a absolument rien de rationnel du point de vue des exigences d'une croissance organisée en vue de la liquidation du retard historique — inégal d'un secteur à l'autre — qui caractérise la périphérie. Les besoins de cette croissance — sa répartition sectorielle — devraient être différents de ceux du centre. A ce titre donc le système des prix transmis est doublement irrationnel.

4. — LES DESORDRES MONETAIRES DANS LES PAYS SOUS-DEVELOPPES.

Nous devons à Eli Löbel une analyse systématique des désordres monétaires dans le monde sous-développé contemporain[45]. L'auteur précise que l'analyse des désordres monétaires doit se situer essentiellement dans le court terme (à long terme un équilibre s'établit toujours) et dans une ambiance structurelle précise (celle des pays sous-développés) caractérisée par des élasticités de réponse de la production locale à la demande relativement réduites, des réserves extérieures faibles et des possibilités réduites d'aide extérieure « non affectée », une faible efficacité d'éventuelles mesures de contrôle sévère, particulièrement en Afrique (frontières perméables, administrations peu expérimentées et politiquement « liées », etc.). Il distingue trois types de désordres : les deux premiers types (augmentation disproportionnée de la consommation publique ou privée et tensions liées à l'industrialisation) ont leur origine à l'intérieur de l'économie et se répercutent éventuellement sur la balance extérieure, tandis que dans le troisième cas le déséquilibre au contraire trouve son origine dans la balance extérieure.

L'augmentation de la consommation publique ou privée à un rythme dépassant le taux de croissance de l'économie productive, ses manifestations, soit le déficit budgétaire, soit l'augmentation disproportionnée des crédits à la

consommation ou des crédits destinés à couvrir des déficits structurels d'entreprises, constitue l'exemple le plus banal de déséquilibre d'origine interne. Dans ce cas une dévaluation peut s'imposer ; elle aura des effets comparables à un relèvement de la ponction fiscale et une réduction subséquente de la demande, bien que moins sélectifs.

Certaines tensions peuvent entraîner une « spirale » des prix sans pour autant que l'offre et la demande globales ne soient déséquilibrées. On se situe ici dans l'hypothèse d'un budget équilibré, d'une politique de crédit « neutre » (les liquidités créées ne dépassent pas les accroissements d'encaisse désirés), d'une politique salariale également « neutre » (les salaires augmentent comme la productivité) et d'absence de difficultés de la balance des paiements. Néanmoins une politique d'industrialisation accélérée peut entraîner une « tension inflationniste », si la production de biens de consommation (notamment alimentaires) se développe moins vite que l'emploi industriel, ce qui risque d'amener une hausse des prix des produits agricoles, qui entraîne celle des salaires puis de tous les prix, le déficit ultérieur des finances publiques que détermine l'augmentation des rémunérations et le retard des recettes, des tensions sur la balance extérieure parce que la hausse des prix limite les possibilités d'exportation, et finit par se répercuter dans le domaine monétaire. Il n'y a pratiquement pas moyen d'éviter des tensions de ce genre, qui accompagnent nécessairement un développement accéléré, mais on peut seulement les contenir par des réajustements permanents (des structures financières de l'Etat, etc.). Il est évident qu'ici la dévaluation aggravera le malaise.

De la même manière une politique d'industrialisation

fondée sur la « substitution d'importations », même dans l'hypothèse où les disponibilités en produits agricoles suivraient l'emploi industriel, peut avoir les mêmes effets si les industries naissantes produisent à des coûts supérieurs aux prix des produits d'importation qu'elles remplacent. Par contre ici, une dévaluation peut s'imposer, car elle a le même effet qu'une protection pour les industries naissantes. Mais elle devra être sélective (taux de changes multiples) si on veut éviter qu'elles n'entraîne une hausse général des prix intérieurs.

L'analyse des déséquilibres ayant leur origine dans la balance des paiements extérieurs part du cas le plus simple, mais aussi sans doute, le plus fondamental : le déversement d'une inflation extérieure à travers une monnaie pilote, qui est la situation des pays intégrés dans des zones monétaires ou même qui, ne l'étant pas, ont un commerce extérieur essentiellement bilatéral. Ici la rigidité du système ne permet que peu d'ajustement. Sur le plan mondial on trouve une analogie dans le déversement de l'inflation des pays dont la monnaie nationale est monnaie de réserve pour les autres sur le reste du monde.

La chute du prix des exportations détermine — en dehors même de toute action éventuelle sur le change si elle entraîne un déséquilibre de la balance extérieure — une contraction nécessaire des importations qui n'est pas toujours parallèle à celle du revenu des exportateurs, et partant des déséquilibres sectoriels entre l'offre et la demande de divers produits et des « spirales » de hausses conséquentes analogues aux précédentes. L'essentiel ici est plutôt de combattre des mouvements spéculatifs éventuels en essayant de maintenir à un niveau satisfaisant les approvisionnements clés ; mais cela n'est pas toujours possible.

Mais la hausse des prix à l'exportation n'a pas d'effets symétriques inverses. Ici au contraire il y a tendance à l'alignement des prix internes sur les prix extérieurs et une « spirale » de hausse continue est possible si les revenus excédentaires se heurtent à une faible élasticité de l'offre. C'est ainsi que cette situation, qui offre théoriquement la possibilité d'une accumulation accélérée, rend très souvent impossible de concrétiser cette accumulation supplémentaire potentielle.

Ainsi donc les conditions structurelles de sous-développement réduisent-elles considérablement la capacité de « maîtriser » les relations extérieures et de les mettre au service d'une politique de développement. L'analyse des expériences contemporaines faite par Eli Löbel rejoint nos conclusions.

Ajoutons-y que l'accès à l'indépendance monétaire comporte désormais le risque qu'en cas de déséquilibre de la balance extérieure le change ne se déprécie. La chute du change dans les conditions du sous-développement, même si elle parvient très provisoirement à rééquilibrer la balance extérieure (ce qui est très peu probable à cause des élasticités prix perverses), ne peut à la longue résoudre le problème à cause de la hausse des prix qu'elle détermine et qui en annule les effets provisoires. S'il y a quelque cause réelle au déséquilibre chronique de la balance extérieure, tandis que dans l'hypothèse d'un étalon devise étrangère le temps suffisant pour que l'effet revenu épuise ses effets de rééquilibre de la balance était accordé à l'économie sous-développée, dans l'hypothèse de l'indépendance monétaire on se trouve engagé dans une chaîne sans fin de dévaluations et de hausses des prix.

L'hypothèse n'est pas gratuite. Elle correspond à l'histoire monétaire de l'Amérique latine au XIXe siècle comme le montre l'exemple du Brésil pour l'ensemble de la période 1840-1945[86]. Dans ce cas on remarquera au passage l'évolution parallèle (jusqu'en 1940) de la circulation monétaire et de la valeur globale des exportations. Ce qui prouve que la monnaie est étroitement liée à l'activité exportatrice, circule peu ailleurs dans l'économie.

L'histoire du sous-développement est ainsi celle des « occasions théoriques d'accumulation ratées ». Si au cours de la Seconde Guerre mondiale, la hausse des prix a eu lieu malgré l'accumulation de devises et d'or, ce qui fut le cas général de l'Amérique latine et du Moyen-Orient la hausse a eu lieu par insuffisance de l'offre : difficultés matérielles d'importation. Jusqu'à cette date c'est le déséquilibre permanent de la balance extérieure (la balance commerciale est positive mais le poids des profits à réexporter compte tenu des importations de capitaux nouveaux est extrêmement lourd) qui déprécie le change, ce qui entraîne la hausse des prix conformément à notre schéma. Cette hausse a été accentuée il est vrai par le déficit fréquent du budget et l'émission inflationniste de papier monnaie. La cause du déficit réside dans la croissance des nécessités d'une administration moderne plus rapide que celle du revenu (comme le montre l'exemple historique du Brésil). Ce cas du Brésil n'est pas unique. Dans l'expérience du Pérou et de la Chine entre 1920 et 1938 la hausse, très forte, l'était moins que dans les pays développés si l'on tenait compte de la détérioration continue du change (plus exactement que la baisse était plus profonde sur la période 1930-38)[87].

Ainsi donc un déséquilibre général entre l'offre et la demande est possible avec un système monétaire « indé-

pendant » pour les mêmes raisons que dans les pays à étalon devise étrangère. Le cas du Brésil pendant la Seconde Guerre est typique : la balance extérieure est positive et néanmoins les prix s'élèvent. Le change demeure stable, l'étranger payant son déficit dans sa devise qui s'accumule, mais le déséquilibre entre la demande et l'offre, restreinte par suite des difficultés de l'importation, détermine la hausse. Hausse qui est due à ce déséquilibre réel plus qu'au fait que les devises qui s'accumulent se déprécient, bien que ce dernier élément psychologique ait participé à la responsabilité de la hausse. Remarquons que la stabilité du change dans cette situation traduit une réalité d'importance : les économies dominantes peuvent payer leur déficit avec les économies dominées dans leurs devises. Cette possibilité, due à ce que le pays pauvre accepte toujours cette monnaie étrangère qui est un pouvoir d'achat international, empêche le change des pays riches de se déprécier. Par contre les pays pauvres qui doivent payer leur déficit en or (leur monnaie n'est pas acceptée) subissent la dépréciation de leur change plus fréquemment.

Toujours est-il que dans le cas examiné ci-dessus (Amérique latine pendant la guerre) la hausse des prix a eu lieu non seulement sans dépréciation du change, mais malgré la stabilité de ce change qui a joué un rôle stabilisateur, la hausse des prix dans les pays dominants (et partant celle des importations des pays sous-développés) ayant été inférieure à celle des prix domestiques.

Après la guerre, à ce mécanisme fondamental qui persiste s'ajoute parfois le mécanisme inverse (difficultés de la balance des paiements créant un déséquilibre interne offre-demande) ayant néanmoins des effets analogues : la

hausse des prix[88]. De plus s'ajoutent souvent avec l'indépendance monétaire les deux causes traditionnelles de hausse : l'inflation par le budget et par la politique du crédit de la Banque Centrale.

A l'époque de l'étalon devise étrangère un déficit budgétaire était impossible, la Banque Centrale (ou le Currency Board) n'apportant pas de concours à l'Etat local. Au XIXe siècle en Amérique latine, quand il a eu lieu, le déficit a été payé par une émission de papier monnaie par le Trésor. Ce papier monnaie avait cours légal. Mais dans les colonies françaises ou anglaises ceci n'était pas possible. Le déficit, s'il a lieu, est payé par une subvention du Trésor métropolitain, ce qui cause une inflation dans l'ensemble de la zone monétaire, non dans la colonie seule. Cette inflation, étant donnée la modestie des budgets coloniaux, ne peut être que très faible. Avec l'acquisition de l'indépendance monétaire cette possibilité de recourir à la banque d'émission devient une cause grave d'inflation[89]. A cette cause, s'ajoute enfin, la possibilité nouvelle de la Banque Centrale qui « dirige le crédit » de financer des demandes de crédits inflationnistes suivant le modèle des pays développés actuels[90].

L'effort contemporain de certains pays sous-développés de se dégager de cette dépendance par le développement d'accords bilatéraux ne doit pas faire illusion. La plupart de ces accords organisent des relations nouvelles entre le monde sous-développé et une partie du monde développé — les pays de l'Est — et traduisent seulement l'entrée de ces pays de l'Est sur le marché mondial. Les accords entre pays sous-développés ne portent encore que sur des volumes d'opérations insignifiants. Ici encore la dépendance traduit l'asymétrie et l'inégalité réelle. Elle ne peut être

évitée, ou même simplement réduite, par des moyens monétaires et l'organisation des échanges extérieurs tant que les problèmes réels ne sont pas résolus. Les monnaies des pays sous-développés ne peuvent en aucun cas devenir des moyens de paiement internationaux[91].

Dans ces conditions il faut éviter de confondre « l'inflation de développement » qui a été effectivement pratiquée par certains pays à certaines époques de « l'inflation sans développement », qui constitue l'expérience des pays sous-développés.

Les expériences inflationnistes, dans le tiers monde, pratiquement limitées à l'Amérique latine jusqu'à la Seconde Guerre mondiale, sont devenues au cours des vingt dernières années chose commune. Certaines de ces expériences, notamment en Afrique celle du Congo-Kinshasa de 1960 à 1968, et en Asie celle de l'Indonésie, ont été bien étudiées. L'inflation congolaise, comme l'a montré d'une manière très lumineuse Ryelandt[92] résulte de l'accès brutal au pouvoir d'une nouvelle classe sociale — la bureaucratie d'Etat — qui cherchait à s'approprier une fraction du revenu national, mais ne pouvait ni entamer sérieusement la part du capital étranger (à cause de l'orientation extravertie d'une partie des activités de ce capital — les industries extractives du Katanga — ou même, en ce qui concerne les ensembles industriels autocentrés de Kinshasa, parce que les entreprises étrangères étaient assez puissantes pour avoir les moyens de s'adapter à l'inflation), ni ponctionner directement les masses paysannes (qui résistaient soit par la rébellion ouverte, soit par la grève « passive » de la production pour l'exportation). Avec l'aide des Etats-Unis et du F.M.I. un équilibre a été rétabli au terme de huit années d'inflation, caractérisé par

des modifications très sensibles des prix relatifs et des revenus réels congolais par rapport à ce qu'ils étaient en 1960, qui traduisent un transfert de revenu des paysans et des petits salariés (notamment la classe ouvrière dont les salaires réels ont été réduits de moitié) au profit de la nouvelle classe. Cet « équilibre » est qualifié à juste titre par Ryelandt de régressif car il a un contenu davantage orienté vers la consommation (des nouvelles couches privilégiées), de sorte que l'équilibre des finances publiques comme l'équilibre de la balance des paiements sur lesquels il se fonde, sont extrêmement fragiles.

La plupart des inflations du tiers monde actuel sont de ce type. Ainsi par exemple celle de l'Indonésie de Sœokarno[93], celle du Mali[94] ou celle de nombreux pays d'Amérique latine[95]. Dans certains cas s'est juxtaposé à ce type d'inflation un processus d'inflation de crédits en relation avec une industrialisation désordonnée d'une efficacité médiocre, pour les mêmes raisons sociales de prédominance de la bureaucratie nouvelle[96].

Ce sont ces processus d'ajustement particuliers qui ont été à l'origine de la thèse structuraliste concernant l'inflation[97]. Mais il importe de savoir que les mêmes résultats peuvent être obtenus sans inflation. Ainsi dans les anciennes colonies françaises d'Afrique noire, où le système monétaire interdit toute inflation budgétaire, le relèvement progressif de la ponction fiscale sous la forme d'impôts indirects a réduit les revenus réels des producteurs agricoles et des salariés urbains au bénéfice des mêmes couches sociales que dans les cas étudiés précédemment. Les équilibres nouveaux ont le même caractère régressif qu'au Congo-Kinshasa ou ailleurs. Dans les cas du Mali et du Ghana d'ailleurs, les régimes issus de la chute des précé-

dents n'ont, de ce point de vue, rien modifié, étant l'expression d'un pouvoir qui s'appuie sur les mêmes couches bureaucratiques.

L'expérience du Japon[98]*:*

Pour s'industrialiser le Japon a effectivement eu recours à l'inflation notamment en 1877-94-1904 et 1914. De 1868 à 1873 l'inflation a été occasionnée par le déficit budgétaire destiné au financement de l'industrie naissante. Bien que le système central bancaire japonais n'ait pris sa forme moderne qu'ultérieurement (la Banque du Japon qui dès sa création fut une véritable Banque Centrale ne date que de 1882), le Japon de 1860 à 1880 n'a pas été intégré dans le marché financier international : l'appel aux capitaux étrangers a été très faible. L'inflation de 1868-73 est donc purement « nationale » en ce sens qu'elle n'a pas été transmise de l'étranger, qui d'ailleurs à l'époque vivait dans une atmosphère de stabilité monétaire. Quant à celles de 1894-1904 et 1914 elles le sont encore davantage, le capitalisme japonais s'étant renforcé entre-temps. L'aide de l'Etat aux vieilles familles de commerçants, qui vers 1870 se sont transformés en industriels, s'est faite sous forme d'avances à fonds perdus. Ces avances ont pesé sur le marché, déterminé la hausse des prix et permis ainsi le transfert de pouvoir d'achat de la masse paysanne à la bourgeoisie nouvelle qui a payé à l'étranger avec ce pouvoir d'achat ses importations de machines.

L'engorgement des canaux de la circulation par un excès de monnaie de 1877 à 1894 a favorisé le développement du Japon. Cette inflation de crédits, voulue, a permis la réalisation de l'investissement avant que l'épargne réelle ne soit dégagée de la production. L'émission monétaire toujours en avance entraînait certes une hausse secondaire des prix mais essentiellement elle permettait l'élévation du niveau de l'activité. Une partie du pouvoir d'achat créé par l'Etat pour le compte des entrepreneurs s'est portée sur le marché extérieur. Il fallait, en effet, importer massivement des machines. Ces importations ont été payées en liquidant les stocks nationaux d'or et d'argent. Dans le cas japonais l'excédent des importations sur les exportations était dû à une brutale augmentation des importations de biens d'investissement. Il n'était pas dû à une augmentation de l'importation des biens de luxe consécutive à un transfert de revenu favorable aux classes riches comme dans le cas des pays sous-développés subissant la transmission d'une hausse des prix qui est extérieure au mécanisme de l'économie. Ce n'était donc pas la demande extérieure en général qui avait augmenté c'était la demande de biens d'investissement seule dont le niveau s'était élevé.

Les difficultés de la balance extérieure sont donc la conséquence de l'accélération de la croissance par l'inflation interne et non la cause de la hausse des prix.

Les expériences du monde sous-développé:

Est-ce à dire que toute inflation « nationale », c'est-à-dire non transmise par le canal involontaire des paiements extérieurs, soit favorable au développement ?

Okyar critique sur la base de l'expérience turque la politique keynésienne du déficit budgétaire systématique qui prétend que cette création d'une demande nouvelle est capable de favoriser le développement « bloqué ». Dans la période 1933 à 1940 le développement turc a été financé par le budget sans déficit et sans inflation : l'investissement a été de 9 % du revenu national annuellement. A partir de

1940 le déficit du budget a créé l'inflation. L'investissement n'a atteint que 4 % du revenu annuel qui a baissé de 1940 à 1948 tandis qu'il avait cru régulièrement de 1933 à 1940. L'exemple à vrai dire est très peu convaincant car la période de guerre a empêché l'utilisation productrice du déficit budgétaire : les dépenses publiques courantes, de 15 % dans la période de 1933-40, ont été de 22 % de 1943 à 1948. Okyar prouve bien que le mécanisme keynésien n'a pas joué car ce n'était pas l'absence de demande qui bloquait la croissance (sans quoi les dépenses improductives de l'Etat pendant la guerre auraient favorisé le développement en créant des phénomènes multiplicatifs) mais il ne prouve nullement que toute inflation voulue ne peut être dirigée vers l'investissement productif (cas du Japon) sous prétexte qu'on peut diriger également l'investissement d'Etat sans déficit budgétaire".

Très différent de ces schémas est celui de l'inflation et de la hausse des prix dans les pays sous-développés au cours de la Seconde Guerre mondiale. Ici la hausse, interne par son origine, est néanmoins en relation étroite avec la balance des paiements. Mais elle s'est faite dans une situation particulière de guerre telle qu'une partie de ses effets négatifs sur l'accumulation n'a pu se concrétiser.

En effet si la demande des pays européens et des Etats-Unis s'est accrue pendant la guerre comme dans une quelconque période de prospérité et si la nécessité d'exporter des produits manufacturés pour ces pays s'est affaiblie durant cette période (de même d'ailleurs que la possibilité) cela a entraîné une amélioration des termes de l'échange pour les pays d'Outre-Mer qui a favorisé l'accumulation locale. D'autre part une bonne partie de ce surplus de revenu qui se traduisait par l'amélioration de la balance des

paiements aurait dû en temps normal se dépenser en importations de luxe. Ce surplus de revenu est allé constituer alors en partie une épargne « forcée » qui ne devait pas tarder à s'investir localement, d'autant plus que l'absence de concurrence étrangère et le déficit brutal des importations favorisaient la création d'industries locales. Il est vrai que des forces contraires ont gêné ce développement notamment la baisse de la productivité de l'agriculture (impossibilité d'importer des engrais) et la difficulté de faire venir des machines d'Europe et d'Amérique. Aussi, une partie de ce surplus de revenu s'est portée sur le marché local des « biens de luxe » (construction de villas de luxe, etc.) où elle a déclenché la hausse des prix. Cette consommation effrenée de produits de luxe a par ailleurs favorisé les investissements en « Milk-bars » qui ont servi de pôle de développement à la dépense locale de luxe. Une partie du déficit de la balance des pays alliés a été payée en liquidant les réserves or et surtout en remettant en des mains locales les investissements étrangers, en commençant par les moins rentables bien sûr. En cela la guerre a contribué à la formation de capitaux locaux ne serait-ce que par ce transfert de propriété dont la conséquence allait être que les bénéfices réalisés ultérieurement ne seraient plus réexportés. Plus tard le déficit de la balance européenne a été payé soit en monnaie se dépréciant, soit en « dettes de guerre » (créances sterling par exemple) se dépréciant également au rythme de l'inflation européenne. Cette inflation européenne s'est ainsi transmise localement, aggravée par les dépenses des armées étrangères.

En définitive, le bilan, malgré les conditions particulièrement favorables au développement local, est plutôt maigre. L'inflation s'est traduite par un investissement brut

élevé, mais en même temps la guerre a impliqué un tel gaspillage de capitaux (non-remplacement du matériel usagé notamment dans les chemins de fer, routes, ports, etc.) qu'il est très difficile de savoir si en définitive l'investissement net a été positif. Finalement ce type d'inflation semble avoir été négatif. Ce qui a joué un rôle positif ce n'est pas l'inflation en elle-même, mais la disparition momentanée de la concurrence étrangère.

Ces derniers exemples montrent bien combien le climat général de hausse dans lequel baigne le monde depuis 1914 a pu être néfaste à l'accumulation dans les pays sous-développés. Même dans les conditions favorables de la Seconde Guerre mondiale le développement a été freiné plus qu'il n'a été favorisé par la transmission extérieure des hausses de prix. En revanche, l'exemple japonais montre qu'une inflation interne dirigée peut favoriser le développement. L'exemple de l'inflation montre donc clairement le danger qu'il y a de confondre les mécanismes du développement dans un cadre national des mécanismes du développement dans le cadre de l'intégration internationale. Les mêmes phénomènes qui dans un cas contribuent à accélérer l'accumulation des capitaux dans l'autre cas contribuent à freiner cette accumulation.

V. — L'HISTOIRE LOINTAINE : L'INTEGRATION DE LA PERIPHERIE DANS LE MARCHE MONDIAL DES METAUX PRECIEUX.

Certaines économies précapitalistes ignoraient l'usage de la monnaie (ainsi dans certaines régions d'Afrique) ou bien étaient encore attardées au stade de l'apparition de la

monnaie (usage de coquillages, dents d'animaux, etc). Ici le commerçant européen (après le commerçant arabe ou indien le plus souvent) a introduit la monnaie métallique. En achetant aux indigènes les produits d'exportation ce commerçant des comptoirs introduit dans le système économique des dollars de Marie-Thérèse ou des piastres mexicaines. En leur vendant les produits d'importation il retire ces pièces de la circulation locale. Ainsi s'explique-t-on qu'en Amérique du Nord, aux Antilles, où les colons européens se sont installés pauvres, le « séjour » des métaux ait été en général de très courte durée. Il a fallu périodiquement parer au besoin de monnaie par l'émission de signes monétaires en papier. Néanmoins il s'agit là d'un problème second. Ces colonies restaient dans la zone de circulation essentielle des métaux, c'est-à-dire que les prix étaient déterminés par le rapport du coût de production de la marchandise à celle du métal.

C'est qu'en effet ce métal a une « valeur intrinsèque ». Evidemment la conception subjectiviste de la valeur a conduit à l'affirmation que « l'utilité » de la monnaie provenant... de son usage monétaire, l'or tenait alors déjà sa valeur de cet usage et que partant « la valeur intrinsèque » du métal était chimérique. Si l'on veut aller jusqu'au bout dans cette voie, il faut nier que ce système basé sur l'or soit foncièrement différent d'un système basé sur du papier monnaie qui n'a pas plus de « valeur intrinsèque » bien qu'il ait une valeur (le billet représente un certain pouvoir d'achat). Pourtant on doit évidemment distinguer les deux systèmes : les pièces métalliques sont introduites dans le circuit économique par les producteurs d'or. Pour ces entrepreneurs la production de l'or est une activité lucrative et tant qu'un écart entre le prix de l'or et son coût de

production permet de dégager un profit équivalent à celui que les autres entrepreneurs retirent de leur production, de l'or nouveau est introduit dans l'économie. Mais l'extraction de l'or comporte un coût réel en travail et en capital. La « production » du papier en revanche ne « coûte » rien. Par contre le papier est introduit dans le circuit par des canaux très différents de ceux qu'empruntait l'or : par le canal des émissions d'Etat destinées à couvrir les besoins gouvernementaux, ou par le canal du crédit à court terme.

Pour Ricardo, que l'on accuse à tort d'être l'inventeur du quantitativisme, l'or était une marchandise dont la valeur était mesurée par la quantité de travail cristallisée dans sa production. Cependant, la quantité de monnaie nécessaire étant déterminée par le niveau des prix, celui de l'activité et les habitudes de paiement, la présence dans les circuits économiques d'une quantité d'or différente de cette grandeur entraînait une variation du prix de l'or au-dessus ou au-dessous de sa valeur tout comme la surproduction ou la sous-production d'une marchandise quelconque déterminait des variations de son prix autour de sa valeur. Marx critiquera Ricardo en lui reprochant d'avoir oublié la thésaurisation qui absorbe le supplément d'or et d'avoir par là, en confondant la quantité de monnaie totale avec la quantité de monnaie en circulation, ouvert la voie au quantitativisme. De toute façon le quantitativisme brutal est postérieur à Ricardo. Il date de Walras. C'est en effet la construction économique nouvelle reposant sur la théorie subjective de la valeur qui devait conduire au quantitativisme. En considérant que l'utilité de l'or vient précisément de sa fonction monétaire on est tombé dans un cercle vicieux dont on est sorti par le quantitativisme brutal. Quoi

qu'il en soit, même dans une optique marginaliste modérée (comme celle de Nogaro), le système monétaire composé de pièces d'or apparaît comme très différent des systèmes monétaires utilisant le papier. En effet, si, dans la courte période, l'utilité détermine directement le prix d'une marchandise, dans la longue période le volume de la production de cette marchandise se fixe à un niveau où le prix déterminé par l'utilité ne laisse plus à l'entrepreneur qu'une marge de « profits normaux » au-delà du coût de la production. Or, la production de l'or comporte incontestablement un tel coût, celle du papier ne le comporte pas. Les mécanismes de pénétration de la monnaie dans l'économie ne présentent en conséquence aucune analogie.

Dans ces conditions on peut très bien comprendre que l'utilisation du même métal dans deux régions du globe n'impliquait pas forcément l'appartenance de ces deux régions à un même « système monétaire ». Effectivement, d'un point du globe à l'autre, le coût réel de production de l'or pouvait varier. On peut alors appeler « zone monétaire » la région géographique dans laquelle l'unité de coût de production de l'or est sensiblement réalisée. Si, d'une façon plus générale, on définit l'espace économique comme la région géographique au sein de laquelle les conditions économiques générales sont homogènes : les prix des marchandises comme les taux de rémunération des facteurs de la production[100], on est amené à constater que jusqu'à une époque relativement récente les « zones monétaires » coïncidaient d'assez près avec les « zones économiques ». Les sociétés précapitalistes constituent en général des entités — d'ailleurs non seulement économiques mais également politiques et sociales — repliées sur elles-mêmes. L'inexistence de mouvements migratoi-

res (sauf évidemment par la conquête, ce qui constitue un autre problème), la rareté relative des relations avec l'extérieur, ont eu pour effet la division du monde en régions économiques et monétaires hétérogènes. Le développement du capitalisme sur la base nationale en Europe a également permis la coexistence de régions économiquement hétérogènes au XIXe siècle, bien qu'un marché « européen » unique de l'or (dont les réserves se trouvaient d'ailleurs hors d'Europe : en Amérique puis plus tard en Afrique et en Australie) existât depuis environ deux siècles. On sait que le niveau général des prix, par exemple, n'a jamais été le même dans tous les Etats européens. Mais déjà à cette époque la dépendance dans laquelle certains pays extra-européens se trouvaient à l'égard d'Etats européens avait créé des régions économiques d'un type nouveau, composées de la métropole et de ses colonies, dans lesquelles certaines conditions, notamment les conditions monétaires, étaient homogénéisées tandis que d'autres demeuraient hétérogènes.

Le développement ultérieur de l'exportation des capitaux a donné à ce type nouveau d'espace économique encore davantage d'importance, de caractère, en a fait ressortir plus clairement les limites.

On commence alors à voir ce que pourraient avoir signifié dans ces conditions les premières formes de « l'intégration monétaire » des pays sous-développés. Les économies précapitalistes d'Outre-Mer possédaient leur stock de métal. Leur intégration au marché international n'a rien changé à ce fait (sauf par pillage, bien entendu, en cas de conquête). Mais le contact établi entre les deux sociétés jusque-là isolées a pu déterminer une modification de la valeur de l'or : soit que cette valeur ait baissé dans les pays

européens à la suite de la découverte de mines où l'extraction était plus facile (ce qui s'est passé au XVIe siècle ; il n'y a nullement besoin de faire appel au quantitativisme pour expliquer la hausse générale des prix de l'époque), soit que l'inverse se soit produit : c'est ainsi que l'argent, relativement meilleur marché en Europe, a modifié certaines conditions générales, notamment dans les pays d'Extrême-Orient.

Dans l'analyse de l'échange international, Ricardo partait de l'hypothèse de salaires-or égaux et d'une dispersion des prix-or homothétique de celle des coûts réels pour aboutir à l'identité des prix-or. L'hypothèse des salaires-or égaux provenait de ce que Ricardo avait préalablement supposé l'intégration parfaite des deux pays dans un seul marché de l'or. Cette hypothèse ne répond pas seulement à un besoin logique, il en fut effectivement ainsi lorsque deux zones monétaires indépendantes entrèrent en contact : l'Europe et l'Amérique du XVIe siècle, l'Inde et l'Angleterre du XVIIIe siècle, etc.

Il y a donc là un phénomène spécifiquement monétaire : la modification de la valeur de la monnaie à la suite de l'intégration des deux économies dans une sphère d'échange plus large, qui se juxtapose aux phénomènes purement économiques : la modification des conditions économiques à la suite de l'établissement de relations commerciales entre les deux systèmes.

L'Inde [101] constitue un bel exemple du phénomène. La monnaie, la roupie d'argent, perd peu à peu sa valeur au XIXe siècle. Sa valeur en pence diminue de 35 % de 1850 à 1900. Il en est résulté une hausse des prix (indice 90 en 1861, indice 116 en 1900) qui fait contraste avec la baisse des prix anglais (indices 135 et 105 aux mêmes dates). On

sait que la dégradation de la roupie a été arrêtée, à la fin du siècle, par l'invention du système du Sterling Exchange Standard : la suspension de la frappe libre de la roupie, l'échange à taux fixe et en quantités illimitées de roupies contre du Sterling et vice versa (la roupie est devenue un « billet de la Banque d'Angleterre imprimé sur de l'argent »).

Il est résulté de cette baisse du prix de l'argent de graves pertes pour l'Inde : le gouvernement de ce pays avait à transférer en Grande-Bretagne chaque année vers 1880 environ 16 millions de livres (intérêts de la dette publique, entretien de l'armée, etc.). Il émettait des traites qu'il vendait à Londres et qui faisaient concurrence à l'envoi d'argent. Le prix de ces traites s'accordait donc avec le cours de l'argent sur le marché. Chaque année le gouvernement indien perdait environ 25 % du montant de ces traites et il dut créer des impôts nouveaux pour compenser ce transfert de revenus vers l'Angleterre. Autre effet négatif du même genre : la détérioration des termes de l'échange pendant 30 ans (de 1870 à 1898), provenant de ce chef. Ainsi les 100 kilos de blé indien étaient vendus 19,22 francs en 1886 au lieu de 23,05 francs, par suite de la détérioration du prix de l'argent. Tous les pays où circulait l'argent, c'est-à-dire non seulement l'Extrême-Orient mais encore l'Amérique latine, la Perse, etc., ont beaucoup souffert de la dévaluation du métal blanc.

Il est vrai que les pays développés monométallistes argent ou bimétallistes ont également souffert de ce chef. Mais ces pays, témoins l'Allemagne, la Hollande, la Scandinavie, l'Autriche-Hongrie, la Russie, etc., ont pu facilement passer à la fin du siècle au monométallisme or direct (Allemagne, Hollande, Scandinavie) ou à l'étalon change

or (Russie : 1894 ; Autriche : 1891). Seuls les plus pauvres comme l'Espagne ont dû passer au papier monnaie. Les pays sous-développés par contre n'ont pas réussi, sauf l'Argentine, à en faire autant. Ils sont tous finalement passés à l'étalon devise étrangère sauf lorsque, comme l'Amérique latine, ils ont conservé le régime du papier monnaie très répandu depuis le début du XIXe siècle.

Il serait intéressant alors de se demander quels ont été les effets généraux de ces modifications de la valeur de la monnaie métallique dans les économies capitalistes périphériques en voie de construction. L'étude de ces effets ne peut guère être menée en termes suffisamment généraux pour constituer une théorie. Il faut regarder de près chaque cas historique, la nature des régimes économiques mis en présence, la politique suivie par le conquérant [102]. L'intérêt historique incontestable de telles études ne retiendra pas plus longtemps parce que l'intégration bancaire des pays sous-développés est venue très tôt se superposer à l'intégration commerciale de ces pays. Cette intégration bancaire est devenue alors la forme essentielle de l'intégration monétaire.

VI. — L'HISTOIRE PRESENTE : LA CRISE DES LIQUIDITES INTERNATIONALES ET LES PAYS SOUS-DEVELOPPES.

Nous reprenons à Eli Löbel [103] les termes mêmes — qui sont extrêmement clairs — dans lesquels il analyse la crise actuelle des liquidités internationales.

Tableau 1
Réserves mondiales : accroissement, 1951-65

	Réserve à la fin de 1951	Réserve à la fin de 1965	Accroissement 1951-1965	Accroissement en pourcentage par an
	Milliards de $ E.U.			
Or	33,9	41,9	8,0	1,5
Position de réserve au FMI	1,7	5,4	3,7	8,6
Monnaies	13,7	22,9	9,2	3,7
dont :				
Créances sur les Etats-Unis [104]	4,2	14,8	10,6	9,4
Créances sur le Royaume-Uni [105]	8,2	6,7	− 1,5	− 1,5
Divers	1,3	1,4	0,1	0,5
Total [106]	49,3	70,2	20,9	2,6

Source : Rapport annuel 1966 FMI, tableau in Löbel, art. cité.

« Au cours des quinze dernières années, on constate un accroissement plus lent des liquidités internationales — ou réserves mondiales — que du volume des échanges internationaux. Nous citerons à cet égard le Rapport Annuel 1966 du Fonds Monétaire International :

« Les réserves mondiales — définies ici comme étant les réserves de tous les pays autres que ceux du bloc soviétique et la Chine populaire — peuvent être estimées à près de 48 milliards de dollars à la fin de 1951, et aux environs de 70 milliards de dollars à la fin de 1965 (Tableau 1). Elles ont augmenté pendant cette période à un taux annuel de 2,6 pour cent, mais étant donné que les échanges internationaux se sont développés à un taux annuel d'environ 6 pour

cent, si on les exprime en pourcentage des importations annuelles, les réserves sont tombées au cours de cette même période de 67 à 43 pour cent (Tableau 2). »

« Le mouvement s'est accentué au cours des dernières années : la croissance du commerce mondial se situait autour de 10 % et de 5 %, respectivement au cours des années 1966 et 1967, tandis que les réserves mondiales n'ont progressé en moyenne que de 1,5 % par an pendant cette période (selon le Rapport Annuel du F.M.I., 1968). »

Tableau 2

Réserves des pays exprimées en pourcentage des importations (1951-1965)

	1951	1960	1965
A. - PAYS DEVELOPPES	73	60	43
GROUPE DES DIX (Etats-Unis, Royaule-Uni, Allemagne, Belgique, Canada, France, Italie, Japon, Pays-Bas, Suède)			
AUTRES PAYS DEVELOPPES	46	44	41
TOTAL PAYS DEVELOPPES	68	57	43
B. - PAYS MOINS DEVELOPPES			
Principaux exportateurs de pétrole	60	49	64
Pays dont les réserves initiales sont élevées	118	41	22
AUTRES PAYS MOINS DEVELOPPES	41	44	42
TOTAL PAYS MOINS DEVELOPPES	64	44	42
TOTAL GENERAL	87	55	43
TOTAL GENERAL ETATS-UNIS EXCLUS	39	44	39

Source : Rapport annuel 1966, FMI, tableau in Löbel, art. cité.

« 2° Une telle tendance peut paraître inquiétante à première vue. On s'accorde toutefois de souligner que rien ne permet d'affirmer que le niveau actuel des réserves mondiales soit insuffisant. En effet, on peut soutenir que la structure du commerce international était particulièrement déséquilibrée au lendemain de la Seconde Guerre mondiale, et qu'elle est devenue beaucoup plus équilibrée à l'heure actuelle, de sorte que les soldes à régler diminuent, nécessitant des réserves plus réduites. Le Professeur Triffin avait calculé que « les réserves monétaires, essentiellement composées d'or en 1913, ne couvraient que 37 % des importations mondiales » [107]. Le rapport réserves/importations, en comprenant dans le numérateur les positions de réserve au F.M.I. est encore supérieur en 1965 à celui de 1913 (voir tableau 2). »

« 3° On ne devrait pas, en outre, considérer uniquement *le stock* des liquidités internationales mais aussi *sa vitesse de circulation*. Or, cet aspect de la question a été négligé jusqu'ici, bien que des analyses très poussées existent dans ce domaine sur le plan monétaire interne [108]. »

« 4° Il s'avère également que des mécanismes d'ajustement ont fait apparition ces dernières années, qui peuvent agir dans le sens d'une réduction du niveau global des réserves nécessaires. On citera à cet égard le rapport annuel du F.M.I., mentionné ci-dessus :

« Il n'est pas impossible que les améliorations qui sont susceptibles d'être apportées au processus international d'ajustement seront telles qu'elles permettront de réduire le niveau général des réserves nécessaires par rapport aux échanges et, par conséquent, de maintenir pendant un certain temps le taux d'accroissement des besoins de réserves à un niveau relativement bas. Cette question a fait

récemment l'objet d'une série d'entretiens au sein de l'O.C.D.E. ; et le Fonds lui-même, dans ses rapports avec ses membres, continue d'encourager à chaque fois qu'il en a l'occasion une telle amélioration. L'élargissement et la prorogation *des accords bilatéraux de troc de devises (swap arrangements)* peuvent accroître la confiance dans la stabilité de la monnaie et prévenir les mouvements spéculatifs, à condition toutefois que l'on ne multiplie pas les instruments de cette sorte jusqu'au point où ils auraient pour effet de retarder indûment les ajustements nécessaires. Le financement des déficits au moyen de tels accords peut en même temps réduire dans une certaine mesure les besoins de réserves ».

« Toutefois, et ceci nous semble essentiel, de tels mécanismes ont fonctionné essentiellement, sinon exclusivement entre les pays industrialisés. On reviendra plus loin sur ce point. »

« 5° La crise du système des paiements internationaux ne réside donc pas dans une insuffisance mondiale des liquidités internationales, tout au moins en ce qui concerne les pays industrialisés. »

« Il s'agit bien plus de sa répartition, notamment du cas particulier des monnaies de réserves, en premier lieu du dollar. Les chiffres sont connus. En 1951, les réserves or des Etats-Unis se chiffraient à 24,3 milliards en dollars unités de compte, tandis qu'en 1965, elles ne sont plus que de 14,7 milliards. En face de ces réserves diminuées on trouve un endettement des Etats-Unis envers le reste du monde qui n'a cessé de croître de 8,3 milliards de dollars en 1951 à 25,2 en 1965. Ce dernier chiffre se répartit entre environ 14,8 milliards d'endettement, envers les autorités publiques étrangères ; le reste, soit environ 10,4 milliards,

étant constitué par un endettement envers les banques commerciales étrangères, les particuliers et divers autres organismes. La presque totalité de cette dette extérieure des Etats-Unis, soit 24,1 milliards, est à court terme, contre 1,1 milliard de dette à long terme. Par contre les créances des Etats-Unis sur l'extérieur se chiffrent à 12,2 milliards dont 7,7 à court terme et à 4,5 à long terme. Le tableau ci-joint résume la situation extérieure des Etats-Unis (en milliards de dollars) : »

	1951		1965	
Réserves Or	24,3		14,7	
Dettes envers l'extérieur	8,3		25,2	
dont court terme		7,7		24,1
long terme		0,6		1,1
Créances sur l'extérieur	1,4		12,2	
dont court terme		1,0		7,7
long terme		0,4		4,5

« 6° La crise internationale réside donc pour l'essentiel dans cette confrontation entre les réserves or des Etats-Unis, d'un montant de 14,7 milliards, trop faibles pour couvrir les dettes envers l'extérieur, que l'on considère les chiffres bruts — soit 25,2 milliards de dettes ou seulement 24,1 pour la partie à court terme, ou encore les chiffres nets — soit 13,0 milliards pour l'ensemble de la dette nette ou 16,4 milliards pour la dette nette à court terme. »

« Par le biais du système monétaire mondial on est donc parvenu à cette situation paradoxale que l'ensemble du monde prête aux Etats-Unis des sommes considérables, essentiellement à court terme. Cette situation qui a résulté

de la position de force de l'économie américaine à l'issue de la Seconde Guerre mondiale, est maintenant d'autant plus l'objet de critiques possibles que cette position de force, demeurée intacte sur le plan économique, est sérieusement ébranlée sur le plan financier et monétaire par la faiblesse des réserves or des Etats-Unis en face de leurs engagements ; d'où la crise. »

« 7° Peu importe à cet égard que la détérioration des finances extérieures des Etats-Unis ne résulte pas d'un déficit de la balance commerciale ou de l'ensemble de la balance des biens et services — elles sont excédentaires toutes les deux. La détérioration a en effet son origine dans les mouvements de capitaux, y compris les capitaux publics. Ce qui importe c'est qu'une partie de ces capitaux est reprise par le système monétaire mondial. Si, comme il est couramment admis, les investissements privés des Etats-Unis à l'étranger rapportent un profit évalué entre 10 à 15 % par an, tandis que les dettes à court terme contractées par les Etats-Unis à travers le système monétaire ne leur coûtent que 3 à 4 % l'an environ, on illustre un des aspects du paradoxe monétaire mondial, à l'avantage des Etats-Unis et corrélativement au détriment du reste du monde. »

« Mais si l'on peut affirmer qu'il ne semble pas exister un véritable problème de pénurie de liquidités internationales pour l'ensemble du monde, il en va autrement pour les pays sous-développés. »

S'agissant des pays africains, E. Löbel écrit : « En prenant les statistiques des vingt-huit pays africains pour lesquels on dispose d'une série comparable à partir de 1960, on s'aperçoit que leurs réserves extérieures ont diminué de 2,9 milliards de dollars unités de compte en 1960 à 2,2 milliards en 1965. Il s'agit là des réserves extérieures

brutes, c'est-à-dire, avant déduction des dettes à court terme, ces réserves brutes comprenant l'or, les devises et les droits de tirage automatique sur le F.M.I. (appelés « positions de réserve » au F.M.I. qui sont égales pour les pays africains à la « tranche d'or » au F.M.I., c'est-à-dire à leur souscription en or auprès de cet organisme). »

« Or, les importations de ces pays ont fortement progressé pendant les cinq dernières années de 4.0 milliards de dollars en 1960 à 5,9 milliards en 1965. Le mouvement en sens inverse, des liquidités internationales et des importations, a fait baisser le rapport entre les premières et les secondes de 72 % en 1960 à 37 % en 1965. »

En ce qui concerne les pays d'Asie, les réserves brutes ainsi définies de douze Etats non pétroliers[110] pour lesquels on dispose de statistiques comparables depuis 1948, sont tombés de 5,4 milliards de dollars en 1948 à 3,7 en 1951 et 3,6 en 1966 ; tandis que les importations de ces pays passaient de 4,4 à 5,1 puis 9,5 milliards respectivement pour chacune de ces trois dates. L'Asie, qui disposait après la guerre de réserves considérables, notamment des créances Sterling de l'Inde (plus de 1,2 milliards de livres pour l'Inde et le Pakistan), a vu ces réserves fondre, brutalement de 1948 à 1951 (le rapport des réserves aux importations est tombé de 122 % à 73 %), plus lentement mais néanmoins régulièrement après (le rapport est de 38 % en 1966). Les réserves de grands pays comme l'Inde et le Pakistan ne couvrent guère plus d'un trimestre d'importations. Les réserves des petits Etats se sont mieux comportées, notamment celles de la Thaïlande qui ont augmenté de 0,7 milliard de dollars en 1948 et 1966. Les réserves des pays pétroliers du Moyen-Orient ont fortement augmenté : celles de l'Iran et de l'Irak de 0,3 milliard de dollars en 1951 à

0,7 en 1966 ; tandis que celles du Koweit (réserves du Currency Board et du gouvernement) passaient à 1,1 milliard en 1966 et celle de l'Arabie (Saudi Arabia Monetary Agency) à 0,8.

En ce qui concerne l'Amérique latine, nos calculs basés sur seize pays pour lesquels on dispose de statistiques comparables montrent que le rapport réserves sur importations, voisin de 50 % en 1948 (les réserves sont de 2,5 mlds de dollars, les importations de 5,0) le demeure jusqu'en 1953. A cette date les importations sont passées à 5.9 mlds, les réserves à 2,8, le Mexique ayant presque seul apporté cette amélioration des réserves. Mais à partir de 1953 la situation va se détériorer régulièrement. En 1962 les réserves ne sont plus que de 2,3 mlds, les importations de 7,9 mlds (le rapport réserves-importations inférieur à 30 %). Il est vrai que de 1962 à 1967 la situation semble être améliorée car si les importations sont passées à 9,5 mlds, les réserves sont passées à 3,1 mlds. Cette amélioration provient en réalité presque intégralement de deux sources : l'augmentation des réserves du Venezuela, gros producteur pétrolier comme on le sait (augmentation de 254 millions de dollars en cinq ans), et surtout l'augmentation brutale de celles de l'Argentine (qui sont passées de 132 millions de dollars en 1966 à 625 en 1967) consécutivement à la politique de déflation de ce pays. Ces deux pays exclus, le rapport réserves-importations a continué à se dégrader et est passé de 30 % en 1962 à 23 % en 1967 (réserves : 1,6 mlds — importations 5,1 mlds).

La prise en considération des réserves nettes au lieu des réserves brutes donne des résultats analogues. S'agissant de l'Afrique, E. Löbel écrit :

« Il est intéressant d'examiner également l'évolution des

réserves extérieures nettes des pays africains. Pour obtenir celle-ci, on déduira des liquidités internationales, qui, sauf, pour la partie or, sont des créances à vue de ces pays sur le reste du monde (quand on détient la devise d'un pays étranger on a une créance sur celui-ci), les engagements extérieurs à vue des pays africains. Rappelons qu'il ne s'agit pas de la dette à long terme, mais seulement des dettes à court terme exigibles en principe à tout moment. Ces engagements extérieurs à vue comprennent les soldes débiteurs des accords bilatéraux (compte Clearing), quand ce dernier montant était disponible. Ils étaient d'environ 0,5 milliard de dollars en 1960 et ont progressé jusqu'à 0,8 milliard en 1965. Ainsi les avoirs extérieurs nets qui se chiffraient à 2,4 (2,9— 0,5) milliards en 1960, sont tombés à 1.4 (2,2 — 0,8) milliard en 1965. Et le rapport réserves extérieures nettes sur importations a diminué de 60 % en 1960 à 23 % en 1965. »

Il en est de même pour l'Asie et l'Amérique latine, les réserves nettes représentant deux tiers environ des réserves brutes.

Poursuivant son analyse, E. Löbel écrit :

« On a coutume de prendre également en considération les réserves conditionnelles, qui sont en quelque sorte des liquidités internationales à la disposition du pays, à la condition que ce dernier se plie aux règles édictées par celui qui accorde les disponibilités en question. Le type même de ces liquidités internationales conditionnelles sont les droits de tirage sur le F.M.I... les tranches de crédit qui sont à la disposition des pays africains, qui se chiffraient à 0,2 milliard en 1960, sont passés à 0,6 milliard en 1965. Leur augmentation est le résultat de l'entrée massive des Etats africains au F.M.I. Les fluctuations enregistrées

pour un certain nombre d'Etats (Ghana, Mali, Somalie, Soudan, Tunisie et R.A.U.) sont le résultat de l'utilisation par ces Etats des crédits conditionnels accordés par le F.M.I. Ils sont conditionnels car le F.M.I. n'accorde le crédit qu'à la condition que l'Etat bénéficiaire mette en œuvre des mesures destinées à rétablir l'équilibre de ses finances extérieures. En incorporant ces liquidités conditionnelles aux autres liquidités et en les rapportant toujours au volume des importations, on obtient des pourcentages plus forts que ceux indiqués plus haut, à savoir 78 % en 1960 et 47 % en 1965.

« Il existe d'autres liquidités conditionnelles que celles qu'on vient d'indiquer. Les pays francophones qui bénéficient pour leurs monnaies nationales de la garantie illimitée de la France (Afrique de l'Ouest : B.C.E.A.O., Afrique équatoriale : B.C.E.A.E.C., Madagascar) ont, du fait de cette garantie, des réserves conditionnelles égales à la richesse de la France. Ceci est hypothétique et non chiffrable. Il reste que pour ce groupe de pays africains la notion des liquidités internationales n'a pas le même sens que pour les autres, à cause de leurs liens monétaires particuliers avec la France. On peut même dire que leurs réserves extérieures effectives, détenues pour la presque totalité en francs français, sont conditionnelles. En effet, en contrepartie de sa garantie, la France a pu s'assurer que les pays bénéficiaires pratiquent une politique de crédit telle que leurs instituts d'émission n'avaient pas besoin de recourir aux facilités de crédits automatiques que la France est tenue d'accorder du fait de la garantie. Rappelons que dans le cadre des instituts d'émission de l'Afrique équatoriale et de Madagascar, la composition paritaire du Conseil d'Administration donne aux représentants de la France la pos-

sibilité d'empêcher, le cas échéant, une chute relative des réserves extérieures jugée trop brutale. Le Conseil d'Administration de la B.C.E.A.O., institut d'émission pour l'Afrique de l'Ouest, est composé en majorité de représentants des Etats africains membres. Les sauvegardes de la France sont de caractère statutaire et de type classique : hausse du taux d'escompte et limitation des plafonds de crédit en cas de chute relative des réserves extérieures. Toutefois, en toute dernière instance, si les Etats africains s'avisaient de déroger à ces règles statutaires ils ne peuvent le faire qu'avec l'accord des administrateurs français.

« S'il est donc impossible d'inclure dans les réserves extérieures des pays africains ce type de facilités extérieures très spéciales, on devrait, en revanche prendre enconsidération les réserves extérieures conditionnelles résultat d'accords bilatéraux. Ces réserves sont conditionnelles dans le sens que, le plus souvent, elles ne peuvent servir pour des achats de biens, et accessoirement de services, que dans le pays avec lequel l'accord est signé. En outre, la liste des biens pouvant être réglés par ces comptes bilatéraux comporte souvent des restrictions. Dans la mesure où des compensations triangulaires ou multilatérales sont prévues, ou simplement pratiquées dans les faits, les réserves extérieures en question deviennent moins « conditionnelles » dans le sens que nous donnons ici à ce terme. Il reste que de même que les accords bilatéraux de troc de devises (Swap arrangements) entre Banques Centrales des pays développés, peuvent servir au « financement des déficits » et réduire dans une certaine mesure les « besoins de réserves » les accords de paiement avec crédits réciproques, jouent un rôle semblable.

« Les chiffres concernant ces accords ne sont pas, malheureusement, publiés de façon continue, comparable et exhaustive. »

E. Löbel a néanmoins fait une récapitulation des accords de paiements bilatéraux en Afrique. La majorité de ces accords — qui intéressent particulièrement la R.A.U., le Mali, la Guinée, le Ghana et le Maroc — ont été conclus avec les pays de l'Est, mais quelques-uns ont été signés entre pays africains. Il en est de même en ce qui concerne les accords bilatéraux conclus par des pays asiatiques, très nombreux (Inde, pays arabes, etc.) et quelques pays d'Amérique latine (en dehors de Cuba bien entendu).

« Les accords bilatéraux avec facilités de paiements ont certainement contribué à réorienter le commerce extérieur des pays signataires dans le sens d'une plus grande diversification quant aux partenaires. Cependant, l'accroissement des importations en provenance du bloc bilatéral est certainement dû en grande partie à l'aide à long germe accordée par celui-ci aux pays africains. Or, les chiffres (cités ici) couvrent seulement les crédits commerciaux réciproques, ce qui est bien dans la logique d'une étude sur les liquidités internationales. En outre, de nombreux accords de commerce et de paiements bilatéraux prévoient que certains biens et services particulièrement « appréciés » sur les marchés mondiaux seront exclus des comptes bilatéraux. Enfin, il est pratique courante que même si les transactions passent en principe par un compte bilatéral avec marge de crédit, une partie du paiement doit être effectuée à la conclusion de la transaction et en devises convertibles. Ces deux dernières clauses jouent en général davantage en faveur des pays africains ».

« En réalité, les données statistiques qui nous intéressent le plus dans l'optique de l'étude de l'impact monétaire

du réseau des paiements bilatéraux, sont :

a) les montants des marges de crédit réciproques que les partenaires s'accordent, et qui constituent en quelque sorte des liquidités internationales « conditionnelles » ;

b) le mouvement réel des comptes bilatéraux, qui permet de déceler en faveur de qui le système a joué, et de répondre à la question si ce sont les pays africains qui ont prêté par le mécanisme bilatéral au reste du monde (essentiellement aux pays développés) ou l'inverse, puisque nous étudions ici les questions monétaires, la question essentielle est, en effet, de savoir qui prête à qui, à quelles conditions et par quel mécanisme. »

Ces observations, qui sont valables pour tous les pays sous-développés, conduisent à une série de conclusions également valables pour les pays asiatiques et latino-américains :

« Le mécanisme des accords de paiement bilatéraux tend à obliger les partenaires non africains, et en premier lieu les pays développés, à consentir des crédits commerciaux automatiques aux pays africains. »

« Tout ceci démontre qu'il est extrêmement difficile de se prononcer sur le point de savoir s'il existe un problème de réserves extérieures pour les pays africains, malgré la baisse du rapport liquidités internationales sur importations de 72 % en 1960 à 37 % en 1965. Les modalités de règlement des transactions internationales ont beaucoup évolué, ces dernières années sur et pour le continent africain. La composition des transactions internationales des pays a également évolué, notamment en ce qui concerne les importations. En toute rigueur, pour juger de l'insuffisance des liquidités internationales, même dans le cadre d'un pays pleinement intégré dans le système monétaire

mondial, il faudrait comparer celles-ci uniquement aux importations que le pays africain en question doit régler sur fonds propres (principalement, biens de consommation privée et publique et biens intermédiaires). Or, la part de l'équipement importé et financé sur ressources extérieures a très certainement augmenté ces dernières années. Une étude détaillée des statistiques du commerce extérieur et des sources de financement est nécessaire. Encore faut-il savoir dans quelle mesure les statistiques officielles comprennent ces importations de biens d'équipement financés par l'extérieur. Enfin, comme facteur aggravant, il faudrait prendre en considération les charges de la dette extérieure à long terme, ce qui est contrepartie du financement extérieur[112]. »

« On peut néanmoins avancer en conclusion de cette partie de notre exposé[113] :

« Le système monétaire internationnal contient, de par sa nature, cette particularité que les pays africains prêtent en permanence des fonds aux pays développés du fait qu'ils détiennent la majeure partie de leurs réserves en devises étrangères, principalement la livre sterling, le franc français et le dollar. Et, pour ce qui nous intéresse ici, il importe peu de savoir si, par ailleurs, l'aide extérieure a contribué ou non à alimenter ces réserves. De même que sur le plan mondial, l'ensemble du monde faisant partie du système monétaire international prête à travers celui-ci aux plus puissants — les Etats-Unis en premier lieu — de même, sur le plan africain, le continent tout entier prête aux pays développés, en premier lieu aux anciennes puissances colonisatrices. On a déjà vu que le montant de ce prêt se chiffrait à 2,9 milliards en 1960 et à 2,2 milliards de dollars (unité de compte) en 1965.

« Dans le cadre du système monétaire international, et pour autant que les pays africains en font partie, ce qui est le cas, il existe un problème de liquidités internationales pour l'Afrique, étant donné que le rapport réserves extérieures sur importations a dangereusement fléchi ces dernières années..

« A la différence de ce qui se passe sur le plan mondial, où l'on assiste davantage à une crise de confiance dans les monnaies de réserves, en termes plus politiques : opposition à l'imposition d'une monnaie de réserve internationale émise sur un plan national — les Etats-Unis — le problème de l'Afrique se manifeste moins au niveau de la composition des réserves extérieures qu'à celui de leur montant. Tandis que sur le plan mondial c'est le pays qui emprunte à court terme par le système monétaire international (les Etats-Unis) qui souffre d'un déficit de sa balance extérieure ; sur le plan africain le déficit des balances extérieures se situe du côté africain, c'est-à-dire du côté des pays prêteurs.

« Pour continuer l'analogie, et toute proportion gardée, dans les relations Afrique - Monde développé, la nature du problème est assimilable à celle de l'immédiat après-guerre quand les pays prêteurs à travers le système monétaire international — l'ensemble du monde développé — étaient aussi ceux qui avaient un déficit envers celui à qui on prêtait (les Etats-Unis, en premier lieu).

« Malgré la tendance récente à un fléchissement très marqué des réserves extérieures, leur niveau global reste encore suffisamment élevé, soit 37 % pour l'Afrique, prise dans son ensemble. Cependant, du fait de la répartition très inégale de ces réserves entre les pays africains, certains de ceux-ci disposent de « sur-réserves » prêtées exclusivement aux pays développés, à travers le système monétaire international. Ceci est le cas de la Lybie, de l'Ethiopie et dans une moindre mesure, du groupe de l'Afrique de l'Ouest (BCEAO). D'autres, comme la R.A.U., le Ghana, la Tunisie et le Mali, connaissent de sérieux problèmes toujours dans l'optique d'un système monétaire international, sans pouvoir faire appel aux facilités existantes ailleurs en Afrique, ou ne pouvant le faire que dans une faible mesure. Les unions monétaires (Afrique de l'Ouest, Afrique équatoriale) comme les accords de paiement interafricains, instituent une certaine solidarité africaine.

« Le système de crédits commerciaux réciproques, à travers un réseau d'accords de paiements bilatéraux, est en revanche favorable aux pays africains, sur le plan purement monétaire, le seul qui nous intéresse ici, dans le sens qu'il a tendance à entraîner une situation où le monde développé prête à l'Afrique. Le système, bien qu'essentiellement bilatéral, peut être multilatérisé dans une large mesure par l'intermédiaire de chambres de compensation. »

RESUME DES CONCLUSIONS.

1° La théorie monétaire est le domaine de prédilection d'une « science économique » qui — parce qu'elle est frappée du vice majeur d'« économie » — ne s'attaque qu'à de faux problèmes. Car la monnaie occulte les relations essentielles — les rapports de production (dont l'analyse scientifique exige le dépassement de la « science économique » dans une science sociale totale) — pour mettre en avant les relations superficielles — les relations d'échange. C'est pourquoi toutes les théories monétaires non

marxistes, anciennes et contemporaines, sont en dernière analyse fondées sur le postulat faux du quantitativisme : les « raffinements » de l'analyse keynésienne de la liquidité et des neomarginalistes de Chicago n'ont pas fait sortir la théorie monétaire de ce cadre essentiel faux. En réalité, le système bancaire n'exerce qu'une fonction « passive » d'ajustement de la quantité de monnaie au besoin. S'il exerce aussi une fonction « active » dans le mécanisme de l'accumulation (dans le procès de réalisation de la plus-value), cette fonction n'est pas soupçonnée par la théorie monétaire courante.

2° Etendue aux « économies sous-développées », la théorie monétaire a cru y découvrir des « mécanismes monétaires pervers » particuliers qui feraient dépendre l'offre de monnaie de l'équilibre extérieur et introduiraient dans ces économies des troubles spécifiques. En fait, il nous est apparu que les mécanismes monétaires à la périphérie du système n'étaient pas différents — malgré les apparences — de ce qu'ils sont au centre : l'étalon « devise étrangère » ne remplit pas ces fonctions monétaires plus mal que la « monnaie nationale dirigée ». La création d'une monnaie nationale n'octroie pas aux autorités locales un pouvoir de direction effective tant que l'appartenance au marché mondial n'est pas remise en cause : même le contrôle des changes et des transferts n'évite pas la transmission à la périphérie des fluctuations de la valeur des monnaies dominantes du centre, ni n'évite la transmission à la périphérie de la structure des prix du centre. La monnaie constitue ici la forme apparente d'une relation de domination essentielle, mais elle n'en est pas le responsable.

3° Le « problème monétaire » est donc situé ailleurs :

dans le fonctionnement concret du système bancaire de la périphérie. Celui-ci est tout entier au service du développement du capitalisme périphérique, étranger ou national, privé ou public, c'est-à-dire qu'il est là pour faciliter l'extension d'un capitalisme fondé en dernière analyse sur le marché extérieur qui est l'essentiel du « sous-développement ». La théorie courante ne s'intéresse pratiquement pas à ce vrai problème.

4° Le système monétaire mondial est un instrument au service de la loi de l'accumulation à l'échelle mondiale : il a pour fonction de faciliter la centralisation des moyens d'accumulation au bénéfice du centre du système (dans les « pays développés ») et au détriment de la périphérie (dans les « pays sous-développés »). Il en fut ainsi dès l'origine, à l'époque lointaine du capitalisme mercantile et de l'intégration de la périphérie en formation dans le marché mondial des métaux précieux, comme à notre époque contemporaine, ce que révèle l'étude de la « crise des liquidités internationales » du point de vue du tiers monde.

NOTES

1. Viner, *Studies in the theory of international trade*, Londres 1937 ; Milton Friedman, *Studies in the quantity theory of money*, Chicago 1956 ; Mises, *Theory of money and credit*, New York 1934 ; Robertson, *Money*, Camb. ec. Handbooks 1947 ; Rist., *Qu'est-ce que la monnaie ?* (Withers - trad. Paris 1920, préface de Rist) ; Nogaro, *La monnaie et les systèmes monétaires*, première édition 1924 ; Marx, *Critique de l'économie politique*, et *le Capital*, livre I ; Schumpeter, *Théorie de l'évolution economique*, Paris 1935 ; Lindhal, *Etudes sur la théorie de la monnaie et du capital*. Paris 1949 ; Myrdal, *L'équilibre monétaire*, trad. Paris 1950 ; Harrod, *Economic essays*, Mondres 1952 ; Keynes, *A treatese on money* et *The general theory* ; Hicks, *Value and capital*, trad. Paris 1956.

Pour un exposé d'ensemble des théories monétaires, voir : J. Marchal et J. Lecaillon, *Les flux monétaires* (Paris, 1966) et P. Llau. *La détermination des taux d'intérêt* (Paris, 1962), qui contiennent également des bibliographies très complètes.

2. Keynes, *The general theory...*, Londres, pp. 178-185.

3. Wicksell, *Interest and prices*, Londres 1936 ; Myrdal, *L'équilibre monétaire*, Paris 1950 ; Keynes, *A treatese on money* ; Cassel, *The rate of interest, the bank rate and the stabilisation of prices*. (Quart. J. of Ec. 1928).

4. Robertson, *Money*, pp. 84-107.

5. Don Patinkin, *Price flexibility and full employment* (AER 1948) ; Courtin, *L'intérêt* (cours Paris 1949-1950).

6. Keynes. *The theory of the rate of interest, Read. in the theory of income distrib.*, p. 418.

7. Hicks. *Mr Keynes and the classics*, Econometrica, 1937.

8 Keynes, *The General Theory*, pp. 135 à 164.

9 Robertson, *Mr Keynes and the rate of interest (Essays in monetary theory)*, 1940 ; H Denis, *La monnaie*, Paris 1951.

10. A laquelle aboutit Gruson, *Esquisse d'une théorie général de l'équilibre économique* (Paris 1949), assimilant finalement épargne et quantité de monnaie et critiqué à juste titre sur ce point par Courtin (cours cité).

11 Waburton, *The misplaced emphasis in contemporary business fluctuation theory*, (*Read. in the theory of money*, p. 284).

12 Harrod, *Towards a dynamic economics*, p. 119.

13 Rist, *Histoire des doctrines relatives au crédit et à la monnaie*, pp. 215 - 218 et 404 - 21, Paris 1938.

14 Mises, *Theory of money and credit*.

15 Hicks, *A suggestion for simplifying the theory of money*. (Economica 1935) , Cannan, *The application of the theoretical apparatus of supply and demand to units of currency* (Ec. Jour. 1921).

16. Ellis, *Some fundamentals in the theory of velocity* (Quart. J of Ec. 1938).

17 Modigliani, *Liquidity preference and the theory of interest and money*, (Econometrica 1944).

18. Nogaro, *La méthode de l'économie politique*, pp. 196-245.

19 Milton Friedman, op. cités..

20. Marjolin, *Prix, monnaie et production*, p. 129, Paris 1941.

21 Wicksell, *Interest and prices*, p. 33 (Londres, 1936).

22. Paish, *Causes of a change in gold supply* (Economica nov. 1938).

23 Robertson, *Money*, pp. 82-84.

24. H. Denis, *La monnaie*.

25 Hicks, *Value and capital* ; Lange, *Price flexibility and equilibrium*, Bloomington 1944.

26. Marx, *Le Capital*, Livre II ch. 21 (l'accumulation et la reproduction élargie).

27 Schumpeter, *Théorie de l'évolution économique*.

28. Ferronnière, *Les opérations de banque*, pp. 150 à 170, Paris 1954.

29. United Africa Cy Ltd : *The West African currency board* (Sta. and Ec. Rev. sept. 1951). Dates de créations des autres currency boards : Afrique Orientale 1919 - Chypre : 1928 - Maurice, Seychelles, Antilles : 1930 - Rodhésie, Malaisie : 1938 - Afrique Centrale : 1950.

30. Voir les statistiques dans : Newlyn and Rowan, *Money and banking in british colonial Africa*, Londres 1953, pp. 51 (Afrique Occidentale) 64 et

71 (autres colonies africaines), I. Greaves : *Colonial monetary conditions*, pp. 16 - 17 - 18 (Malaisie et Antilles anglaises).

31 Statistique dans Newlyn and Rowan op. cit. p. 50 l'actif représente un pourcentage du passif variant entre 97,2 et 109,4 entre 1923 et 1950.

32. Newlyn and Rowan, op. cit. p. 27

33 Ainsi de 1919 à 1942 l'Afrique orientale a peu à peu constitué sa réserve qui ne représentait en 1925 que 43,6 % de la circulation (27,9 en 1930) et qui a finalement atteint le chiffre de 86,0 % en 1943 (Newlyn and Rowan, op. cit. p. 59).

34. The Banker, *Monetary systems of the colonies* (juillet 1948 à février 1949) ; Clauson, *The british colonial currency system* (Ec Jour. avril 1944) : Malkani, *Post War currency system in India* (Ind. J. Ec. janvier 1946) ; Mikesell, *Financial problems of the Middle East* (J Pol. Ec. juin 1945) ; Muhlenfeld, *The Netherlands West Indies ; A financial and economic survey.* (The Banker déc. 1943) ; Shannon, *Evolution of the colonial sterling exchange standard* (IMF Staff papers av. 1951) ; Shannon, *The modern colonial sterling exchange standard* (IMF Staff papers, av. 1952) ; Vinelli, *The currency and exchange system of Honduras* (IMF Staff papers av. 1952) ; Vinelli, *The currency and exchange system of Honduras* (IMF Staff papiers av. 1951).

35. Wallich, *Monetary problems of an export economy*, Cambridge 1950, notamment pp. 38 - 76 - 330.

36. Bloch Lainé, *La zone franc*, Paris 1956.

37 Bloch Lainé, op. cit. p. 70.

38. F. Moursi, *Iqtisadiat al nouqoud*, pp. 184 et 185, Le Caire 1952.

39. Voir : Brown, *Economic problems of a tropical dependency*, Londres 1948 ; Exter, *Report on the establishment of a central Bank in Ceylon* (Ceylon Gvt 1948) ; Frankel, *The situation in South Africa* 1929-32 (Ec. J mars 1933) , Shency, *The currency, banking and exchange system of Thaïland* (IMF Staff papers sep. 1950) ; Wallich, *Unterdeveloped countries ant the international monetary mechanism (Money, trade and ec. growth.* In Honor of Williams, New York, 1951) ; Wallich, *Monetary problems of an export economy*, Cambridge 1950, pp. 40-45 ; et A. Chabert, *Structure économique et théorie monétaire*, à qui nous empruntons toutes les statistiques qui suivent (Paris, 1956).

40. Newlyn an Rowan, op. cit. pp. 169-176.

41 Cette distinction est rarement faite. En ont souligné l'importance : I. Greaves, *The sterling balances of colonial territories* (Ec J Sept. 1950)

Wightman, *The sterling area* (Banca Nation. Lavoro Q.R. avril-juin, 1951) ; Newlyn, *Money in an african context*, Oxford 1968.

42. Chiffres des *Annuaires statistiques égyptiens* et de l'*Annuaire de la SDN* (pour la Grande-Bretagne). Voir Samir Amin, thèse p. 407.

43. Chabert, op. cit. pp. 136-139. Voir aussi pour l'économie américaine (1800-1945) ; Waburton, *The secular trend in monetary velocity* (Quart. Jour. of Ec. fév. 1949) ; Hansen, *Monetary theory and fiscal policy*, New York 1949.

44. Bloch Lainé, op. cit. p. 35 - 261 - 276 - 382 ; Niveau, *L'organisation de la zone sterling et le rôle international de la livre* (Eco. ap. janvier-mars 1953). Les chiffres sont empruntés à l'ouvrage de Bloch Lainé (pp. 488-489) et au numéro cité d'Economie Appliquée (p. 189).

45. Bob Fitch and Mary Oppenheimer, *Ghana, end of an illusion* (Monthly Review n° 3 - 1966) pp. 36 et suivantes.

46. Nogaro, *La monnaie et les systèmes monétaires*, Paris 1945, p. 153.

47. Spiegel, *Brazil : sporadic industrialization and chronic inflation*, pp. 42 et suivantes.

48. The Banker, *Ceylon's central banking experiment* (juillet 1950) , Macrae, *Experiment in central banking ; A study of San Domingo's new bank* (The banker oct. 1948) ; Mikesell, *Sterling area currencies of the Middle East* (Middle East Jounr. av. 1948) ; Newlyn and Rowan, op. cit. chap. XIII ; Plumptre, *Central banking in the british dominions*, Toronto 1940 : Raj, *The monetary system of Egypt*, Londres 1935 ; Rosenberg, *Banking in a dependant economy : New Zealand and Eire compared* (The banker oct. 1947) ; Sayers (édit.), *Banking in the british commonwealth*, Oxford 1952 ; Sen, *Central banking in undeveloped money markets*, Calcutta 1952 ; Triffin, *Monetary development in Latin America* (Fed. Res. Bull. Juin 1945).

49. Ici encore on devra éviter d'assimiler les rapports entre les banques commerciales étrangères et la banque centrale à la périphérie à ceux que les banques étrangères entretiennent avec les banques centrales au centre. L'extension du réseau des banques américaines en Europe (les « seules banques véritablement européennes » selon l'expression imagée de Kindleberger in *European economic, integration and the development of a single financial center for long term capital*, Weltwirtschaftliches Archiv 1963) pose des problèmes d'une autre nature.

50. Wallich, op. cit. p. 52-68.

51. Wallich, op. cit. pp. 256-259.

52. Voir le numéro spécial de la Revue Economique, *Distribution et*

contrôle du crédit (1951) ; Bettelheim, *Problèmes théoriques et pratiques de la planification*, Paris 1951.

53. C'est le cas par exemple dans les pays africains de la zone franc. L'histoire de la bourgeoisie sénégalaise — périphérique — qui a joué un rôle historique important dans une première étape de la colonisation avant d'être liquidée par cette même colonisation, en est un exemple (voir Samir Amin, *Le monde des affaires sénégalais*, Paris 1969, pp. 11 à 29 et 172 à 179). Les politiques de « discrimination » dans la distribution du crédit sont évidemment en liaison étroite avec cette histoire.

54. Voir l'exemple au Sénégal des chevillards comparativement aux commerçants généraux et aux traitants, que nous avons étudié : Samir Amin, op. cit. pp. 97 et suivantes.

55. Les faits dans ce domaine abondent et sont banals. Voir dans notre ouvrage cité le cas du Sénégal pp. 97 et suivantes. Nous en avons donné (Samir Amin, thèse chap. VIII, pp. 429 et suivantes) de nombreux exemples : ex. AOF, Algérie, colonies britanniques d'Afrique, Cuba, Egypte, Asie du Sud, etc. Pour une description du système bancaire et parfois une statistique de son fonctionnement voir : Baster, *The imperial bank*, Londres 1929 ; Muranjan, *Modern banking in India*, Bombay 1952 ; Mireaux, *L'organisation du crédit dans les territoires d'Outre-Mer*, Paris 1954 , Newlyn, *The colonial banks* in *Banking in the british commonwealth*, Oxford 1952 ; Forté, *Les banques en Egypte*, Paris 1938 ; O.N.U. *On the establishment of certain small loan banks by government, with special reference to the experience in Indonesia* (Ec. Bull. E.C.A.F.E. deuxième trimestre 1951); Rowan, *The native banking boom in Nigeria* (The Banker oct. 1951) ; *Banking in Nigeria* (Ban. naz. Lav. Rev. Trim. juil. sept. 1952) , *Banking adaptation in the Gold Coast* (S Af. J. Ec. déc. 1952) , Sayers (édit.), *Banking in the british commonwealth*, Oxford 1952 ; Tamagna, *Banking and Finance in China*, New York 1952 ; Bloch Lainé, op. cit. pp. 242 - 241 - 234 (pour l'Union Française) ; Newlyn and Rowan, op. cit. pp. 79 88 (pour les colonies anglaises) ; Wallich, op. cit. p. 173 (Cuba) , Issawi, op. cit. p. 217 (Egypte) ; O.N.U., *De la mobilisation des capitaux nationaux en Asie du Sud-Est* ; Booker, *Debt in Africa* (Afr. af. av. 1949).

56. Chalmers, *History of currency in the british colonies*, Londres 1893 , Crouchley, *The investment of foreign capital in egyptian companies and public debt*, Londres 1936 ; Colon Torrès, *Agricultural credit in the Caribbean* (Carribean Ec. R. déc. 1952); Dantzala, *Agricultural credit in India* (Pacif. Af. déc. 1952) ; F.A.O. *Agricultural credit in India* (Pacif. Af. déc. 1952) ;

F.A.O. *Agricultural credit for small farmers* ; Wallich, op. cit. p. 175.

57. Samir Amin, op. cit. pp. 91 et suiv.

58. Voir Samir Amin, thèse pp. 435 et suiv. : exemples des colonies britanniques d'Afrique, de l'Egypte, de l'Amérique latine et de l'Asie du Sud-Est. Sources statistiques empruntées à : Newlyn and Rowan, op. cit p. 84 - 87 - 92 (Afrique anglaise) ; Wallich, op. cit. p. 187 (Cuba) ; Issawi, op cit. p. 220 (Egypte) ; S.D.N., *Mémorandum sur les banques commerciales* 1913-29, p. 57 ; Jayawardena, *The problem of liquidity in an underveloped economy* (Ceyl. ec. 2nd Q. 1952) ; Newlyn and Rowan, op. cit. p. 79 ; Fouad Moursi, op. cit. p. 258 ; Samir Amin, thèse de statistiques citée

59. C'est le cas par exemple de l'Egypte, pour laquelle nous avions tenté de mesurer le volume — très considérable — de la « thésaurisation » du revenu des grands propriétaires fonciers (thèse de statistiques citée).

60. I. Greaves, op. cit. p. 58 ; Newlyn and Rowan, op. cit. pp. 80-90-92

61. Nous en donnons quelques exemples dans notre thèse (pp. 445-446). Sources : O.N.U., *Mission to Haïti* ; Wallich, op. cit. pp. 191 - 192 (Cuba) ; Spiegel, op. cit. p. 151 (Brésil) ; Hazlewood, *Sterling balances and the colonial currency system* (Ec. J. déc. 1952) ; Mars, *The monetary and banking system and loan market of Nigeria* (in *Mining, commerce and finance in Nigeria*, Londres 1948) ; Samir Amin, thèse de statistiques citée.

62. Bloch Lainé, op. cit. p. 216.

63. Issawi, op. cit. pp. 222 à 226.

64. Voir par exemple dans notre thèse les exemples asiatiques in O.N.U., *De la mobilisation des capitaux nationaux en Asie du Sud-Est et en Extrême-Orient.*

65. Wallich, op. cit. p. 56 ; Newlyn and Rowan, op. cit. pp. 102 à 113 ; Issawi, op. cit. p. 217.

66. Newlyn and Rowan, op. cit. pp. 148 et 124 ; Issawi, op. cit. pp. 216 et 221 ; James, *L'organisation du crédit en Egypte* (Eg. cont. 1939) ; ONU, *De la mobilisation des capitaux nationaux en Asie du Sud-Est et en Extrême-Orient. The economic development of the Middle East* 1945 *to* 1954, p. 41.

67. Qualifiée d'inflation « rampante ». Voir par exemple : P. Biacabe, *Analyses contemporaines de l'inflation*, Paris 1962 et A. Bienaymé, *Croissance et monnaie en plein emploi*, Paris 1964 ; bibliographies complètes dans ces deux ouvrages.

68. Bloch Lainé, op. cit. p. 39.

69. Voir Samir Amin, thèse p. 453.

70. Z. Nasr, *Essai sur la notion d'inflation*, Paris 1949 ; O.N.U., *The economic development of the Middle East. to* 1954, p. 20.

71. H. Rurand, *Essai sur la conjoncture de l'Afrique noire*, Paris 1957, pp. 53 - 70.

72. Wallich, op. cit. pp. 87 - 88 et 139 - 145.

73. Flamant, *Théorie de l'inflation ; Essai d'application des concepts keynésiens*, Paris 1952.

74. Sing, *Monetary standard in India* (Ind. Ec. J. juil. 1953) ; Triffin, *Monetary development in Latin America* (Fed. Res. Bull, juin 1945).

75. O.N.U., *The economic development of the Middle East*, p. 17 ; Iversen, *Monetary policy in Irak*, Bagdad 1954 ; F.M.I., *Rapports annuels* (dernières années).

76. Aftalion, *Monnaie, prix et change*, Paris 1935 ; Bresciani - Turoni, *The economics of inflation*, Londres 1937 ; Revue Economique, *Les problèmes monétaires contemporains*, 1950 ; Aujac, *L'inflation conséquence monétaire du comportement des groupes sociaux* (E. Ap. 1950) ; Mikhailevski, *Le système inflationniste de financement des guerres* (Quest. d'Eco. 1952) ; Breguel : *La croissance du fardeau fiscal et l'inflation dans les pays capitalistes.* (Quest. d'Eco. 1953) ; Bibliographies in Biacabe et Bienaymé, op. cités.

77. Kondratieff, *The long waves in economic life* (Rev. of. Ec. Sta. 1935) ; Nogaro, *La monnaie et les systèmes monétaires*, Paris 1924 ; Akerman, *Discontinuities of employement cycles* (Nordisk Tidskrift 1948) ; *Structural limits in economic development* (The Economist 1949) ; Marjolin, *Monnaie, prix et production*, Paris 1941 ; Lescure, *Hausse et baisse des prix de longue durée*, Paris 1933 ; Chamberlin, *Théorie de la concurrence monopolistique*, trad. Paris 1953 ; K. Niebyl, *What rights should the holder of money have* (AER mai 1947). La relation qui existe entre la structure monopoliste et la hausse continue des prix a fait l'objet de deux études ; Ismail Abdallah, *Monnaie et structure économique*, Le Caire 1952 ; Wilff, *Liaison entre prix et monnaie* (R.E. Po. 1934). Un exemple concret de fonctionnement du système à la hausse est donné par : Barret, *L'évolution du capitalisme japonais*, tome 3 p. 117 et suiv. Enfin parmi les études relatives à la flexibilité des prix en régime de monopole citons : Backman, *Price flexivility and inflexibility*, New York 1940 ; Burns, *The organization of industry and the theory of prices*, (J. of. Pol. Ec. 1937) ; Dunlop, *Price flexibility and the degree of monopoly* (Q.J. of. Ec. 1936) ; Hall and Hitch, *Price theory and business behaviour*, Oxford Ec. Pap. 1939 ; Humphrey, *The nature and meaning of rigid prices 1890 - 1933 (J. of. P. Ec. 1937)* ;

Robinson, *Imperfect competition and falling supply price* (Ec. jour, 1932) ; *The economics of imperfect determination*, Londres 1942 ; Wallace, *Monopoly prices and depression* (explorations... in honor of Taussig. New York 1936) ; Wodd, *Dr Tucker's reasons for price rigidity* (AER 1938).

78. Voir par exemple Paul Baran et Paul Sweezy, *Le capitalisme monopoliste*..

79. K. Niebyl, cité par H. Denis, *La monnaie.*

80. Bernstein and Patel, *Inflation in relation to economic development.* (IMF Staff papers 1952) ; Bronfenbrenner, *The high cost of economic development* (Land. Ec. mai 1953) ; Horsefield, *Inflation in Latin America* (IMF Staff papers sep. 1950) ; Mendershaussen, *The pattern of overseas economic development in World War II an its significance* (Ec. Internaz août 1951) ; O.N.U., *Courants inflationnistes et déflationnistes actuels*, 1947.II.5 ; *Les courants inflationnistes et déflationnistes en* 1946-48, 1949 II A 1 ; *Report of the UN mission to Chile* 1949-50, 1951 II B 6 ; Pazos, *Economic development and financial stability* (IMF Staff papers oct. 1953) ; Prest, *War economics of primary producing countries*, Camb. 1948 ; Rao, *Deficit financing, capital formation and price behaviour in an underveloped economy* (Ind. Ec. R. fév. 1953) ; S.D.N., *L'inflation, son évolution* ; Spiegel, op. cit. p. 45 ; Scheffer, *La banca nei paesi sottosviluppati* (Bancaria 1955).

81. Voir dans notre ouvrage (Samir Amin, *Le monde des affaires sénégalais*, Paris 1969), l'exemple des transports (pp. 118 et suiv.).

82. Voir les études importantes sur ce sujet dans *Income and Wealth* (Kuznets et autres).

83. A. Emmanuel : *L'échange inégal*, Paris 1969. Voir également notre étude sur ce thème (chapitre I).

84. Voir chapitre II.

85. Cours professé à l'IDEP par Eli Löbel en 1966. Doc. ronéoté. Nous suivons ici de très près cet exposé systématique.

86. Spiegel, op. cit. pp. 43 - 49 - 65 ; Samir Amin, thèse p. 460.

87. Voir aussi l'exemple du rial iranien valant 8,4 cents en 1928, 1,8 en 1954 ; et celle du peso mexicain : le dollar valait 0,964 pesos en 1823, 0,954 en 1870, 2,062 en 1900 et 5,181 en 1939.

88. Nous avons étudié cette expérience en détail dans notre thèse pp. 459 et suiv. Sources : Chabert, op. cit. pp. 152-220-221.

89. Exemples nombreux. Voir par exemple : O.N.U., *The economic*

development of the Middle East 1945-54. Ce type d'inflation se retrouve dans les expériences africaines (Mali, Guinée, Ghana, Egypte, etc.).

90. Grove, *The role of the banking system in the chilean inflation* (IMF Staff pap. sep. 1951) ; Schloss, *Banking without a Central Bank* (The Banker av. 1948). Nous avons étudié le cas de l'Egypte : Samir Amin, *L'évolution des structures de financement du développement économique en Egypte de 1952 à 1967, in studies in the economic history of the Middle East*, London School of oriental and African Studies, Londres 1970.

91. Expériences nombreuses, entre autres en Egypte. Voir : O.N.U., *The economic development of the Middle East* 1945 *to* 1954.

92. B. Ryelandt, *L'inflation en pays sous-développés. Origines, mécanismes de propagation et effets réels des pressions inflatoires et des opérations de stabilisation au Congo*, 1960-1969, thèse Kinshasa 1969.

93. H. O. Schmitt, *Monetary policy and social conflict in Indonesia*, Berkeley, 1969.

94. Samir Amin, *Trois expériences africaines de développement le Mali, la Guinée et le Ghana*, Paris, 1965.

95. Etudiées par l'école structuraliste latino-américaine. Voir : D. Félix, *Structural imbalances, social conflict and inflation* (Ec. Dev. and Cult. Change, janv. 1960) ; Celso Furtado, *The economic growth of Brazil : a survey from colonial to modern times*. Berkeley, 1963 ; Dudley Seers, *A theory of inflation and growth in under-developed economies*, Oxf. Ec. papers 1962 ; D. Lambert, *Les inflations sud-américaines*, Paris, 1959 ; A. Pinto, A. Ferrer, O. Sunkel, etc.

96. Cas étudié par Celso Furtado en ce qui concerne le Brésil. Voir également Samir Amin, art. cité, pour le partage des responsabilités de l'inflation égyptienne.

97. Voir aussi : A. Nicolai, *Comportement économique et structures sociales*, Paris, 1960.

98. Barret, op. cit. tome 1 p. 17-23 ; tome 3 pp. 18-60 ; Allen, *A short economic history of modern Japan*, Londres 1963.

99. Okyar, *La théorie keynésienne et les pays sous-développés* (E. Ap. 1951) ; voir aussi : Mendershaussen, article cité.

100. J. Dobretsberger, *Théorie des territoires économiques* (E.A. 1950) Perroux, *Les espaces économiques* (E.A. 1950).

101. Anstey, *The economic development of India*, p. 412 ; Jathar et Beri *Elements of Indian Economics*, p. 129 ; O. Haupt, *L'histoire monétaire de notre temps*, Paris 1886, p. 254 et p. 261. Voir aussi dans cet ouvrage les effets de la dévaluation de l'argent à Java (pp. 236-237).

102. Voir par exemple les études de Fouad Sultan (*La monnaie égyptienne*, 1914) et d'A. Awad (*L'évolution de la monnaie en Egypte et l'avenir de la livre égyptienne*, 1942). Voir aussi : Blowers and Mac Leod, *Currency unification in Libya* (IMF Staff papers nov. 1952) ; Malhotra, *History and problems of India currency* 1835-1949, Simla 1949 ; Mikesell, *Monetary problems of Saudi Arabia* (Mid. East J. avril 1947) ; Young, *Saudi Arabian currency and finance* (Mid. East J. été 1953).

103. Eli Löbel, *Liquidités internationales et éléments d'une politique monétaire de l'Afrique*. Le Mois en Afrique, mai 1969.

104. Ces créances comprennent les engagements liquides à court terme envers les banques centrales et les gouvernements ; les avoirs officiels étrangers de valeurs négociables du Gouvernement des Etats-Unis ; et les avoirs officiels étrangers de valeurs à long terme non négociables du Gouvernement des Etats-Unis pour ceux des pays qui, croit-on, font figurer de tels avoirs dans leurs réserves.

105. Ces créances comprennent les engagements envers les autorités monétaires centrales étrangères, y compris l'assistance que s'accordent mutuellement les banques centrales.

106. Pays du bloc soviétique et Chine populaire exclus.

107. Robert Triffin, *L'or et la crise du dollar*, P.U.F. 1958.

108. Voir pour des études récentes et une bibliographie : *A demand for money : an international comparison*, prepared by J. O. Adekunle, approved by G. S. Dorrance, Research and statistics department, I.F.M. 1965. *Essai d'interprétation de la demande de monnaie*, Ministère des Finances et des Affaires Economiques, S.E.E.F. Paris 1965.

109. Algérie, Tunisie, Maroc, Lybie, Egypte, Soudan, treize Etats membres de la zone franc, Mali, Ghana, Nigéria, Ethiopie, Somalie, Congo Kinshasa, trois Etats de l'Afrique de l'Est ex-britannique.

110. Birmanie, Ceylan, Corée (Sud), Inde, Jordanie, Malaysia, Pakistan, Philippines, Syrie Taïwan, Thailande et Turquie. Nous avons fait ces calculs à partir des chiffres du F.M.I.

111. Argentine, Bolivie, Brésil, Chili, Colombie, Costa Rica, République Dominicaine, Equateur, Guatemala, Honduras, Mexique, Nicaragua, Pérou, Salvador, Uruguay, Venezuela.

112. La dette extérieure publique à long terme des pays africains est évaluée à la fin 1965 à 5,0 milliards de dollars, unités de compte (voir B.I.R.D. Rapport Annuel 1965 à 1966). Ce chiffre ne comprenant pas la

R.A.U. incluse dans le Moyen-Orient, il faudrait ajouter un minimum de 1,0 milliard de dollars, étant donné que la dette extérieure de ce pays à la fin de 1962 s'élevait déjà à 968 millions de dollars (voir *Economic Growth and External Debt* by Dragoslav Abramovic & Associates, B.I.R.D. 1964).

113. Celui de Löbel, art. cité.

CHAPITRE IV

LE ROLE DE LA PERIPHERIE DANS LA CONJONCTURE MONDIALE

INTRODUCTION

La forme cyclique de l'accumulation est devenue très tôt l'objet des études économiques. Mais pendant très longtemps la théorie économique courante ayant fait son credo de la loi des débouchés, on recherchait la « cause » du cycle dans la monnaie, la psychologie de l'entrepreneur ou les conditions techniques de la production, c'est-à-dire dans ce que l'on a appelé les variables « extérieures » ou « indépendantes ». Une telle vision des choses était nécessairement superficielle. On ne pénétrait pas le mécanisme même de la dynamique économique. Il en résultait d'ailleurs une floraison inaccoutumée de « théories » du cycle. Il est vrai que Malthus, Simondi puis et surtout Marx constituaient trois impressionnantes exceptions. Mais la validité de la loi des débouchés était si peu mise en cause que les analyses marxistes sont restées incomprises, mal interprétées et rejetées sans examen véritable par la critique marginaliste.

Or, Wicksell devait, à la fin du siècle dernier, remettre en cause le dogme des débouchés. En étudiant les causes des mouvements généraux des prix et en cherchant à établir tant les raisons qui permettent à l'offre et à la demande globale d'être inégales que les mécanismes dont le fonctionnement assure le réajustement de ces deux quantités globales déséquilibrées, Wicksell remettait en cause la loi des débouchés. Myrdal dès 1930, Keynes en 1928 déjà, mais surtout en 1936, devaient poursuivre cette remise en cause. Dès lors l'étude du cycle pouvait s'élever au-dessus des banalités « psychologiques » et « monétaires » pour s'attacher à l'étude plus profonde des mécanismes qui ajustent l'épargne dégagée du revenu global à l'investissement exigé par la croissance économique.

Aujourd'hui il va de soi que le cycle se manifeste par un déséquilibre entre l'épargne et l'investissement, ce qui n'est qu'une forme du déséquilibre plus général entre la capacité de production et la capacité de consommation de la société. L'ironie du sort a voulu que la théorie rénovée du cycle, qui allait d'ailleurs retrouver certaines analyses de Marx, ait été élaborée pendant et après la Seconde Guerre mondiale, c'est-à-dire précisément à partir du moment où le mécanisme de l'accumulation perdait sa forme cyclique. La monopolisation des économies capitalistes et l'intervention de l'Etat, rendue possible — même nécessaire — par cette monopolisation, qui caractérise le capitalisme contemporain, ont supprimé la forme cyclique régulière propre au siècle qui s'étend de 1825 à 1940. Les fluctuations de la conjoncture ont pris la place du cycle spontané. En même temps, comme les politiques d'Etat se situent dans les sphères monétaires et financières, la théorie de la conjoncture constitue un appauvrissement par

rapport à celle du cycle : on retombe dans les illusions monétaristes et le pragmatisme empirique des « politiques du revenu ».

Les thèses des années 40 — inspirées de Keynes — sur la « stagnation », le « surdéveloppement », la « maturité » vont dans le même sens que la théorie du cycle ou de la conjoncture : elles s'attachent à l'analyse du déséquilibre possible entre l'épargne et l'investissement.

La crise de 1929 avait été si violente que toutes les théories purement monétaires, psychologiques ou technologiques — tant du cycle que de la tendance séculaire — devaient faire faillite. Les théories ultérieures de la croissance se fixaient pour objectif d'approfondir l'analyse des mécanismes dynamiques par lesquels la production, l'épargne, l'investissement s'équilibrent le long d'une ligne séculaire plus ou moins ascendante. L'essor du capitalisme occidental après la Seconde Guerre mondiale a fait oublier ces théories de la maturité, encore une fois en retard d'une époque. L'étude théorique des problèmes de l'équilibre dynamique de croissance à notre époque, qui n'est pas seulement celle des monopoles et de l'intervention de l'Etat, mais aussi celle d'une révolution technique et scientifique profonde et de grandes modifications des rapports politiques qui ont caractérisé les quarante dernières années commence seulement.

Dans tous ces cas les recherches théoriques ont pour cadre de raisonnement le mode de production capitaliste.

L'étude des formes spécifiques du cycle et de la conjoncture dans les économies périphériques intégrées au marché mondial est venue plus tard. Cette étude a donc acquis un retard incontestable qui en rend la formulation encore souvent très superficielle. L'analyse du « cycle » et de la

conjoncture dans les pays « sous-développés » est encore souvent plus proche des anciennes théories monétaires et psychologiques que des théories modernes de la dynamique de la croissance.

De son côté l'étude des mécanismes monétaires internationaux progressait tant à la suite des efforts théoriques nouveaux issus de la critique du quantitativisme que de l'observation des situations particulières engendrées, au lendemain de l'abandon de l'étalon universel, par les désordres monétaires des années 30. Comme la question des relations économiques avec l'extérieur est particulièrement importante pour les pays de la périphérie, on a été ainsi un peu conduit à penser le cycle et la conjoncture dans ces pays en fonction uniquement des fluctuations de la balance des comptes. Le rôle déterminant des pays développés du centre dans ces fluctuations, et, corrélativement le rôle passif des économies « sous-développées », satisfaisaient suffisamment, du moins en apparence, les esprits pour que l'on renonce à une analyse spécifique des mécanismes internes de la dynamique de l'accumulation dans les pays de la périphérie. Aussi parle-t-on du cycle dans les pays « sous-développés » comme d'un phénomène « transmis » de l'extérieur par le mouvement de la balance des paiements. Doit-on parler ici de cycle — ou de conjoncture — fussent-ils « transmis », ou de fluctuations simultanées de l'offre et de la demande ?

Enfin, toute cette problématique laisse de côté l'aspect essentiel des choses en ce qui concerne la périphérie. Car il existe un cycle international, c'est-à-dire un cycle de l'économie capitaliste dans son ensemble. Les pays de la périphérie ont leur place dans ce mouvement d'ensemble,

comme ils ont la leur dans le mécanisme de l'accumulation à l'échelle mondiale.

Nous étudierons d'abord la théorie du cycle et de la conjoncture dans le mode de production capitaliste, puis celle du cycle et de la conjoncture à l'échelle mondiale et des rôles respectifs du centre et de la périphérie dans cette conjoncture.

I. — LA THEORIE DU CYCLE ET DE LA CONJONCTURE DANS LE MODE DE PRODUCTION CAPITALISTE.

Le développement du capitalisme ne s'est pas déroulé le long d'une ligne ascendante continue et régulière sans fluctuations. La croissance a au contraire pris l'allure d'une suite de fluctuations cycliques le long d'une tendance générale montante. La possibilité pour un investissement de créer son débouché explique le trend ascendant. La régularité relative du déséquilibre entre les quantités globales, Production et Consommation, ou Epargne et Investissement, rend compte de l'allure sinusoïdale du mouvement.

La possibilité d'une croissance continue dans une économie capitaliste sans débouché « extérieur » — c'est-à-dire extérieur au mode de production capitaliste — a été démontrée par Marx puis par Lénine, contre Rosa Luxembourg. L'épargne dégagée du revenu d'une première période peut très bien s'investir et créer ainsi son débouché durant une deuxième période, en approfondissant sans

« étendre » le marché capitaliste. La « loi des débouchés » garde dans ce sens sa validité. Validité toute relative d'ailleurs puisque la forme capitaliste du développement implique la dissociation dans le temps de l'acte d'épargne et de l'acte d'investissement. Le crédit, l'avantage momentané que constitue la conquête de nouveaux débouchés externes facilitent l'opération fondamentale : l'investissement réel de l'épargne monétaire. L'épargne réelle dégagée du revenu au cours de la période précédante doit, en effet, avant de s'investir, revêtir la forme monétaire. La production d'or au XIXe siècle, le système bancaire aujourd'hui permettent le déroulement de cette opération préalable.

L'affirmation essentielle de la « loi des débouchés », à savoir que l'investissement de l'épargne qui a réussi à revêtir la forme monétaire par laquelle elle doit nécessairement passer se réalise automatiquement grâce au marché financier, reste profondément erronée. L'investissement peut créer son débouché, mais il peut également ne pas parvenir à le créer. Le propre de la théorie du cycle est justement d'établir les conditions dans lesquelles l'investissement ne réussit plus à créer son propre débouché.

La monnaie donne au système économique une souplesse incontestable. Elle lui donne également la possibilité de se détraquer par un déséquilibre entre l'offre et la demande globales. La monnaie, en permettant la séparation dans le temps de l'acte d'épargne et de l'acte d'investissement, crée la possibilité des crises. En est-elle pour cela le responsable final ? S'il en était ainsi il faudrait expliquer pourquoi ce déséquilibre est périodique et non pas chronique, pourquoi il est périodiquement surmonté, pourquoi surtout le phénomène cyclique est propre au seul

mode de production capitaliste, non à l'économie marchande simple.

Dans la mesure où l'accumulation est inhérente au mode de production capitaliste, par opposition aux modes de production précapitalistes, le problème du cycle apparaît comme un problème particulier du capitalisme. C'est pourquoi dans les économies précapitalistes où l'usage de la monnaie est pourtant répandu, où la « préférence pour la liquidité », plus exactement la préférence pour la thésaurisation, constitue un motif intense d'épargne, il n'y a cependant pas plus de cycle économique que de croissance « endogène ». En fait on assiste bien dans ces modes de production à une croissance lente liée au développement démographique et au progrès technique, mais cette croissance se réalise dans un cadre où le fonctionnement des mécanismes économiques est profondément différent de celui qui caractérise le capitalisme. Dans ces économies il n'y a pas de dichotomie épargne - investissement, l'investissement se fait en même temps que l'épargne. Motif d'épargne et motif d'investissement restent confondus. Les catégories « épargne » et « investissement » sont d'ailleurs propres au mode de production capitaliste. C'est pourquoi le cycle demeure un phénomène inconnu de tous les modes de production précapitalistes.

Si donc le cycle est « monétaire » dans le mode de production capitaliste, il l'est tout autant, et pas davantage, que tous les autres phénomènes économiques. C'est pourquoi toutes les théories du cycle basées fondamentalement sur l'étude des mécanismes du crédit n'abordent le problème que très superficiellement. Ceci parce que la monnaie ne joue pas un rôle « actif » dans l'échange : le débouché doit exister, la monnaie seule ne saurait le créer.

Tout ce qu'elle peut faire c'est faciliter une transition dans le temps. C'est pourquoi toutes les théories modernes ont fini par se ranger à l'opinion que le cycle était la forme spécifique du développement par laquelle le déséquilibre régulier entre l'épargne et l'investissement est régulièrement surmonté, conception qui était celle de l'analyse de Marx.

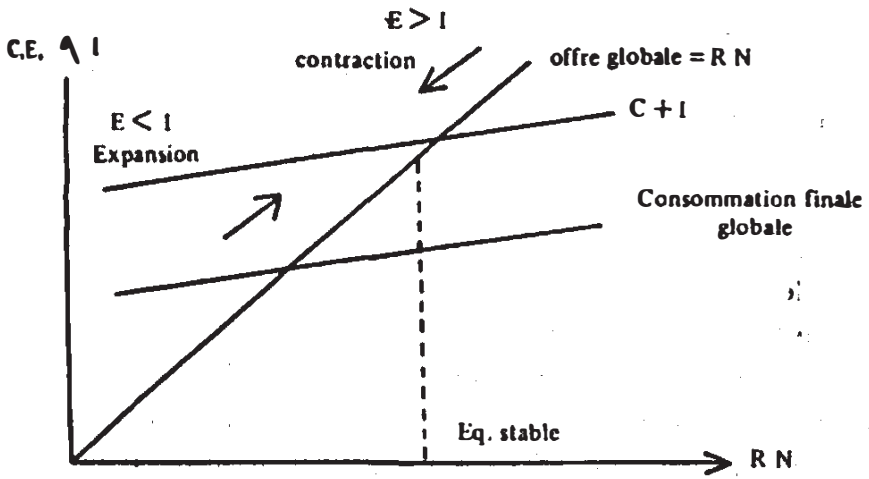
Mais comme le cycle se greffe sur une tendance plus générale de longue durée l'analyse des déséquilibres réguliers de l'offre et de la demande globales doit être complétée par l'analyse des tendances séculaires à l'équilibre ou au déséquilibre de l'épargne et de l'investissement. Or dans cette analyse une place plus active a été donnée par la théorie post-keynésienne à la monnaie.

1. — *La « théorie pure » du cycle : l'illusion monéraire* [1]

L'analyse keynésienne a été qualifiée de métastatique par Lufftala. Dans la « Théorie Générale » le volume de l'investissement détermine — par le canal du multiplicateur — le niveau du revenu national. Le volume de cet investissement dépend lui-même de deux variables indépendantes : le taux de l'intérêt d'une part et l'efficacité marginale du capital d'autre part. Il n'y a pas de réaction du revenu sur l'investissement, ou plus exactement l'investissement est seulement proportionnel au revenu, non à son accroissement. Le résultat est que l'équilibre, qui s'établit au niveau du revenu national auquel l'épargne et l'investissement sont égaux, est un équilibre stable.

Klein a schématisé l'analyse keynésienne de la « Théorie Générale » dans une série de figures équivalentes dont la plus caractéristique est sans doute la figure ci-dessous :

FIGURE I



A vrai dire la « Théorie Générale » contient bien une ébauche de théorie du cycle. La chute brutale de l'efficacité marginale du capital s'accompagne d'une hausse du taux de l'intérêt parce qu'elle conduit à une augmentation de la préférence pour la liquidité. L'investissement s'effondre brutalement et avec lui la demande globale : le revenu national se contracte jusqu'au point où l'épargne dégagée de ce revenu cesse de dépasser l'investissement diminué. Mais au fond cette analyse keynésienne n'a pas fait progresser la théorie du cycle parce que la chute brutale de l'efficacité du capital demeure inexpliquée.

Keynes se tourne vers la psychologie humaine qui implique l'impossibilité de prévisions du rendement futur des capitaux indéfiniment optimistes. Mais il est évident que si aucune raison objective ne venait affaiblir le niveau de ce rendement à un certain moment du développement, les prévisions resteraient toujours conformes à cet état de chose réel. Tout au plus des causes « historiques » accidentelles pourraient-elles de temps à autre aboutir à une

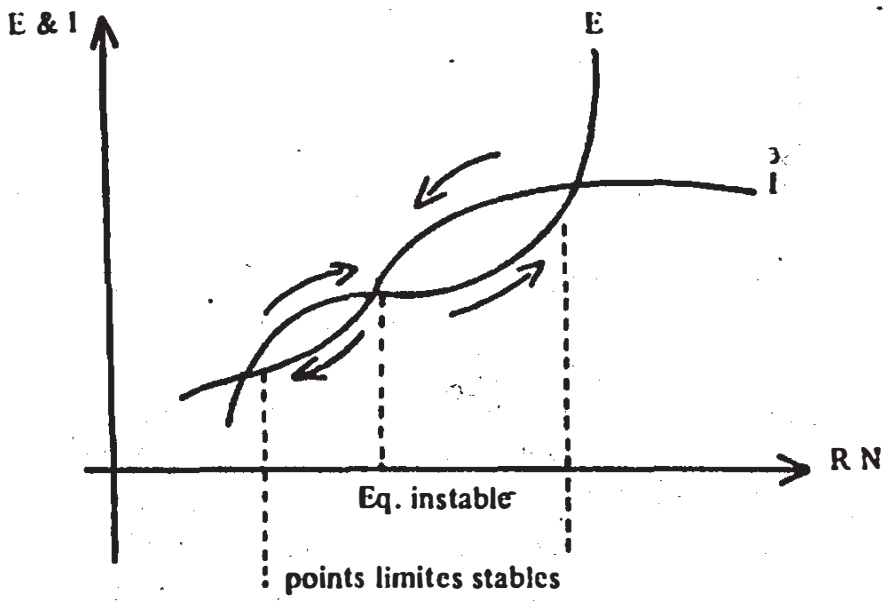
crise psychologique et en conséquence à une contraction du revenu global. Mais la régularité du cycle exige une explication dont les racines s'enfoncent profondément dans le mécanisme de la dynamique économique lui-même, non pas une explication « externe » du phénomène.

On pourrait alors établir un pont entre cette conception keynésienne et les théories de Lescure et d'Aftalion : l'accroissement de la production au cours de la prospérité entraîne la baisse générale des prix (parce que les besoins sont de mieux en mieux satisfaits) tandis que les coûts de production augmentent en vertu de la loi des rendements décroissants. Il resterait évidemment à expliquer comment les prix peuvent baisser lorsque la production augmente, si les revenus s'accroissent en même temps, et à concilier la thèse des rendements décroissants avec le progrès technique lié à l'essor industriel. Il semble bien qu'au contraire la pleine utilisation de la capacité de production en période de prospérité permette la baisse des coûts. Le recours aux variables « du dehors » psychologiques ou technologiques ne permet donc pas de donner à l'analyse que l'on trouve dans la « Théorie Générale » une allure véritablement dynamique « du dedans ».

C'est en abandonnant l'hypothèse keynésienne des valeurs stables des propensions à épargner et à investir que Kaldor a donné à l'analyse keynésienne une portée cyclique véritable. Le schéma de Kaldor suppose que la propension à investir est faible tant lorsque le niveau du revenu national est bas (à cause de la capacité de production inutilisée) que lorsqu'il est haut (à cause des coûts croissants de construction en période de plein emploi). En revanche la propension à épargner sera forte tant pour des

niveaux élevés que pour des niveaux très bas du revenu. La description du cycle est alors clairement exprimée par le schéma dessiné ci-dessous :

FIGURE II



Mais, outre que Kaldor ne donne pas les raisons pour lesquelles la propension à épargner est forte lorsque le revenu global est d'un volume faible (on devrait logiquement supposer que cette propension s'élève régulièrement avec le revenu), il reste à expliquer comment l'évolution des coûts de construction peut constituer la cause du retournement. Tant que de la main-d'œuvre reste inoccupée la possibilité de construire de nouveaux équipements existe. Qu'on ne prétende pas que cette construction exige, outre la main-d'œuvre, des matières premières, des machines, de l'énergie, etc, car précisément l'utilisation de cette main-d'œuvre devrait permettre la production de

tous ces biens nécessités par le développement. Le recours à ce facteur externe, « le plein emploi », peut bien expliquer pourquoi la vitesse du développement ne peut être accélérée indéfiniment, il n'explique pas le retournement dans les cas historiques où le plein emploi était loin d'être réalisé au moment où la crise a éclaté.

Kalecki donne une description keynésienne tout aussi parfaite du cycle : le revenu détermine d'abord l'investissement et à son tour l'investissement détermine le revenu. Mais, au fur et à mesure que le niveau de l'investissement global s'élève, la valeur de la propension à investir diminue. Le cycle est alors inévitable. Là aussi il faudrait expliquer par des raisons économiques endogènes la relation décroissante qui relie la propension à investir à l'investissement global. Malheureusement c'est à une raison psychologique exogène que Angell a fait appel : le décalage entre les anticipations (forme de la propension à investir) et l'investissement est dû à ce que les anticipations sont fonction non pas de l'investissement lui-même mais de sa vitesse. Mais pourquoi donc en est-il ainsi ?

Harrod est peut-être l'auteur qui a le mieux analysé jusqu'ici l'enchaînement de tous les facteurs qui lient le revenu national à l'investissement et vice versa. Sa description paraît très complète. Le déséquilibre dans la croissance économique provient de l'antinomie fondamentale entre l'épargne effective, qui dépend essentiellement du niveau du revenu réel, et l'épargne désirable, qui dépend essentiellement du taux d'accroissement du revenu réel.

La croissance équilibrée que traduit une valeur stable de « G » exige en effet la stabilité du rapport entre l'investissement expost et l'accroissement du revenu national qu'il entraîne. L'équation ci-dessous révèle que si la propension

moyenne à épargner s est constante, la croissance G ne sera régulière que si la valeur du coefficient C demeure stable. Dans cette équation :

$$GC = \frac{\Delta Y}{Y}\frac{I}{\Delta Y} = \frac{I}{Y} = \frac{S}{Y} = s$$

G représente le taux de croissance, C, le « capital coefficient » (le rapport entre l'investissement et le revenu dont il permet la distribution) Y le revenu, Δ Y l'accroissement du revenu, I l'investissement, S l'épargne et s la propension moyenne à épargner.

Or, justement, la valeur du coefficient C — qui mesure le résultat combiné des phénomènes de multiplication et d'accélération — ne peut être constante parce que l'accélération (appelée par Harrod « the relation ») exige des investissements nouveaux plus que proportionnels à l'augmentation de la demande finale, et parce qu'à son tour le multiplicateur fait que l'augmentation du volume de l'investissement entraîne une augmentation plus que porportionnelle du revenu national. Dans le « Trade Cycle » Harrod a construit concrètement un modèle de cycle en faisant jouer ainsi le multiplicateur et l'accélérateur : un investissement initial engendre une augmentation du revenu national qui lui-même détermine un investissement secondaire (accélération). Le boom continue jusqu'à ce que le multiplicateur ait diminué de grandeur suffisamment pour annuler l'action accélératrice de la « relation ». C'est bien ce qui arrive durant la prospérité car la propension à consommer diminue au fur et à mesure que le revenu augmente puisque la part des profits s'accroît dans ce revenu plus vite que celle des salaires.

Harrod est ainsi l'auteur qui s'est le plus rapproché de Marx. On ne trouve pas dans « le Capital » de chapitre spécial rassemblant tous les éléments d'une théorie du cycle, néanmoins Marx en a dégagé le mouvement essentiel par une étude des phénomènes appelés aujourd'hui « multiplicateur » et « accélérateur ». Dans le fameux chapitre 21 du deuxième livre qui a fait couler tant d'encre, Marx montrait la possibilité pour l'investissement — par l'élargissement et l'approfondissement du capitalisme — de créer son propre débouché. Mais dans le même chapitre il analysait les mécanismes par lesquels ce que l'on appelle aujourd'hui la « propension à épargner » était liée au revenu global. Au fur et à mesure que le revenu augmente la part des profits, revenu destiné par essence à l'épargne et à l'investissement, augmente relativement. Ce phénomène correspond parfaitement à la décroissance du multiplicateur chez Harrod. Le multiplicateur n'est, en effet, rien d'autre que le rapport entre l'investissement et la partie du revenu dont la distribution lui est liée qui est dépensée (donc tout le revenu moins le revenu épargné). Lorsque le volume du revenu national augmente la part des profits s'élevant plus vite que celle des salaires, la taille de la dépense engendrée par un investissement donné décroît. Le rapport $\frac{\Delta Y}{I}$ décline donc.

Si Marx estimait que cette décroissance du multiplicateur (chez Marx ceci est exprimé sous la forme d'un déséquilibre entre les revenus dépensés, source de la demande finale, et la production offerte, source de cette distribution de revenu) ne bloquait pas le développement dès le départ, c'est parce qu'il avait préalablement analysé ce que l'on a appelé depuis l'accélérateur.

Etudiant le remplacement du capital fixe il avait suggéré qu'une augmentation de la demande finale pouvait, dans certaines conditions (celles qui se trouvent réunies précisément à la fin de la dépression), engendrer un investissement brutal qui à son tour déclenche, par le canal de la distribution du revenu qu'il entraîne, de nouvelles possibilités d'investissement de capital fixe. Mais Marx contestait immédiatement que ce phénomène de remplacement du capital fixe, l'analogue de l'accélérateur, doive son existence aux exigences techniques de la production : la nécessité de construire une machine qui durera longtemps pour répondre à une augmentation même provisoire de la production finale. Il attribuait ce phénomène aux lois les plus essentielles du mode de production capitaliste. Une augmentation, même faible, de la demande, due à l'ouverture d'un nouveau marché (marché intérieur dans le cas d'une demande liée au progrès technique ou marché extérieur) à la fin de la dépression, restitue sa rentabilité à la perspective d'un investissement en capital fixe. Toute l'épargne thésaurisée s'y porte alors brutalement. La production nouvelle engendre une distribution de revenu qui rend effectivement rentable cet investissement.

Marx pensait que dans une économie planifiée ces servitudes de la technique se traduiraient par des fluctuations du volant des stocks mais qu'en aucune façon elles ne détermineraient le niveau de l'investissement, libéré de la dépendance dans laquelle il se trouve à l'égard de la rentabilité immédiate.

L'analyse de Marx est en réalité plus complexe du fait que, parallèlement à l'analyse de l'antimonie « multiplicateur-accélérateur », elle s'attache au problème second des fluctuations cycliques du salaire, et du fait qu'elle se

greffe sur la théorie de la baisse tendancielle du taux du profit. Durant la prospérité le volume du chômage diminue, le salaire réel s'élève, on fait alors appel à un usage plus intensif des machines. Durant la dépression un mouvement inverse a lieu. Ces deux mécanismes accentuent à la fois la durée de la dépression et celle de la prospérité. Dobb attache à ce phénomène étudié dans le livre I du *Capital* une importance qui à notre avis trahit la pensée de Marx. Par ailleurs la baisse tendancielle du taux du profit se révèle à travers le cycle. Au début de la prospérité les « contre-tendances » l'emportent sur la tendance générale. A la fin de cette période les contre-tendances s'essoufflent : l'augmentation du taux de la plus-value qui masque l'effet de celui de la composition organique s'arrête. Le taux du profit s'effondre. Mais si cette loi se révèle à travers le cycle, elle n'en est pas la cause qui réside dans le jeu combiné de l'accélérateur et du multiplicateur, c'est-à-dire dans le jeu combiné de l'évolution de la capacité de consommer qui ne croît pas comme la capacité de produire (à cause de la part croissante du profit destiné à l'épargne) et de la perspective immédiate de rentabilité qui guide l'investissement et qui, grâce à l'accélérateur, retarde l'effet néfaste de la décroissance du multiplicateur.

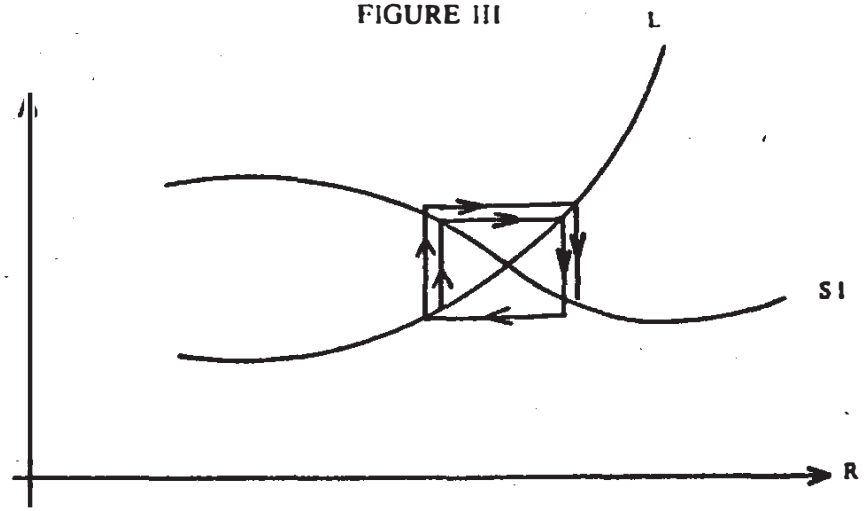
Les formulations marxistes les plus proches de celle-ci sont celles de Léon Sartre, Duret et P. Sweezy.

Si Harrod est parvenu dans son étude du cycle à cette description qui semble parfaitement correcte, c'est parce qu'il s'est séparé de l'analyse keynésienne sur un point essentiel. Harrod a lié directement la propension à investir au revenu sans passer par le double intermédiaire de l'efficacité marginale du capital et du taux de l'intérêt. Il a ainsi pris pour base de départ de sa construction la seule anti-

nomie entre la capacité de production (liée à l'épargne dégagée de la production antérieure) et la capacité de consommation (liée à la distribution que la production engendre). Il laisse complètement de côté l'intérêt, jugé par lui — avec beaucoup de bon sens — inapte à influencer sérieusement l'investissement. Il laisse également de côté les phénomènes psychologiques considérés, avec également beaucoup de bon sens, comme des variables dépendantes et non pas des variables indépendantes.

Hicks, post-keynésien comme Harrod, mais en même temps beaucoup plus attaché au taux de l'intérêt traditionnel, a essayé d'établir un pont entre l'analyse harrodienne fondée sur le mécanisme qui relie la propension à investir au revenu global et l'analyse keynésienne fondée sur l'antinomie intérêt-efficacité marginale du capital.

FIGURE III



Abordant l'aspect monétaire du cycle, Hicks conduit son raisonnement en termes keynésiens : une baisse du niveau de l'intérêt (si l'efficacité marginale du capital demeure stable) entraîne une augmentation de l'investissement et par là du revenu. Mais une augmentation du revenu accroît le volume de la monnaie requise pour les transactions. Si l'offre de monnaie demeure fixe et si la préférence pour la liquidité reste la même, l'accroissement de la demande de monnaie pour les transactions entraîne à son tour une élévation du niveau de l'intérêt. Le développement dans le temps de ces mécanismes schématisés par les deux courbes de liquidité (L) et de l'égalité Epargne-Investissement (S I) n'est autre que le cycle.

N'est-on pas retombé ici dans l'utopie de Hawtrey ? Une injection suffisante de monnaie, parallèlement à l'accroissement du revenu, permettrait — compte tenu du niveau stable de la préférence pour la liquidité — de satisfaire le besoin croissant de monnaie pour les transactions sans élévation du taux de l'intérêt. La prospérité serait continue, à moins évidemment que l'efficacité du capital ne s'effondre, ce qu'il faudrait alors expliquer, comme Harrod et Marx l'on fait, uniquement par un déséquilibre entre la capacité de production et la capacité de consommation.

Evidemment Hicks se situe dans l'« hypothèse keynésienne », c'est-à-dire que l'on a atteint le point où, quelle que soit l'injection monétaire, le taux de l'intérêt est déjà situé à un niveau si bas qu'il ne peut plus baisser davantage. Aucune mesure monétaire ne peut alors éviter la crise. On pourrait reprocher à cette analyse son incapacité de rendre compte du cycle dans le cas le plus général : celui du XIXe siècle, lorsque le taux moyen de l'intérêt se situait à un niveau plus élevé qu'aujourd'hui. On pourrait lui reprocher également son caractère « statique ». Cette analyse pourrait à la rigueur expliquer une stagnation permanente, non le cycle. On pourrait toujours se retourner

vers l'efficacité marginale du capital : le cycle serait alors engendré par le mouvement indépendant de cette variable — le niveau de l'intérêt demeurant situé d'une façon relativement stable à son degré le plus bas durant tout le processus. On retomberait ici sur la difficulté même à partir de laquelle on est parti : l'origine du mouvement « psychologique » sinusoïdal ?

2. — *La tendance séculaire : La théorie de la « maturité »*[2] *et celle du surplus du capitalisme monopoliste contemporain ; du cycle à la conjoncture.*

Pendant un siècle le cycle a constitué donc la forme nécessaire que revêtait le développement du capitalisme. Le déséquilibre cyclique entre l'investissement et l'épargne est exigé par le mécanisme même de la croissance, par le fonctionnement même de l'accumulation de l'épargne qui, périodiquement, devient trop abondante relativement aux possibilités d'investissement. Le résultat même du développement cyclique constitue la croissance. Il n'y a pas superposition de deux phénomènes de nature différente, le cycle d'une part et la tendance séculaire d'autre part. La construction d'un modèle cyclique « pur » dans laquelle la situation d'arrivée serait exactement la même que celle de départ est une vue de l'esprit. Le point de départ du mouvement — l'investissement brutal en capital fixe — est impossible à saisir en dehors du progrès technique.

A défaut d'ouverture d'un débouché extérieur, seule la mise en œuvre de techniques nouvelles permet l'élargissement du marché. La conquête d'un débouché extérieur ne résoud pas le déséquilibre entre l'offre et la demande à l'échelle mondiale. Elle le résoud partiellement pour l'économie qui « s'ouvre » ce débouché. Mais partiellement car tôt ou tard il faudra bien importer. C'est pourquoi cette solution reste analogue à celle du crédit. Elle demeure un moyen provisoire et ne constitue pas le mode essentiel d'élargissement du marché.

Pour expliquer la reprise mondiale il reste seulement le recours à l'analyse des effets de la mise en application de techniques nouvelles. Cette forme d'élargissement du marché est donc absolument nécessaire. Elle est possible parce qu'en période de dépression le marasme général constitue un motif intense d'améliorations techniques. L'entreprise qui parvient à améliorer sa technique retrouve la rentabilité perdue. La méthode nouvelle se généralise et, comme le progrès se manifeste très généralement par l'usage plus intense de machines, une demande nouvelle apparaît au sein du système. La production se remet en marche grâce à l'investissement brutal exigé par la construction des machines nouvelles. Le développement qui suit épouse alors la forme cyclique, mais au terme du mouvement le revenu national se situe à un niveau supérieur à celui du point de départ. Quelque chose de nouveau a eu lieu : une technique nouvelle s'est généralisée. En conséquence le volume de la production a augmenté. Le marché capitaliste s'élargit constamment précisément par ce moyen. *Le cycle s'inscrit donc obligatoirement le long d'un trend ascendant.* Un capitalisme « stationnaire » est une pure vue de l'esprit. La tendance de longue durée de son côté n'a aucune réalité indépendante du cycle. Elle est seulement une abstraction utile dégagée par la statistique et l'analyse théorique.

Cependant, indépendamment du mécanisme du déséquilibre cyclique entre l'épargne et l'investissement, il existe

des causes réelles qui tendent à rendre ces deux quantités globales plus ou moins facilement « ajustables » dans la longue période. En ce sens la tendance séculaire garde une réalité autonome. Mais cette réalité ne se révèle pas en dehors du cycle. Que le déséquilibre entre l'épargne et l'investissement vienne à être chronique, cela se traduit, durant le cycle, par une période de dépression plus longue, par une période de prospérité plus courte. Qu'au contraire l'équilibre soit plus facile à réaliser — pour les raisons réelles dont l'existence a été mentionnée ici — cela se traduit au contraire durant le cycle par une dépression plus courte, une prospérité plus longue.

Quelles sont donc ces raisons réelles qui rendent l'équilibre entre l'épargne et l'investissement plus ou moins facile ?

On a beaucoup parlé, dans les années qui ont suivi la Grande Crise, de « stagnation chronique », de « maturité » du capitalisme, de « surdéveloppement ». Keynes découvrait alors la possibilité d'un sous-emploi chronique. En fait l'analyse de la maturité dans une optique keynésienne se situe finalement sur le terrain monétaire. On a déjà critiqué le quantitativisme qui reste le fondement de la pensée keynésienne. On ne peut donc accepter la thèse du blocage de la croissance par des raisons purement monétaires. Mais quand même accepterait-on la thèse qui veut qu'en deçà d'un certain niveau du taux de l'intérêt aucune injection supplémentaire de monnaie ne peut faire baisser ce taux, il reste à savoir pourquoi le niveau de l'efficacité marginale du capital est capable de s'être aussi singulièrement abaissée de façon à devenir comparable aux taux les plus faibles de l'intérêt. Affirmer, avec Keynes, que la faiblesse de cette efficacité marginale provient de ce que

les investissements passés pèsent lourdement sur les prévisions de rentabilité qui deviennent chroniquement pessimistes, n'est-ce pas éluder la difficulté ?

Dans ces conditions doit-on reconnaître qu'après Ricardo et Marx l'étude du devenir du capitalisme a été abandonnée sans retour ? Ricardo avait cru pouvoir prophétiser « une ère stationnaire » sur la base des rendements décroissants jouant à l'échelle de l'histoire.

Toute conception d'un état stationnaire est totalement étrangère au marxisme. La loi de la baisse tendancielle du taux du profit signifie seulement que la contradiction entre la capacité de produire et celle de consommer doit nécessairement s'aggraver sans cesse, s'approfondir.

La raison finale de tout déséquilibre global demeure la contradiction entre le partage du revenu entre le salaire et le profit d'une part (et par là le partage du revenu entre la consommation et l'épargne) et le partage de la production entre la production des biens d'équipement et celle de biens de consommation d'autre part. Un certain volume de la production finale nécessite un volume donné de la production intermédiaire. Cette dernière quantité n'est autre, sous un angle particulier, que le volume de l'investissement exigé pour produire le volume des biens finaux voulu. Harrod, en abandonnant les analyses monétaires du taux de l'intérêt et les analyses psychologiques de l'efficacité marginale du capital pour s'attacher directement au « capital coefficient » d'une part, ce rapport mesurant l'intensité en capital de la production, c'est-à-dire précisément le rapport entre la production de biens d'équipement et celle de biens finaux, et au partage du revenu global entre la consommation et l'épargne d'autre part, se rapproche singulièrement des analyses de Marx.

La force relative de la tendance séculaire au déséquilibre entre l'offre et la demande globales agit profondément sur le cycle. La superposition de la théorie « pure » du cycle (l'analyse du multiplicateur et de l'accélérateur) à la théorie de le tendance séculaire au déséquilibre entre l'épargne et l'investissement montre bien ces effets. L'équation harrodienne traduisant l'égalité de l'épargne effective, proportionnelle au revenu, et de l'épargne désirée, proportionnelle à l'accroissement du revenu, soit : $c(Rt - Rt-1) = s\,Rt$, dans laquelle Rt représente le revenu au temps t et $Rt - 1$ le revenu au temps $t - 1$, le premier membre l'épargne désirée, le deuxième l'épargne effective, s la propension à épargner et c un coefficient mesurant les effets du tandem multiplicateur-accélérateur, peut être exprimée sous la forme différentielle $c\frac{dR}{dt} = sR$. Son intégration donne $R = Roe^{\frac{s}{c}t}$

Ce qui montre que le revenu croît alors selon une progression géométrique.

Dans la mesure où la tendance cyclique au déséquilibre entre les deux quantités épargne effective et épargne désirée (investissement) est aggravée par une tendance séculaire au déséquilibre, la raison de cette progression exponentielle est plus faible.

Il semble bien que ce soit là ce qui s'est passé effectivement. Au XIXe siècle la jeunesse du capitalisme, les immenses possibilités qu'offrait la désintégration des économies précapitalistes se traduisaient par une tendance favorable à l'ajustement de l'épargne et de l'investissement Les dépressions étaient alors moins profondes et moins longues que celle des années 30 ne le fût.

Mais voilà qu'au moment même où la théorie de la « maturité » prévoyait la « fin du capitalisme », la « stagnation permanente », au moment même où une version simplifiée du marxisme reprenait, sous le thème de la « crise générale du capitalisme », une vision apocalyptique étrangère au marxisme, le rythme de la croissance du capitalisme occidental s'accélérait et de plus l'allure cyclique de la croissance disparaissait.

L'analyse marxiste en voie de renouvellement constitue la seule réponse à cette évolution. Nous avons déjà vu comment Baran et Sweezy analysaient en termes nouveaux la « loi de la hausse du surplus » et les formes de l'absorption de ce surplus. En même temps d'ailleurs la théorie du capitalisme monopoliste explique la disparition du cycle. Le cycle, en effet, ne s'explique pas autrement que par l'incapacité du capitalisme de « planifier » l'investissement. Or, le capitalisme monopoliste le peut dans un certain sens et dans certaines limites, avec le concours actif de l'Etat. Dès lors que le capitalisme échappe aux effets incontrôlés de l'accélération il n'y a plus de cycle, mais seulement une conjoncture suivie et surveillée, l'action de l'Etat et des monopoles (celui-là au service de ceux-ci) en atténuant les fluctuations.

On pourrait se demander pour quelles raisons le cycle sous sa forme classique disparaît pour laisser la place à des oscillations conjoncturelles rapprochées, irrégulières et de moindre amplitude à partir de la Seconde Guerre mondiale seulement, alors que les monopoles se constituent à la fin du siècle dernier, pourquoi la crise des années 30 a été la plus violente de l'histoire du capitalisme, alors que les monopoles étaient déjà constitués, si le capitalisme des monopoles peut — mieux que le capitalisme concurrentiel — « planifier » l'investissement. La réponse, croyons-

nous, doit être recherchée en direction du fonctionnement du système international. Les monopoles peuvent, en effet, « planifier » l'investissement jusqu'à un certain point à condition, comme nous l'avons vu, que le système monétaire s'y prête, ce qui suppose que la convertibilité-or soit abandonnée[3] et que les autorités monétaires, comme toute la politique économique de l'Etat, agissent dans cette direction. L'« économie concertée » — la planification occidentale— ne traduit pas autre chose que la prise de conscience de cette possibilité nouvelle. Or, non seulement cette prise de conscience a été, comme toute prise de conscience, en retard sur la réalité, mais encore et surtout le cadre dans lequel elle peut s'exercer est national. Le système international est demeuré, longtemps après la constitution des monopoles, régi par des « mécanismes automatiques ». Au plan international donc, aucune « concertation » n'est possible. L'effort déployé par la Grande-Bretagne (et la France), après la guerre de 1914-18, pour rétablir l'étalon or dans les relations extérieures, alors qu'au plan interne il était définitivement abandonné, traduit ce hiatus entre l'ordre interne et l'ordre international. Rendant pratiquement impossible toute politique intérieure concertée, les automatismes internationaux sont à notre avis largement à l'origine de la gravité exceptionnelle de la crise des années 30. Les monopoles, qui rendent possible une politique économique nationale conjoncturelle, font aussi que le cycle doit être aggravé si cette polique n'est pas pratiquée. Keynes l'avait parfaitement compris. Le maintien des contrôles extérieurs dans l'après-Seconde Guerre permettra pour la première fois des politiques économiques nationales efficaces ; et c'est à cette époque que remonte par exemple la « planification

concertée française »[4]. La prospérité ultérieure et le marché commun, la libéralisation des relations extérieures, qui a accompagné cette prospérité, menacent sérieusement l'efficacité de ces politiques. C'est la raison pour laquelle la question d'un ordre international est à nouveau à l'ordre du jour. Or, l'« ordre » mis en place après la guerre, symbolisé par le F.M.I., n'en est pas un : car il reste fondé sur la confiance dans des mécanismes automatiques. Cette « confiance » fait le jeu du plus puissant : les Etats-Unis. C'est la raison pour laquelle, à notre avis, une politique économique mondiale est presque impossible. Cette faille dans le système traduit une contradiction nouvelle venue désormais à maturité entre les exigences de l'ordre économique, qui ne peut plus être obtenu par la vertu de la seule politique économique nationale (parce que le capitalisme a désormais une dimension mondiale essentielle), et le caractère, encore national, des institutions et des structures. Si cette contradiction n'est pas surmontée on ne doit pas exclure la possibilité d'« accidents conjoncturels » d'une gravité extrême.

II. — LA CONJONCTURE DANS LES PAYS DE LA PERIPHERIE DU SYSTEME MONDIAL : CONJONCTURE « AUTONOME » OU « TRANSMISE ».

La théorie économique courante ne connaît pas le concept de formation sociale : elle assimile les pays sous-développés aux pays développés considérés à un stade antérieur de leur développement. Au départ donc la théorie courante va simplement appliquer à ces « pays capitalistes

jeunes » (« en voie de développement ») les schémas élaborés pour le mode de production capitaliste, qui ont une vocation explicative générale.

A quels résultats conduisent les considérations générales sur la conjoncture et la tendance séculaire appliquées aux économies « sous-développées » ? Si l'on considère les pays sous-développés comme des pays où l'économie capitaliste est « jeune », où l'épargne paraît toujours insuffisante eu égard aux possibilités, on doit en conclure que les crises doivent être moins graves dans ces pays que dans les économies développées. L'idée que les pays développés sont caractérisés par un excès chronique de l'épargne, compensé par l'exportation du capital, tandis que les pays sous-développés sont caractérisés par une insuffisance chronique de l'épargne qui permet l'importation continue de capital, est banale et fréquente, bien qu'elle n'ait strictement aucun sens.

Assimilant les pays sous-développés à des économies capitalistes jeunes analogues aux économies européennes du XIXe siècle, on devrait logiquement en conclure que le revenu national doit y croître à taux croissants et que par conséquent la consommation, comme l'ont très bien démontré Harrod et Sweezy, doit dans ce cas se développer à une allure qui garantit un taux croissant d'investissement.

Effectivement les fluctuations semblent moins accusées dans *l'ensemble* des pays sous-développés que dans les pays développés, tout au moins au XXe siècle (il s'agit ici des fluctuations du revenu global réel, non du revenu monétaire). Ce qui n'exclut pas qu'elles puissent avoir été plus marquées dans *certains* pays sous-développés, comme on le verra. Mais en revanche la croissance de ce revenu réel est lente et non pas rapide, plus lente dans

l'ensemble que dans les pays développés. D'autre part si l'ampleur des fluctuations conjoncturelles est, dans les différents pays développés, comparable, la dispersion dans les pays sous-développés est de ce point de vue très grande. On constate que les fluctuations sont d'autant plus violentes que le pays est bien intégré au marché international. Dans ce cas elles peuvent être aussi violentes que dans les pays « les plus développés ». Ce fait contredit totalement la théorie qui prétend appliquer mécaniquement aux pays sous-développés le schéma élaboré sur la base de l'étude des économies capitalistes.

1. — *La théorie générale du cycle et de la conjoncture appliquée aux « pays sous-développés ».*

La théorie générale du cycle et de la conjoncture esquissée aboutisait à la conclusion que les fluctuations sont d'autant plus violentes que la tendance séculaire de l'épargne à être supérieure à l'investissement est elle-même plus prononcée. Dans les économies capitalistes jeunes « en développement », les oscillations du cycle étaient donc peu profondes. Dans les pays économiquement mûrs elles le deviennent de plus en plus. Les faits semblent confirmer la validité de cette hypothèse.

Mais lorsque l'on considère les choses dans les pays sous-développés, il semble à première vue que les observations que l'on puisse faire infirment la thèse théorique élaborée sur le modèle européen. En effet, on assiste ici à des oscillations cycliques qui tendent à devenir plus profondes que dans les pays développés. Déjà au XIXe siècle les colonies les plus avancées, c'est-à-dire les mieux intégrées au marché international, paraissent souffrir davantage durant

les périodes de dépression que les pays européens. Dans les années 30 certains Etats asiatiques, africains et latino-américains ont une fois de plus éprouvé des difficultés au moins aussi sérieuses que celles qui ont secoué les pays capitalistes. Or, on ne saurait attribuer ici la profondeur du mal au « surdéveloppement » comme dans les économies avancées.

Pourtant on a essayé de rendre compte de la gravité des fluctuations dans les économies sous-développées à partir des généralités théoriques qu'on a prétendu être valables partout[5]. Keynes remarquait que lorsque la propension à consommer est forte, le mécanisme du multiplicateur est tel que des faibles variations de l'investissement engendrent de très fortes fluctuations du revenu et de l'emploi. Dans les économies sous-développées où l'épargne est relativement faible, la courbe sinusoïdale doit donc normalement présenter une amplitude plus prononcée que dans les économies développées qui jouissent d'une stabilité plus grande (bien que le niveau moyen de l'emploi puisse y être moins élevé).

Cette thèse, très populaire dans la littérature post-keynésienne, parce qu'elle semble rendre compte d'un fait, prête cependant le flanc à une critique décisive. Le mécanisme keynésien du multiplicateur n'a pas de signification générale. Il n'est valide que dans les économies mûres — là où l'épargne est chroniquement supérieure à l'investissement — et où par conséquent la thésaurisation forcée (qui ne peut d'ailleurs pas être stérilisée par une politique monétaire adéquate) entraîne, relativement aux possibilités de développement, une certaine stagnation. Dans ce cas et dans ce cas seulement le calcul de la valeur du multiplicateur a un sens. Il permet alors de comparer entre

eux les « pays surdéveloppés ». Ceux qui, parmi ces pays, ont atteint un degré de maturité relativement plus avancé (où donc la propension à consommer est la plus faible) jouissent d'une stabilité plus grande (parce que la valeur du multiplicateur est plus faible) à un niveau moyen de l'activité situé plus bas : la stagnation est quasi chronique. Mais lorsque le volume de l'épargne ne tend pas à être chroniquement supérieur à celui de l'investissement, l'analyse keynésienne perd sa validité. Le problème est qualitativement différent. Calculer la valeur du multiplicateur n'a, dans ces conditions, aucun sens puisque — quel que soit le niveau de l'épargne sur la durée moyenne d'un cycle — l'investissement lui est égal. La loi des débouchés — sur cette durée moyenne — reprend sa validité : ici c'est l'offre qui limite la demande et non l'inverse. Le niveau de la propension moyenne à consommer est donc incapable de rendre compte du degré de stabilité relative de ces économies.

Une observation plus attentive des faits conduit d'ailleurs au rejet de cette application mécaniste du schéma keynésien aux pays sous-développés. En effet, au XIXe siècle, en Europe, la propension à consommer était plus forte qu'elle ne l'est aujourd'hui dans ces mêmes pays Pourtant la dépression y était moins accusée qu'elle ne le fut en 1930. C'est que la gravité des fluctuations dépend non de la valeur de l'épargne (autrement dit de la taille de la propension à consommer) mais de sa taille relativement à l'investissement rentable qui dépend lui-même du niveau des profits.

Le rejet ultérieur de l'application du même schéma théorique aux pays développés et aux pays sous-développés a conduit la théorie économique à adopter une attitude nou-

velle. On affirme qu'un cycle indépendant n'existe pas dans les économies sous-développées. Ces économies « dualistes » seraient caractérisées dit-on par la juxtaposition de deux secteurs de nature économique différente. Le secteur indigène connaît peu l'usage de la monnaie. Il est constitué par une économie de besoin qui ignore tout du développement capitaliste se traduisant par l'investissement d'une épargne antérieurement accumulée, il ignore tout de la forme cyclique de ce développement. De son côté le secteur capitaliste est constitué par une série d'entreprises le plus souvent étrangères, non intégrées les unes les autres, chacune étant directement liée à l'économie capitaliste dominante. Dans cette économie de profit d'un type très particulier les fluctuations ne sont pas engendrées par le fonctionnement des mécanismes de la dynamique interne du développement, mais sont en réalité transmises par les fluctuations de la demande externe. Le rythme du développement des entreprises capitalistes de ces pays est lui-même dicté par l'allure du cycle dans les pays dominants beaucoup plus que par les exigences internes de l'accumulation dans l'économie où se trouve localisée géographiquement la firme étrangère. En fait, le soi-disant dualisme des pays sous-développés n'est pas constitué par la juxtaposition pure et simple de deux secteurs qui s'ignorent : une extension géographique du pays capitaliste qui possède quelques entreprises sur un terrain étranger. Le plus souvent une économie locale originale existe : une agriculture exportatrice tire son revenu de la demande étrangère. A son tour ce revenu né de la demande étrangère se porte sur le marché des importations et sur le marché local. Par ce canal un mouvement interne peut avoir lieu. Le cycle de la demande étrangère devrait ainsi engendrer

dans l'économie sous-développée un cycle propre, bien que transmis, non autonome.

2. — *Les théories de la conjoncture transmise.*

Haberler et la transmission monétaire du cycle par le canal de la balance des paiements.

Haberler soutient trois propositions, en fondant ses distinctions sur les systèmes monétaires des partenaires mis en présence[6].

Premièrement dans le cas où les deux pays A et B mis en contact sont soumis au régime de l'étalon or, la transmission des fluctuations d'un pays à l'autre est parfaitement symétrique. Cette transmission atténue l'intensité des fluctuations dans le pays originaire en étendant la surface sur laquelle le cycle exerce ses effets. En période de prospérité dans le pays A ses importations se développent plus rapidement que ses exportations. Ce pays doit faire face à une hémorragie d'or qui atténue les tendances inflationnistes chez lui tandis qu'elle les renforce dans le pays B.

Deuxièmement, si au contraire le pays B a adopté le système de l'étalon devise étrangère, la propagation du cycle ne s'effectue plus de pays dominé à pays dominant mais elle est renforcée en sens inverse. En période de prospérité dans le pays dominé monétairement, ce pays paie le déficit de sa balance des paiements dans la devise du pays A. Le volume des crédits n'exerce pas d'influence stimulante dans ce pays dominant parce que aucun transfert d'or — monnaie finale — n'a eu lieu. En revanche, le développement naturel de la prospérité dans l'économie dominante n'est pas freiné par une hémorragie d'or tandis qu'au contraire l'afflux de devises dans le pays dominé se traduit par une augmentation réelle des crédits dans cette économie.

Troisièmement, dans le cas où les deux pays connaîtraient l'usage de monnaies dirigées indépendantes les fluctuations cycliques ne se transmettent plus. Un boom dans l'une des deux économies en contact entraîne un déséquilibre dans la balance des comptes qui, ne pouvant être réajustée par une sortie d'or ou de devises, doit l'être par une modification du change. Ce réajustement réduit les importations excessives au niveau des exportations possibles.

C'est là assurément une analyse étroitement monétariste.

Au XIXe siècle colonies et métropoles usent de la même monnaie métallique. Pourtant le sens de la transmission du mouvement cyclique semble être toujours le même : de la métropole vers les colonies. En revanche, l'intensité des fluctuations n'est pas toujours plus grande dans le pays originaire que dans le pays dominé de ce point de vue. Cependant, l'adoption au XXe siècle de l'étalon devise étrangère par la plupart des pays sous-développés rendrait bien compte, dans l'optique de Haberler, de l'aggravation récente des oscillations économiques dans le pays monétairement dominé.

A vrai dire la méthode du rapporteur de la S.D.N. relève d'un quantitativisme mécaniste sans valeur scientifique. Dans cette analyse les fluctuations du volume des crédits sont liées mécaniquement au volume des réserves finales du système monétaire : or ou devises. Tout se passe comme si le rapport volume de la monnaie en circulation-volume des réserves en monnaie finale était rigide. Or, il n'en est rien, ce rapport subit lui-même une oscillation cyclique.

Les post-keynésiens et le multiplicateur du commerce extérieur.

Bien que cette optique mécaniste ait été généralement abandonnée, la tendance à voir dans le cycle économique des pays peu développés un phénomène original, proprement cyclique bien qu'ayant sa source à l'étranger, un phénomène extérieur transmis par la balance des comptes, demeure encore vivace[7]. La thèse de Haberler s'exprime alors non indirectement par le biais du quantitativisme monétaire, mais directement. On prétend alors que les fluctuations se transmettent, non plus par le canal du flux de l'or et des devises qu'elles engendrent, mais directement par le canal des mouvements de marchandises. Les oscillations cycliques dans les pays dominants se traduisent, en effet, par un mouvement réel des exportations et des importations. La prospérité chez les uns, en entraînant des importations plus volumineuses que les exportations, favorise directement le développement chez les autres des tendances « inflationnistes » caractéristiques de l'euphorie économique. Le déficit de la balance n'est réglé que par des crédits étrangers. Aucun mouvement d'or ou de devises n'est nécessaire. Aucune modification du change n'intervient. Dans ces conditions le mécanisme quantitativiste n'entre pas en fonctionnement.

Cette optique nouvelle a eu, grâce à la forme élaborée que lui a donnée la théorie du multiplicateur du commerce extérieur, une grande vogue. L'étude de C. Clark sur le cycle australien est caractéristique de ce point de vue. La théorie du multiplicateur du commerce extérieur affirme qu'un solde positif de la balance commerciale (un surplus d'exportation) joue le même rôle qu'un investissement : il

déclenche un processus de croissance induite. Ainsi le déficit de la balance des pays développés en période de prospérité, c'est-à-dire l'excédent de celle des pays sous-développés, induirait dans ces pays des phénomènes de croissance « secondaire ». Inversement en période de dépression le solde négatif de la balance des pays sous-développés entraîne une dépression induite. Il y a un véritable cycle des pays sous-développés : un cycle transmis dans ce sens que sa source est le cycle étranger, mais un cycle véritable, la balance commerciale jouant exactement le même rôle que l'investissement ailleurs.

Cependant, la théorie du multiplicateur du commerce extérieur n'est pas valable pour les pays sous-développés. Ceci pour les mêmes raisons qui rendent la théorie du multiplicateur keynésien — dont elle est issue — fausse dans l'hypothèse du sous-développement. Un solde positif de la balance commerciale n'a d'effets « bienfaisants » que si l'épargne a tendance à être surabondante, dans l'hypothèse du surdéveloppement. Alors l'excédent des exportations engendre une demande secondaire qui crée son offre. Ailleurs la théorie n'est pas valable et un solde — positif ou négatif — de la balance commerciale n'entraîne pas d'« effets secondaires ».

Par ailleurs l'état de la conjoncture n'a pas un effet parfaitement défini sur la balance commerciale. La prospérité entraîne la croissance parallèle des exportations et des importations. Son effet sur la balance est variable, parfois amélioration, parfois détérioration. S'il est vrai que la balance des paiements (et non celle des marchandises) a tendance à être positive pour les pays développés en période de dépression, c'est à cause de l'arrêt de l'exportation du capital beaucoup plus que par suite de l'amélioration de la balance commerciale. De la même façon pour les pays sous-développés, c'est cet arrêt du flux des capitaux, non la détérioration de la balance commerciale, qui fait apparaître un solde négatif aux comptes extérieurs. C'est pour cette raison que l'alternance, parfaitement évidente au XX• siècle d'une balance tour à tour déficitaire puis excédentaire selon l'état de la conjoncture, ne se retrouve pas au XIX• siècle avant que le mouvement des capitaux ne prenne l'importance qu'il a acquise depuis. Or, même à cette époque, on n'a jamais vu qu'une prospérité en Europe entraîne, par suite de l'apparition d'un solde positif de la balance européenne (effet « pervers » mais fréquent), une dépression Outre-Mer. Ou inversement.

L'inexistence d'un cycle propre aux pays « sous-développés » même transmis de l'extérieur.

Le reproche le plus général qui doit être fait à toutes les théories du cycle transmis est d'avoir négligé le caractère fondamentalement différent des structures qui caractérisent les pays développés d'une part et les pays sous-développés d'autre part. Lorsque l'on prend en considération cette réalité essentielle on aboutit à un schéma profondément différent de ceux de Haberler et de Clark.

Les oscillations économiques que connaissent les pays sous-développés ressemblent alors très peu à un véritable cycle. Lorsque la conjoncture dans les pays développés est favorable, le niveau des exportations des pays sous-développés s'élève. Les revenus qui, dans ces pays, profitent en premier lieu de cette prospérité sont constitués pour l'essentiel par la rente foncière. L'essentiel des profits des entreprises de type capitaliste, supposées toutes

étrangères, est en effet réexporté ; les salaires peuvent être supposés assez stables. En revanche, le comportement élastique des rentes des propriétaires fonciers permet à ce revenu d'absorber le supplément engendré par le prix et le volume élevé des exportations des produits d'origine agricole. Les petits paysans profitent également, dans une certaine mesure, de cette prospérité (bien que moins que les propriétaires fonciers parce qu'ils doivent passer par l'intermédiaire de commerçants capables d'absorber une partie de l'excédent du revenu). Cette prospérité des rentes foncières se traduit par une forte élévation du niveau des importations de luxe et par une élévation sensible du niveau des importations de produits manufacturés bon marché achetés par les petits paysans.

Si, en sens inverse, la conjoncture est défavorable dans les pays développés, les produits de base se vendent à la fois peu et mal. Toute l'économie en pâtit mais les salaires, relativement rigides, en souffrent moins que les rentes. Quant aux profits, dont le volume a également diminué, ils sont toujours, par définition, exportés et n'intéressent donc pas le pays sous-développé. Mais si les exportations se sont effondrées, et avec elles les rentes foncières, les importations de luxe et celles des biens destinés à la paysannerie ne tardent pas à subir le même sort.

Le cycle ne semble donc nullement transmis par le canal de la balance des comptes. Celle-ci reste équilibrée tant en période de prospérité qu'en période de dépression puisque les exportations, les rentes et les importations varient dans le même sens. L'analyse de Haberler, qui garderait à la rigueur sa signification dans le cas de relations entre pays à structure capitaliste centrale (cela ne préjuge en rien de la critique fondamentale de cette théorie, critique qui se situe

sur un autre terrain, celui du formalisme des relations monétaires quantitativistes) n'en a aucune dans le cas de relations entre pays à structure aussi profondément différente.

Peut-on au moins dire que le cycle est transmis directement par le canal des fluctuations du volume des échanges ? A vrai dire non. Le propre de l'analyse du multiplicateur du commerce extérieur est de montrer que les fluctuations « primaires » du volume des échanges extérieurs (fluctuations dues à l'état de la conjoncture à l'étranger, ce qui constitue une donnée autonome sur laquelle on ne peut rien) engendrent des fluctuations internes, « secondaires », déterminées. Le propre de cette théorie est d'analyser les effets du cycle des échanges extérieurs sur le mécanisme interne de l'accumulation. Ici rien de semblable. C'est dans ce sens qu'on peut dire qu'il n'y a pas de véritable cycle dans les économies sous-développées.

Le fait que la rente constitue le revenu élastique dans les économies sous-développées signifie simplement que le multiplicateur ne fonctionne pas ici. Le pouvoir d'achat accru dans le pays sous-développé à la suite de l'augmentation de la valeur des exportations n'est pas principalement dépensé et partiellement épargné. Il est tout entier dépensé. D'un autre côté, la demande accrue n'entraîne pas ici d'investissements induits. L'accélérateur est transféré à l'étranger, avons-nous dit. Les investissements induits par cette demande accrue ont lieu à l'étranger, non pas dans l'économie sous-développée même. Il n'y a donc pas de cycle véritable, fût-il « transmis ». Il y a seulement une oscillation sinusoïdale du revenu global.

La littérature économique a très fortement mis l'accent, à tort à notre avis, sur les effets négatifs de cette « instabi-

lite conjoncturelle » des économies sous-développées. Cette thèse des effets négatifs de l'instabilité est fondée sur les trois démarches suivantes :

1. — En soi, la dépendance cyclique du revenu local global à l'égard de la conjoncture étrangère signifie qu'à chaque dépression dans l'économie dominante la capacité d'épargne des pays sous-développés s'effondre, sans que cela ne soit exigé par un quelconque mécanisme interne de l'économie[8].

L'instabilité des marchés d'exportation des pays sous-développés aurait des effets très néfastes sur la formation de l'épargne locale. Les variations du volume des exportations de ces pays ne sont pas compensées par des variations inverses de leurs prix. Si les denrées alimentaires comme le thé, le café, le cacao, le sucre, etc., dont la consommation est relativement stable dans les pays développés, ont des prix relativement rigides, il n'en est pas de même pour les matières premières industrielles — minerais, textiles, caoutchouc, etc. — dont les variations des prix ont tendance au contraire à aggraver les fluctuations du volume des exportations. La dépression se traduit alors par une perte grave pour l'économie sous-développée. Ce problème a été étudié en détail par une commission de l'O.N.U.

Le résumé des conclusions révèle que les fluctuations des valeurs unitaires annuelles des prix à l'exportation des produits de base ont varié de 5 à 21 % selon les produits. L'ampleur de ces fluctuations a augmenté par étapes successives au cours des trois périodes de paix : 11 % par an pour 1901-13 ; 13 à 15 % de 1920 à 1939 et 18 % de 1946 à 1950. Les fluctuations cycliques des prix ont été en moyenne de 27 %. Les fluctuations annuelles du volume

des exportations ont été en moyenne de 19 %. Depuis 1945 elles sont de 24 %. Les fluctuations cycliques du volume des exportations ont été en moyenne de la même ampleur que celles des prix. Finalement les fluctuations des recettes d'exportation (effets cumulés des fluctuations des prix et des volumes) ont été de 22 % tant annuellement que cycliquement. Cette ampleur va en s'aggravant : 19 % de 1901 à 1913, 21 % de 1920 à 1939, 30 % de 1946 à 1950. Les variations en valeurs réelles (obtenues en divisant ces variations en valeurs nominales par l'indice des prix des exportations manufacturées britanniques) montrent que les variations en valeur réelle (13,5 % pour la période 1901-1950) sont les mêmes que les variations des valeurs nominales (13,7 %).

2. — Ces fluctuations de la valeur des exportations ne sont pas compensées par des fluctuations égales et de sens inverse du mouvement des capitaux. Au contraire, ces dernières oscillations viennent aggraver les premières. C'est pendant la dépression que les capitaux étrangers affluent le moins. Si donc les fluctuations de la valeur totale des exportations sont compensées par des fluctuations égales des importations (liées au mouvement de la rente foncière) les oscillations du mouvement des capitaux, qui viennent s'ajouter aux termes de la balance commerciale, déséquilibrent périodiquement, dans un sens puis dans l'autre, la balance des comptes extérieurs. Il est vrai que le mouvement de la sortie des bénéfices des capitaux étrangers atténue ce déséquilibre. C'est en effet en période de prospérité, alors que les capitaux étrangers affluent, que les bénéfices réexportés sont aussi les plus volumineux. Cependant l'ampleur de la fluctuation du mouvement des

capitaux l'emporte souvent sur celle du mouvement des bénéfices. D'autre part, normalement, les fluctuations des importations sont moins profondes que celles des exportations parce que le volant de la thésaurisation atténue l'intensité des oscillations de la consommation des classes riches comme celui de l'épargne réserve celle des paysans.

Ce déséquilibre cyclique de la balance extérieure des pays sous-développés dans un sens puis dans l'autre ne nous ramène-t-il pas à la thèse de Haberler ? En fait pas du tout puisque ce mouvement des comptes extérieurs n'est pas ici la cause de la transmission du cycle. Il en est au contraire la conséquence.

Toutefois ce déséquilibre — induit et non inducteur — favoriserait, dans les conditions des pays sous-développés, une tendance perpétuelle à la hausse des prix Cette hausse des prix serait dans ces conditions néfaste à la formation de l'épargne locale. Durant les périodes de prospérité l'excédent de la balance extérieure, payé par l'étranger dans sa devise, facilite l'émission abusive de crédits. Ces crédits, à défaut d'influence sur la production dont le volume est déterminé plus par l'afflux des capitaux étrangers destinés à l'investissement réel à long terme que par l'afflux des capitaux à court terme, iront alimenter des circuits spéculatifs qui déclenchent des hausses artificielles des prix. Les banques ne peuvent, il est vrai, nourrir une spéculation que tant qu'elle demeure rentable pour celui qui s'y livre. C'est pourquoi tous les capitaux étrangers à court terme entrés dans le pays par le canal de l'excédent de la balance des comptes ne sont pas reversés dans le circuit économique. Une bonne part d'entre eux est « stérilisée ». Cette stérilisation se traduit par l'élévation

du rapport $\frac{\text{réserves monétaires finales}}{\text{crédits accordés}}$

Au contraire, durant les périodes de récession, le déficit extérieur pèse sur le niveau du change. Evidemment, lorsque le pays sous-développé est parfaitement intégré monétairement, il n'y a pas de modification d'un change qui en réalité n'existe pas. La balance des comptes peut être déficitaire indéfiniment sans qu'aucun mécanisme ne vienne modifier le niveau des prix. Mais lorsque le pays sous-développé jouit d'une monnaie indépendante la dévaluation finira par s'imposer. Cette dévaluation engendrera généralement la hausse générale des prix, non seulement parce que les biens importés reviennent plus cher à l'économie, mais également parce que la monnaie étrangère constitue la garantie de l'émission locale. D'autre part, cette dévaluation ne rétablit pas, en général, l'équilibre extérieur parce que les élasticités prix des exportations et des importations des pays sous-développés sont telles que des effets « pervers » de la dévaluation sont plus à craindre que des effets « normaux » correcteurs.

3. — Les conséquences de la transmission des fluctuations sur l'accumulation dans les pays sous-développés sont d'autant plus graves que toute politique anticyclique s'avère dans ces conditions impossible[9]. En effet c'est l'action sur l'investissement, facteur « dynamique » par excellence, qui se situe au cœur de la politique anticyclique (on ne préjuge pas ici de la validité de cette politique). Dans les pays sous-développés, le « facteur dynamique » serait le commerce extérieur. Or, les exportations ne peuvent être régularisées parce qu'elles ne dépendent pas de la situation dans les pays sous-développés mais de la situa-

tion dans les pays développés. De plus, on ne pourrait pas compenser les oscillations des exportations par une politique de « grands travaux ». Tout d'abord parce que la dépression ne libère par beaucoup de forces productives dans les pays sous-développés, on ne peut pas « transférer » facilement la main-d'œuvre agricole consacrée à la production des produits de base destinés à l'exportation vers l'activité industrielle. Ensuite parce que de tels travaux nécessitent des importations massives de matériel d'équipement. La balance des comptes aurait à subir un déficit trop grave. Ces deux raisons rendraient difficile et même inefficace toute action anticyclique dans les conditions du sous-développement. Prebish attribue l'échec de cette politique au fait que les grands travaux, en distribuant des revenus, engendreraient — à cause de la forte propension à importer — un déficit trop grave à la balance extérieure, les exportations restant clouées à un niveau très bas.

En réalité, si le transfert de main-d'œuvre, de l'agriculture exportatrice au secteur des grands travaux, était possible, aucune difficulté ne serait à craindre de ce côté. Ce ne serait, en effet, pas la rente foncière, dont la liaison avec les importations de luxe est manifeste (ce qui se traduit par la forte propension à importer), qui accaparerait l'accroissement de revenu. En profiteraient en premier lieu les salaires et les profits. Il est vrai qu'alors un besoin accru d'importer de l'outillage se ferait sentir. Mais une partie de la main-d'œuvre libérée de l'agriculture exportatrice pourrait être précisément consacrée à la production locale de cet outillage. On serait alors engagé en réalité, sous prétexte de combattre le cycle, dans une véritable politique de développement autonome conscient et planifié.

Dans le cas où l'on aurait partiellement recours au marché extérieur, le cycle pourrait alors se transmettre en sens inverse du pays sous-développé en développement vers le pays dominant. L'activité nouvelle dans les pays sous-développés se traduirait par une demande accrue de matériel d'équipement produit par les pays développés : la prospérité se généraliserait ainsi à ces pays. Au contraire, le développement envisagé dans le cadre de l'intégration internationale n'est pas capable d'aboutir à ce résultat, de renverser le sens de la transmission des fluctuations. C'est donc que, dans ce cadre, l'industrialisation des pays sous-développés demeure liée à l'exportation des capitaux des pays développés. Elle ne se réalise donc que durant les périodes de prospérité étrangère. Les pays sous-développés importent du matériel d'équipement durant ces périodes seulement, au moment où justement ces pays sont capables d'écouler leurs exportations. La demande d'outillage ne peut constituer la cause de la transmission de la prospérité des pays sous-développés aux pays développés.

III. — LA CONJONCTURE, PHENOMENE MONDIAL : LES ROLES RESPECTIFS DU CENTRE ET DE LA PERIPHERIE DU SYSTEME

Si l'application mécaniste de la théorie du cycle et de la conjoncture aux pays sous-développés s'avère infructueuse parce que la conjoncture n'est pas, dans ces pays, un phénomène autonome, il n'en demeure pas moins que l'optique particulière qui fait apparaître la conjoncture comme un phénomène transmis, où les pays sous-développés jouent un rôle purement passif, demeure su-

perficielle. En réalité, la conjoncture ne constitue pas un phénomène propre aux pays développés considérés en isolement puis transmis aux pays sous-développés mais un phénomène lié au fonctionnement même du capitalisme à l'échelle mondiale. Car les pays sous-développés font partie intégrante de ce marché capitaliste mondial. Il n'y a donc en réalité qu'un seul véritable cycle, le cycle mondial dans lequel les pays sous-développés jouent un rôle actif, mais différent de celui que jouent les économies capitalistes du centre développé.

1. — *Brève histoire de la conjoncture mondiale.*

L'analyse des rôles respectifs tenus par le centre et la périphérie dans le déroulement du cycle, ou plus généralement des oscillations conjoncturelles, doit partir de l'observation des réponses du commerce extérieur et des autres éléments de la balance des paiements aux fluctuations du niveau de l'activité. Bien que les données concernant les pays sous-développés soient dans ce domaine difficiles à réunir et à interpréter, nous avons tenté de faire une histoire de la conjoncture internationale, en mettant l'accent sur les relations centre-périphérie au cours de cette histoire [10].

En ce qui concerne le comportement cyclique du commerce extérieur, celui-ci paraît différent au cours du XIXe siècle de ce qu'il a été au cours de la crise de 1930 puis des fluctuations « mineures » de l'après-Seconde Guerre.

Au cours de la crise des années 30, les fluctuations du commerce de la périphérie ont été plus amples que celles du centre. Il en a été de même pour ce qui a été de la période postérieure à la Seconde Guerre. Les « récessions mineures » (1949-50, 1954, 1958, 1961) ont été plus marquées dans le commerce des pays sous-développés que dans celui des centres développés ".

Pour l'ensemble du monde, la valeur des exportations des produits manufacturés tombe de 12 400 millions de dollars en 1921-29 à 5 130 en 1931-35, accusant une contraction de 58 %. En prix constants 1913 la contraction est moindre : de 7 688 à 5 591, ce qui signifie que le quantum de ces exportations a baissé de 27 %. Quant aux importations de ces produits, elles se sont réduites en valeur de 58 % et en quantités de 26 % également. En revanche, les exportations totales de produits de base ont diminué en valeur de 58 % (passant de 19 120 à 7 930 millions de dollars) et en volume de 5 % seulement (passant de 13 447 à 12 767 millions, aux prix de 1913).

En assimilant les pays développés à des exportateurs de produits manufacturés et les pays sous-développés à des exportateurs de produits de base on constate : une forte détérioration des termes de l'échange pour ces derniers pays en période de dépression, la détérioration de leur capacité d'importation, la relative stabilité de la balance commerciale des pays développés due à ce que l'essentiel des échanges de ces pays se fait avec d'autres pays industriels et qu'en conséquence le volume de la valeur globale des importations et des exportations varie dans le même sens et dans des proportions analogues. Si donc les termes de l'échange s'améliorent pour les pays développés cela ne peut provenir que de l'existence d'échanges entre ces pays et les pays sous-développés, non des relations des pays développés entre eux. Si de même la balance commerciale de ces pays tend à s'améliorer, c'est par suite d'une détérioration de celles des pays sous-développés provenant

d'une contraction des exportations de ces pays plus forte que celle des importations, non par suite des échanges des pays développés entre eux.

La contraction plus forte des exportations des pays sous-développés que celle de leurs importations s'expliquerait facilement, notamment grâce à la déthésaurisation des périodes de conjoncture difficile. Elle reste malgré tout secondaire par rapport au mouvement d'ensemble, qui est caractérisé par la contraction parallèle des exportations et des importations dans des proportions voisines.

Ainsi lorsqu'on passe de la prospérité à la dépression (et inversement quand on passe de la dépression à la prospérité) la balance commerciale des pays développés pris globalement s'améliore, celle des continents sous-développés se détériore. De plus l'amplitude de la variation de la balance commerciale des pays sous-développés est généralement plus forte que celle des pays développés.

Les expériences du XIXe siècle conduisent à des résultats assez différents, tout au moins en ce qui concerne les expériences comparées des Etats-Unis, de la Grande-Bretagne, de la France et de l'Egypte concernant les quatre cycles qui occupent la période de 1880-1914 (récessions de 1886, 1894, 1901 et 1908) [2].

Pour la Grande-Bretagne au cours de chacun de ces cycles respectifs, la baisse des exportations en valeur a été de 15 %, 17 %, 2 % et 12 % (moyenne : 11 %). Celle des importations de 18 %, 5 %, 0 et 8 % : cette dernière semble donc plus faible (8 % en moyenne). Deux fois seulement le volume des exportations a baissé (une fois de 6 % et l'autre fois de 8 %), deux fois au contraire il a augmenté. De même par deux fois seulement le volume des importations a baissé, une fois de 4 %, une fois de 3 %. Quant aux termes

de l'échange, outre qu'ils s'améliorent d'une façon continue sur la période, ils semblent l'être également à chaque dépression. Mais on ne saurait dire si cette amélioration est l'effet du trend général ou de la conjoncture.

L'expérience française conduit à des résultats extrêmement analogues. La valeur globale des exportations a fléchi successivement de 11 %, 19,2 et 9 % (10 % en moyenne). Celle des importations de 17,14, 6 et 9 %, c'est-à-dire d'une façon sensiblement analogue, légèrement plus faible (9 % en moyenne). Trois fois le volume des exportations a baissé : une fois de 3 %, l'autre de 13 %, la troisième de 3 % (en moyenne 5 %). Une seule fois le volume des importations a baissé : de 8 %. Ici aussi les termes de l'échange s'améliorent à chaque crise. Le résultat est d'autant plus convaincant que sur l'ensemble de la période les termes de l'échange se sont très largement détériorés.

L'expérience des Etats-Unis en 1907-1908 n'est pas différente. La valeur des exportations diminue très peu (1 %), celle des importations davantage (16 %). Le quantum des exportations augmente, celui des importations diminue de 5 %, les termes de l'échange s'améliorent.

Ainsi on serait tenté de tirer les conclusions suivantes : 1°) les fluctuations en valeur du commerce extérieur sont assez faibles, incomparables à celle de la période 1929-1932 et 2°) cette faiblesse des fluctuations est due à la fois à la stabilité relative des prix et à la faiblesse des fluctuations des quantités échangées. Très souvent même le quantum des exportations s'élève pendant la dépression, ce qui donne l'idée que la crise est partiellement surmontée par la conquête de nouveaux débouchés à l'étranger.

Si nous observons maintenant le déroulement du cycle du côté des pays sous-développés, par exemple en Egypte

de 1880 à 1914, on constate que les phénomènes que l'on peut observer ici sont typiques : les fluctuations du prix des exportations, moins violentes qu'au XX• siècle, le sont toutefois beaucoup plus que celles des exportations des pays industriels : 13, 33, 10 et 20 %, soit en moyenne 20 % contre respectivement 13, 12,5 et 4 %, soit en moyenne 9 % pour le prix des exportations anglaises. Quant à la valeur globale des exportations, elle ne diminue qu'une fois (de 30 %) et augmente trois fois (de 6 %, 1 %, 1 %). Cela grâce au trend montant, manifeste, des quantités exportées. Malgré la crise et la détérioration des termes de l'échange, le trend ascendant du quantum des exportations est si fort que le quantum des importations s'élève également.

De ces expériences comparées on serait tenté de conclure que le modèle est profondément différent de celui du XX• siècle. On a, en effet, ici l'impression que chaque crise au centre est surmontée partiellement par la conquête de nouveaux débouchés extérieurs situés dans les colonies. La baisse parallèle des importations des pays développés nous fait penser qu'il ne peut s'agir de débouchés situés dans ces pays. Au contraire, l'augmentation des importations des pays sous-développés en temps de crise montre que la désintégration plus poussée des marchés précapitalistes s'accélère en période de dépression. Comme l'expansion des exportations suit celle des importations on retrouve le trend ascendant du commerce extérieur des pays sous-développés, plus rapide que celui des pays développés.

Les données concernant la première partie du siècle — de 1830 à 1880 — sont plus rares, et pratiquement inexistantes en ce qui concerne les pays sous-développés [13].

Pour la Grande-Bretagne à l'occasion des crises de 1857,

1866 et 1875 la valeur globale des exportations est tombée successivement de 5,5 et 9 % (6 % en moyenne), celle des importations de 12,6 et 0 % (6 % en moyenne). Ces chiffres, inférieurs à ceux de la période 1880-1914, s'expliqueraient par la concurrence nouvellement apparue après 1880 (France, Allemagne, Etats-Unis) concurrence qui a enlevé à l'Angleterre sa position privilégiée sur le marché mondial. Par contre le fait que dès cette époque le commerce, et notamment les exportations vers les colonies ait moins souffert des crises que le commerce avec l'étranger montre le rôle joué par ces pays dans le mécanisme de la reprise. Les importations de l'étranger baissent de 11 %, celles des colonies de 16 %, les exportations vers l'étranger baissent de 8 %, celles destinées aux colonies augmentent de 6 %.

Pour la France l'étude des crises de 1825, 36, 47, 57, 66 et 1875 est révélatrice. La valeur des exportations a diminué successivement de 11, 16, 19, 16, 12 et 18 % (moyenne 15 %) entre 1828 et 1830, 1836 et 1837, 1846 et 1848, 1860 et 1861, 1866 et 1868, 1875 et 1878.

Le cycle de la balance semble donc avoir été plus grave pour la France à cette époque qu'à la fin du siècle. On remarquera que la France ne possédait pas alors de colonies. Peut être faudrait-il trouver là encore une preuve supplémentaire du rôle des pays sous-développés dans le mécanisme de la reprise dans les économies qui les dominent.

Si le mouvement de la balance commerciale paraît s'être modifié au cours de l'évolution et être différent au XX• siècle de ce qu'il a été au XIX• siècle, celui des capitaux et du reflux des profits qui s'y surajoutent vient encore compliquer les choses. En ce qui concerne l'expérience des années 30 l'image d'un cycle dans lequel la balance des

pays sous-développés serait tour à tour positive et négative tandis que celle des pays développés serait au contraire tour à tour négative et positive ne correspond pas à la réalité [14].

Pour la Grande-Bretagne par exemple, si l'on compare les périodes de 1925-29 et 1930-34 la balance des principaux flux réels (balance commerciale, exportations de capitaux à long terme, rapatriements de bénéfices) s'est améliorée en période de dépression grâce à la diminution du surplus des importations sur les exportations et à l'arrêt de l'exportation des capitaux, les deux facteurs étant plus importants que la diminution du revenu des investissements à l'étranger. Dans ces conditions ne nous étonnons pas qu'à une période d'importation d'or en quantités inférieures aux exportations (période de prospérité 1926-29 : exportations nettes de 21 millions) ait succédé une période d'importation nettes d'or (313 millions entre 1930 et 1934). La différence a été également payée grâce au mouvement des capitaux à court terme (passant de 4 millions à + 21 millions) qui n'a pas été perturbateur comme il le fut souvent mais stabilisateur.

Pour les Etats-Unis aux mêmes périodes, cette même balance réelle s'est améliorée durant la dépression grâce à l'arrêt de la sortie des capitaux à long terme et malgré la légère détérioration de la balance commerciale qui reste positive. Dans ces conditions les Etats-Unis ont reçu de l'or pendant la dépression, en ont exporté pendant la prospérité. Ajoutons qu'ici les mouvements de capitaux à court terme semblent avoir été perturbateurs.

En France au contraire, toujours pour les mêmes périodes comparées, la balance s'est détériorée durant la dépression (à peu près équilibrée dans la première période :

balance des quatre premiers postes . — 0,6 milliards et fortement déficitaire dans la seconde : — 19 milliards). Aussi l'exportation d'or aurait dû compenser le déficit. La force considérable de l'afflux des capitaux flottants tant dans la première période (mouvements de rapatriement des capitaux français ayant fuit antérieurement) que dans la deuxième (afflux de capitaux à court terme de l'étranger) ont permis une importation continue et croissante d'or bien connue.

D'une façon générale pour les pays développés si la balance commerciale s'améliore en période de dépression et qu'en plus suivant les schémas traditionnels l'exportation du capital à long terme cesse, alors la balance totale doit s'améliorer, l'or et les devises étrangères affluer (cas de la Grande-Bretagne). Si au contraire la balance commerciale se détériore et que l'exportation des capitaux cesse alors, la balance totale s'améliore ou se détériore suivant la force relative des deux mouvements. En fait, elle s'est presque toujours améliorée (comme le montrent les exemples déjà vus des Etats-Unis et de la France et ceux des pays suivants : Hollande, Suisse, Canada). Exceptionnellement la persistance de l'exportation du capital en période de dépression détériore la balance comme le montre l'exemple de la Suède. De toute façon le mouvement du capital l'emporte sur celui des marchandises. Si donc la balance des pays développés s'améliore en période de dépression c'est à cause de l'arrêt des exportations de capital (phénomène général), non à cause de l'amélioration (exceptionnelle) de la balance commerciale.

Pour les pays sous-développés la détérioration générale de la balance des paiements en période de dépression est également davantage attribuable à l'arrêt de l'importation

du capital qu'à la détérioration de la balance des marchandises. Bien souvent celle-ci s'améliore, néanmoins l'arrêt du flux d'entrée des capitaux l'emporte largement sur ce mouvement, comme le montre l'exemple de la Chine et du Chili, toujours au cours de l'entre-deux-guerres. La situation est évidemment aggravée lorsque à l'arrêt du flux d'entrée des capitaux s'ajoute une détérioration de la balance courante (cas de l'Inde ou de Cuba par exemple). Mais parfois la baisse brutale des intérêts à payer a plus que compensé la détérioration de la balance (cas de Cuba).

Lorsque le capital étranger a continué à affluer, il ne l'a généralement pas fait dans des proportions suffisantes pour compenser la détérioration de la balance courante (voir par exemple les expériences des Indes néerlandaises et de l'Argentine pendant les années 30). C'est que l'afflux du capital entraîne souvent un reflux des profits extrêmement rapide, presque simultané lorsque cet afflux alimente des grands travaux d'infrastructure.

Ainsi donc, c'est le mouvement des capitaux qui est le grand responsable de la détérioration de la balance des pays sous-développés. Ce mouvement subit, en effet, des fluctuations cycliques très profondes. Aussi, la détérioration de la balance n'est-elle pas particulière aux pays sous-développés. On retrouve un phénomène analogue dans les pays développés « débiteurs » — qui reçoivent des capitaux étrangers. Non seulement l'exemple du Danemark et de l'Australie pendant l'entre-deux-guerres confirme cette analyse, mais aussi celle de l'Allemagne et du Japon, véritables grands pays capitalistes (et non spécialisés dans l'agriculture d'exportation comme le Danemark et l'Australie). Provisoirement devenus débiteurs, ces deux pays, malgré la forte amélioration de leur balance

commerciale, se sont vus placés dans la situation de pays à balance évoluant dans un sens négatif.

Ainsi donc, ce sont les pays débiteurs qui sont en mauvaise posture durant les dépressions cycliques, non les pays sous-développés. Il est vrai que tous les pays sont débiteurs. Mais c'est à ce caractère, au mouvement du capital étranger, et non par suite d'une dissociation entre le mouvement des exportations et celui des importations, que l'évolution de leur situation est due. Partout exportations et importations évoluent parallèlement. Ce que seule la théorie du transfert du pouvoir d'achat explique. Ajoutons enfin que le mouvement du capital à court terme, très souvent pervers, a aggravé la situation comme aux Etats-Unis, en France, au Canada (dans le sens positif) ou en Suède, dans l'Inde, aux Indes néerlandaises, en Allemagne et au Japon (dans le sens négatif). Le mouvement a été « normal » dans trois cas seulement : la Grande-Bretagne (dans le sens positif), le Danemark et l'Australie (dans le sens négatif).

Le résultat est que la balance s'améliore pour les pays développés, pris globalement, se détériore pour l'ensemble des pays sous-développés en période de dépression. Ainsi entre 1929 et 1932 les réserves or et devises de six grands pays créanciers ont augmenté, celles de dix-huit pays débiteurs ont diminué. De même au sein de la zone sterling les avoirs sterling des banques centrales de quinze pays subissent un mouvement cyclique évident. Quant aux avoirs des banques commerciales ils affectent le même mouvement comme le montre l'évolution des fonds détenus à Londres par ces banques. Or, ce mouvement cyclique de la balance ne saurait être attribué au mouvement des marchandises, qui s'est amélioré entre 1929 et 1931

pour ces quinze pays. La responsabilité en incombe au seul arrêt des exportations de capitaux des pays développés comme le montre d'ailleurs la statistique de la balance des paiements de dix pays de cette zone.

Pour ce qui est de l'expérience du XIXe siècle on ne dispose guère de balances de paiements détaillées, mais seulement des soldes. On a étudié le mouvement de ces soldes durant chacune des huit périodes alternatives de prospérité et de dépression (4 cycles) qui occupent la période 1880-1914.

Pour la France en général, durant la dépression on constate un afflux d'or à un rythme supérieur à celui de la période antérieure ou ultérieure de prospérité : il semble bien que la balance soit donc meilleure à chaque dépression comme elle l'a été après 1930. Quant à la balance commerciale pour ces différentes périodes, elle accuse les soldes négatifs suivants (en milliards) : 1,5 - 0,8 - 0,6 - 0,5 - 0,3 - 0,6 - 1,5. On ne saurait tirer de conclusion bien certaine de ces chiffres : en passant de la dépression à la prospérité la balance s'améliore deux fois, se détériore une fois. Ainsi donc on retrouve ici le modèle du XXe siècle : quelle que soit l'évolution de la balance commerciale durant le cycle, le mouvement des capitaux est suffisamment fort pour rendre la balance toujours meilleure en période de dépression par suite du ralentissement de l'exportation du capital. Sauf pour la crise de 1901-03 et la propspérité de 1910-13, l'exportation est plus forte durant la prospérité que la dépression. Remarquons néanmoins que l'exportation du capital, qui se poursuit, pendant la période de dépression, le plus souvent à un rythme ralenti c'est vrai, mais qui se poursuit quand même, laisse entendre que la crise est partiellement surmontée par l'exportation de

l'épargne, parfois à un rythme accru (1901-1903). De toute façon ce maintien du flux des capitaux pendant la dépression rend les fluctuations totales de la balance assez faibles.

Pour la Grande-Bretagne, au contraire, la balance extérieure semble s'être détériorée à chaque période de dépression du XIXe siècle. Quant à la balance commerciale, qui présente un solde négatif croissant — ce phénomène traduisant l'évolution du pays qui devient un pays prêteur de plus en plus « mûr » — elle masque le phénomène cyclique. Mais là aussi le mouvement des capitaux dépend largement du niveau de l'activité. Il y a cependant deux exceptions : lors du passage de la dépression à la prospérité en 1897 le flux du capital diminue, lors du passage à la dépression de 1908 il s'intensifie. Là encore la conquête de débouchés extérieurs à l'épargne locale a pu aider à surmonter la crise. En Angleterre donc, en général la détérioration de la balance à chaque dépression a lieu malgré le ralentissement de l'exportation du capital. C'est donc que la balance commerciale se détériore assez profondément, ce que nous avions déjà eu l'occasion d'affirmer (en moyenne les exportations ont baissé de 11 % contre 7 % pour les importations tandis que pour la France les deux pourcentages sont : 10 % pour les exportations, 9 % pour les importations). Ceci s'expliquerait par les difficultés particulières rencontrées par la Grande-Bretagne à la fin du siècle ayant leur source dans l'apparition de nouveaux concurrents.

Le schéma du XIXe siècle est donc assez différent de celui du XXe siècle. On ne saurait parler avec certitude d'une amélioration de la balance des pays développés durant la dépression. Ajoutons que les mouvements de l'or en

eux-mêmes ne constituent pas des baromètres très sûrs de l'évolution de la balance dont le solde était largement réglé par des mouvements de capitaux à court terme sur lesquels nous n'avons malheureusement aucun renseignement statistique.

Au sujet du mouvement des balances des pays sous-développés on n'a guère de statistiques. Néanmoins le cas de l'Argentine a été étudié pour cette période. A chaque dépression la balance se détériore. Mais le mouvement semble imputable à l'arrêt du flux des investissements étrangers en 1891 plus qu'au mouvement de la balance commerciale qui, s'adaptant à celle des capitaux, paraît assez peu régulière : le flux des capitaux, faible pendant les années 1883-1886 (dépression), s'intensifie entre 1887 et 1891, s'arrête totalement de 1891 à 1896 puis reprend faiblement (cette balance des capitaux ne reflète pas tout à fait le phénomène à cause du reflux des bénéfices qu'elle contient).

Il n'y a guère d'autres études disponibles sur la balance des pays sous-développés au XIXe siècle. On pourrait au contraire se reporter à celles faites sur les pays débiteurs (Canada, Australie, Etats-Unis) d'un comportement analogue à ce point de vue d'autant plus qu'ils sont exportateurs de produits de base. On aboutirait aux mêmes conclusions.

Peut-on essayer de pousser l'analyse historique plus loin et mesurer directement l'ampleur des fluctuations du revenu ? On dispose d'un indice de l'activité manufacturière, année par année, de 1875 à 1939, pour les principaux pays [16].

Au XIXe siècle, les oscillations pour le monde entier ont été successivement de 3, 4, 3, 0,8 % (crises de 1874, 1883, 1892, 1900, 1907) soit en moyenne de 4 %. Elles ont été en moyenne pour la Grande-Bretagne de 5 % (3, 9, 5, 2, 6 %). Il n'y a aucune comparaison entre ces chiffres et ceux du XXe siècle qui ont été pour le monde de 13,30 et 7 % (crises de 1920, 29 et 37) soit en moyenne 17 %, et pour la Grande-Bretagne de 40, 12 et 8 % (moyenne : 20 %). D'une façon générale au XIXe siècle la moyenne des indices des années de dépression était supérieure à celle des années de prospérité immédiatement antérieures. Le dévelopement du capitalisme était rapide.

Pour l'Inde les oscillations cycliques y sont moins profondes. De 1896 à 1914 la production ne cesse d'augmenter, sauf pendant la récession mineure de 1910 (3 %). En 1920 la récession ne dépasse pas 5 %, en 1930 8 %. Assurément l'importance de la production artisanale moins soumise que la production industrielle au rythme cyclique fait ici sentir ses effets. Pour le Chili, la crise de 1929 paraît profonde (indice passant de 156,7 à 116,3 soit une diminution de 26 %). Il s'agit là d'un pays minier très lié à la demande mondiale.

La comparaison de ces séries suggère le schéma suivant : dans les pays le cycle de la production industrielle oscillait au XIXe siècle d'environ 5 % dans l'entre-deux-guerres l'ampleur est nettement plus profonde (30 % pour le monde entier en 1930). Dans les pays sous-développés dans la mesure où la production industrielle est destinée à l'exportation (extration minière), le cycle est au moins aussi profond que dans les pays développés. Lorsque cette production est destinée au marché local l'ampleur de ses oscillations dépend de l'importance relative du commerce extérieur dans le revenu du pays. Si ce commerce est important (cas de l'Egypte par exemple) les fluctuations du

pouvoir d'achat tiré de l'exportation agissent sur la demande interne. Si, au contraire, ce commerce est peu important (cas de l'Inde par exemple) les fluctuations des exportations n'agissent que très peu sur la demande des millions de paysans qui au surplus s'adressent à une production plutôt artisanale que manufacturière.

L'absence de renseignements statistiques empêche de faire une enquête systématique sur ce terrain. Néanmoins quelques faits viennent confirmer cette analyse. Tout d'abord l'évolution du chômage dans la population non agricole, dont les fluctuations paraissent du même ordre de grandeur pour les pays développés et pour les pays exportateurs de produits de base (à défaut d'exemple de pays sous-développés on peut recourir à ces pays dont le comportement est sur ce terrain assez voisin). De même l'évolution du profit global est assez caractéristique.

En France entre 1929 et 1935 le profit global (revenu des valeurs mobilières et revenu des entreprises industrielles et commerciales) est passé de 57 milliards (soit 23 % du revenu national) à 36 mlds (soit 21 % du revenu), accusant une contraction de 36 %. En Allemagne entre 1929 et 1932 l'ensemble des revenus des entreprises industrielles et commerciales, des dividendes et des intérêts (profit global) est passé de 14,9 milliards (soit 20 % du revenu national) à 8,2 mlds (soit 18 % du revenu) accusant une contraction de 44 %. En Grande-Bretagne le revenu national se contracte de 4 384 mil. de livres à 3 844 entre 1929 et 1932, c'est-à-dire de 12 %, la part du salaire s'élevant légèrement (de 76,9 % à 80,4 %), celle du profit s'abaisse donc d'un peu plus de 12 %. Aux Etats-Unis la contraction du revenu global atteint 51 % (le revenu passe de 81.92 milliards à 39,49 entre 1929 et 1930), la part des salaires augmente de

68,3 à 85,4 %. La contraction du profit se situe sans doute autour de 75 %. L'indice des profits de soixante-cinq sociétés anonymes égyptiennes (capital total : 31 millions de livres égyptiennes) accuse une fluctuation violente, passant de 130 en 1929 (base 100 sur la période 1929-1938) à 89 en 1933, se contractant donc de 31 %. Quant à l'indice des profits industriels en Inde il accuse également une fluctuation importante passant de la base 100 en 1928 à l'indice 27,8 en 1931, se contractant donc de 72 %. L'ampleur de la fluctuation de cet indice en opposition avec la faiblesse de l'oscillation de celui de l'activité manufacturière tend à prouver que dans le secteur industriel étranger (l'indice des profits est calculé sur la base de grandes entreprises très souvent exportatrices), les oscillations sont amples tandis que dans celui de la petite production destinée au marché local (artisans et petite industrie) elles ne le sont pas.

Par ailleurs, les fluctuations du revenu agricole dans les pays sous-développés dépendent de la nature de cette production. Lorsqu'il s'agit d'une production d'exportation ses oscillations sont extrêmement amples comme le montre l'exemple égyptien où la valeur brute des récoltes passe de l'indice 145 pour la moyenne des années 1924-1928 (base 100 en 1939) à l'indice 75 en 1931 accusant une contraction de 48 %. En supposant que l'agriculture constitue 50 % du revenu du pays et que les autres activités n'aient pas souffert de la crise, rien que de ce chef le revenu national aurait subi une contraction de 24 %, c'est-à-dire supérieure à celle de la Grande-Bretagne, voisine de celle des autres grands pays industriels (Allemagne, etc.).

Dans ces conditions on serait tenté d'affirmer que les fluctuations du revenu sont plus violentes dans les pays sous-développés que dans les pays développés, tout au

moins pour les pays intégrés internationalement, c'est-à-dire dont le volume des exportations représente un pourcentage élevé du produit national brut. On serait tenté de mesurer ces fluctuations par celles des exportations.

On dispose d'évaluations directes des fluctuations du revenu national pour quelques pays sous-développés (Inde, Chili) ou producteurs de produits de base non sous-développés (Australie, etc.). Ces évaluations directes tendent à montrer que l'amplitude de l'oscillation cyclique du revenu national des pays sous-développés dépend du degré de leur intégration internationale mesurée par l'importance des exportations dans la production brute du pays. Pour le Chili, pays très intégré au marché international (comme pour l'Australie, pays non sous-développé mais spécialisé dans l'exportation de produits de base et se comportant de ce point de vue comme un pays sous-développé), la contraction est au moins aussi forte que dans celui des pays développés où elle le fut le plus. Pour l'Inde, moins intégrée, la contraction demeure faible.

Ce résultat, que l'on pouvait prévoir, laisse conclure à une profonde absence de similitude entre le cycle des pays développés et celui des pays sous-développés. L'amplitude de l'oscillation du revenu réel des pays industriels se situe en 1930 autour de 25 %. Au XIXe siècle il semble que cette oscillation ait été de l'ordre de 5 % comme en témoigne l'évolution cyclique de l'indice de la production industrielle en Grande-Bretagne, en France, en Allemagne et aux Etats-Unis. Cette oscillation ne saurait dans aucun cas être attribuée à la contraction des exportations. Dans un pays où environ 1/4 du revenu national provient de l'exportation, une contraction du quantum de cette dernière de

10 % ne produit qu'une contraction de 2 % du revenu réel global. Or, en 1929, le quantum des exportations de produits manufacturés du monde (analogue en gros au quantum des exportations totales des pays développés) a baissé de 27 % seulement. Ce qui ne pouvait engendrer guère qu'une contraction de l'ordre de 7 % du revenu réel, non de 25 %. Quant au XIXe siècle, le quantum des exportations semble y demeurer stable pendant les cycles, la valeur globale seulement variant — assez peu d'ailleurs — par suite des fluctuations des prix. La crise est donc provoquée essentiellement par la contraction de la demande interne, non par celle de la demande extérieure, bien que cette dernière puisse, le cas échéant, venir aggraver l'effondrement de la demande globale.

C'est à l'investissement interne que doit être attribuée la responsabilité du cycle. La contraction primaire de la demande constituée par l'affaiblissement du volume des investissements et celui des exportations entraîne une contraction secondaire, etc.

Essayons de chiffrer le mouvement pour les Etats-Unis : l'investissement net représente environ 10 % du revenu pendant les périodes de prospérité. Son effondrement signifie donc une contradiction primaire de la demande de 10 %. L'affaiblissement du quantum des exportations dans une proportion de 50 % signifie une autre contraction primaire de la demande égale à environ 2,5 % du revenu national (puisque la part des exportations dans le revenu national égale environ 5 % aux Etats-Unis). La contraction primaire est de l'ordre de 12,5 % du revenu. La contraction finale étant de 25 %, on peut évaluer à 2 la valeur du multiplicateur réel de la demande.

2. — *Vers une théorie du cycle et de la conjoncture mondiale.*

L'expérience de l'histoire conduit aux sept conclusions suivantes :

1. — Il n'y a pas de règles bien précises du comportement de la balance commerciale ni des pays développés, ni des pays sous-développés parce que les exportations et les importations varient dans le même sens et dans des proportions voisines. Il y a quand même une certaine tendance des importations des pays sous-développés à se contracter moins violemment que leurs exportations.

2. — La contraction du commerce des pays développés provient surtout de celle du volume de leurs exportations et de leurs importations. Celle du commerce des pays sous-développés provient essentiellement de la baisse des prix des exportations de la détérioration des termes de l'échange qu'elle traduit et de l'affaiblissement de la capacité réelle d'importer qui s'ensuit.

3. — Le mouvement cyclique incontestable de la balance des paiements est dû à celui des capitaux beaucoup plus qu'à celui de la balance commerciale.

4. — Les fluctuations du revenu national ont augmenté brutalement après 1914, tant dans les pays développés que dans les pays sous-développés, comme celles des exportations et des importations d'ailleurs et comme celles des prix. Après la Seconde Guerre mondiale les fluctuations ont perdu leur caractère cyclique régulier pour laisser la place à une conjoncture mouvante dont l'amplitude des mouvements est limitée.

5. — Les fluctuations de la production industrielle des pays sous-développés dépendent de la destination de cette

production et du degré de dépendance du pays à l'égard du commerce extérieur.

6. — Les fluctuations du revenu agricole dans les pays sous-développés dépendent des mêmes facteurs.

7. — Les fluctuations du revenu réel global des pays sous-développés sont souvent plus faibles que celles qui caractérisent les pays développés. Les fluctuations du revenu en prix courants sont au contraire nettement plus amples à cause de la grande volatilité des prix dans ces pays.

De ces conclusions nous tirons les quatre thèses suivantes :

1. — Le cycle ne paraît pas « transmis » par le canal des fluctuations de la quantité de monnaie. Bien qu'il soit exact que la balance des paiements étant excédentaire pour les pays sous-développés en période de prospérité et vice versa en période de dépression, ces pays voient leurs ressources de liquidités internationales tour à tour croître et décroître, la circulation interne demeure « neutre », c'est-à-dire proportionnelle au revenu monétaire (revenu réel × niveau des prix)[17].

2. — Le cycle ne paraît pas davantage « transmis » par la balance commerciale grâce au fonctionnement du multiplicateur. Le comportement de la balance commerciale est en effet extrêmement variable, on l'a vu, tant au cours du temps que de pays à pays. Ajoutons que même lorsque la balance représente un solde positif dans un pays sous-développé on n'assiste pas à une vague d'investissements « induits », « secondaires » engendrés par ce solde.

3. — Le cycle paraît être alors tout simplement l'aspect cyclique du mouvement du revenu des agriculteurs vivant de l'exportation, lequel prend la forme d'une détérioration cyclique des termes de l'échange pour leurs produits d'ex-

portation. Cette oscillation a des effets secondaires sur la production industrielle destinée au marché local, sur l'ensemble des « services », etc., mais ces effets sont très réduits. Le cycle des pays sous-développés n'est guère plus que le cycle de la capacité d'importer de ces pays.

4. — Dans le cycle international, les pays sous-développés jouent un rôle important au moment de la reprise par le fait qu'ils offrent aux exportations des pays développés des débouchés supplémentaires dans la désagrégation possible des milieux précapitalistes. En période de récession, le commerce entre pays développés et pays sous-développés s'effondre souvent moins que celui entre les pays développés entre eux, très souvent même les importations des premiers augmentent pendant la dépression (cas très général au XIXe siècle).

C'est à partir de ces thèses qu'une théorie de la conjoncture internationale qui attribuera à la périphérie un rôle spécifique particulier dans le mécanisme de l'accumulation peut être élaborée. Ce rôle spécifique est particulièrement visible à l'occasion de la reprise, mais il se manifeste également durant les autres phases du mouvement de la conjoncture au centre.

3. — *Le rôle de la périphérie dans le mécanisme de la reprise.*

La périphérie joue un rôle qui n'est pas négligeable dans le mécanisme de la reprise internationale [18]. C'est qu'en effet la dépression, si profonde soit-elle, parce qu'elle est plus superficielle, peut prendre fin plus rapidement dans les économies sous-développées que dans les économies capitalistes centrales. Durant la dépression dans les pays développés une masse considérable de main-d'œuvre

est mise en chômage. La contraction touche tous les revenus : les profits en premier lieu mais également la masse des salaires. D'autre part, durant la période de prospérité, des entreprises nouvelles ont été équipées. Elles fonctionnent maintenant au ralenti. Le poids de la capacité de production inutilisée pèse lourd. La reprise en est d'autant plus difficile.

En revanche, dans les pays sous-développés, si les oscillations du revenu dominant — la rente — s'avèrent extrêmement amples, il n'en est pas de même des revenus mixtes de la majeure partie de la population. Certes les artisans et les paysans de ces pays pâtissent de la conjoncture mondiale défavorable. Un certain nombre d'entre eux sont ruinés, perdent leur situation économique et sont réduits au chômage. Mais la grande masse de ces classes sociales ne souffre pas de ce mal au même degré que la masse ouvrière dans les pays développés. Tout le secteur de la production vivrière en vue de l'autoconsommation reste en dehors de la portée des effets de la dépression comme il était resté hors du champ d'action de la prospérité.

Par ailleurs, dans ces pays, si durant la prospérité, des capitaux étrangers ont afflué et ont permis l'équipement d'entreprises nouvelles et si cet équipement reste définitivement acquis, ceci n'est vrai qu'à un degré moindre que dans les pays développés. Dans les pays de la périphérie les capitaux marquent largement une préférence pour l'investissement « tertiaire » et pour l'investissement léger.[19] Or l'investissement tertiaire est bien souvent un investissement purement « financier » : achat en vue de la revente de constructions immobilières, de marchandises destinées

à l'exportation, de titres, etc. Cette masse énorme de « capitaux » non matériellement productifs est détruite par la dépression sans laisser derrière elle une capacité de production qui pèse lourd et freine la reprise. Cette destruction des capitaux fictifs appauvrit le pays au profit de l'étranger. Elle lui laisse une charge sans équivalent. D'autre part, tout chose égale par ailleurs, l'investissement léger laisse derrière lui une capacité de production inutilisée relativement moins volumineuse et moins pesante sur le marché que l'investissement lourd.

Si donc la crise se traduit par l'effondrement du niveau des échanges extérieurs des pays sous-développés, c'est dans la mesure seulement où les exportations ayant entraîné la rente foncière dans leur chute, les importations de luxe cessent. Mais une fois ces activités exportatrices endormies, le niveau des échanges avec l'extérieur se stabilise parce que le revenu du secteur indigène n'est que faiblement touché par les fluctuations dictées par le mode capitaliste de production. Au contraire, dans les pays développés la dépression peut s'aggraver davantage. Après avoir liquidé les profits elle s'attaque aux salaires. C'est pourquoi pendant la dépression le volume des échanges des pays développés entre eux s'effondre en général dans une proportion plus grande que le volume des échanges entre les pays développés et les pays sous-développés.

A partir d'un certain moment la relative rigidité des marchés sous-développés peut donc constituer un motif de reprise. L'existence de relations d'échange entre la périphérie et le centre du système offre à ce dernier la possibilité de trouver facilement de nouveaux débouchés extérieurs dans la désintégration du secteur artisanal indigène. Les capitaux étrangers qui, durant la phase de prospérité,

trouvaient un placement plus lucratif dans d'autres activités, se contentent maintenant de ce débouché. Il y avait suffisamment mieux au centre pendant la prospérité pour que la création d'entreprises, rivalisant avec l'artisanat de la périphérie, intéressât. En effet, au cours du développement du cycle, le taux de la rémunération des capitaux accuse des fluctuations plus violentes dans les pays développés que dans les pays sous-développés. L'activité boursière et les fluctuations très amples des valeurs mobilières, tour à tour dévaluées puis surévaluées — que cette activité spéculatrice engendre fatalement — amplifient, dans les pays capitalistes évolués, la chute comme la hausse de l'efficacité marginale du capital. La violence de ces fluctuations de la rentabilité des capitaux dans les pays développés permet donc à certaines activités de devenir suffisamment lucratives en période de dépression.

La désintégration plus poussée de la production primitive indigène à la fin de la dépression se traduit par une vague nouvelle d'exportations des pays développés. De ce côté les mécanismes de la monétarisation vont se mettre en branle. L'accroissement des revenus monétaires dans les pays sous-développés, consécutif à cette désintégration plus poussée de l'économie de besoin, se traduit par la constitution d'une épargne locale qui se porte immédiatement vers les circuits spéculatifs dont la renaissance est d'autant plus aisée qu'ils n'ont laissé derrière eux aucune capacité de production inutilisée qui pèserait lourdement sur la reprise de l'accumulation.

Ces phénomènes multiplicatifs du côté sous-développé sont profondément différents de ceux qui caractérisent le déroulement des mécanismes de la prospérité dans les pays développés. Il s'agit seulement d'un développement des

revenus monétaires dans les pays sous-développés. En fait, généralement, ce développement s'opère simplement au détriment du revenu en nature. Cette désintégration accélérée des économies primitives à partir du commerce extérieur aggrave la situation dans ces pays où une masse supplémentaire d'artisans ruinés se portent candidats au chômage permanent [20]. Cependant cette désintégration, qui se traduit par un nouveau développement du capitalisme dans ces pays, permet l'accélération de la formation de revenus de type capitaliste, et en conséquence la constitution d'une épargne monétaire nouvelle. C'est cette épargne qui va alimenter les circuits spéculatifs dont il a été question. Par ailleurs cette désintégration plus poussée de l'économie indigène se traduit par le renforcement de la position de la rente foncière. Elle porte donc en germe le développement futur des importations. C'est pourquoi l'ouverture de nouveaux débouchés extérieurs ne constitue pas une solution définitive du problème. En théorie, cette ouverture n'est d'ailleurs nullement nécessaire à la reprise dans les pays développés [21]. Cette réprise provient très largement, d'ailleurs, d'un approfondissement du marché intérieur consécutif à la généralisation d'une technique nouvelle plus intense en capital. Cependant on constate, après chaque dépression au centre, l'ouverture de nouveaux débouchés à la périphérie. Les pays d'Outre-Mer jouent donc un rôle actif dans le mécanisme de la reprise internationale.

q

4. — *La fonction de la périphérie dans le déroulement du cycle — L'« ajustement structurel » de la périphérie aux exigences du centre.*

Mais ce n'est pas seulement dans le mécanisme de la

reprise internationale que les pays sous-développés jouent un rôle actif dans le cycle international. Durant tout le processus cumulatif qui caractérise la prospérité ils jouent également un rôle actif qui n'est pas négligeable. Le développement de la prospérité, caractérisé par la croissance du revenu global, se traduit par l'augmentation de la part des profits et par conséquent par l'accroissement du volume relatif de l'épargne qui s'accumule. De son côté, la part relative des salaires décroît. La capacité de consommation s'éloigne donc de plus en plus de la capacité de production. L'équipement nouveau créé par l'investissement de l'épargne supplémentaire ne va pas tarder à jeter sur le marché une masse de biens de consommation qui ne pourront pas être absorbés. Le jeu de l'accélérateur entretient pendant un certain temps l'illusion de la rentabilité de l'équipement nouveau rendu nécessaire par l'accroissement du volume absolu de la consommation. Il y a donc surproduction de biens de consommation puisque le pouvoir d'achat distribué et destiné à l'achat de ces biens (essentiellement les salaires) est inférieur à la valeur globale de cette production. Cette surproduction, traduite chez Harrod par la décroissance du multiplicateur (la croissance de la propension à épargner), est longtemps masquée par le jeu de l'accélérateur dont les effets sont inverses.

Il faut remarquer que cette surproduction n'est pas due à une propension à épargner trop forte en moyenne. Quel que soit le niveau de cette propension on peut imaginer une division de la production globale entre la production de biens d'équipement et celle de biens de consommation qui lui corresponde, et où donc toute l'épargne puisse être investie. Cette possibilité constitue la signification même

de la croissance économique (lorsque l'on fait abstraction du cycle) : dans un revenu global en augmentation le niveau de l'épargne s'élève, ce qui permet un développement de la production de biens d'équipement plus rapide que celui des biens de consommation. Ce développement plus rapide de la production de biens d'équipement, qui traduit l'élévation du niveau de la productivité, permet à son tour la croissance ultérieure du revenu global.

Si ce développement doit épouser la forme d'une sinusoïde autour d'un trend ascendant c'est parce que la propension à épargner, quelle que soit sa valeur moyenne au cours d'un cycle entier, s'élève trop vite. Le mécanisme s'emballe. C'est cet emballement, qui est dû essentiellement à la grande élasticité des profits, qui fait le cycle. Ceci ne signifie nullement qu'il faudrait que la propension à épargner demeure stable. Au contraire, le développement exige l'élévation de cette propension et en même temps la rend possible. Il faudrait seulement que cette propension s'élève plus lentement ou plus vite.

C'est qu'en effet à la surproduction des biens de consommation s'oppose une véritable sous-production de biens d'équipement, un pouvoir d'achat relativement croissant (les profits épargnés) se porte candidat à l'achat de biens d'équipement dont la production semble toujours insuffisante. Autrement dit, la prospérité est caractérisée par un déséquilibre croissant entre la production de biens d'équipement et celle de biens de consommation. Ce déséquilibre croissant est masqué pendant un certain temps, on l'a dit, par le jeu antagoniste de l'accélérateur et du multiplicateur.

Le commerce entre les pays développés et les pays sous-développés continue, lui aussi, à masquer ce déséquilibre, c'est-à-dire à allonger les périodes de prospérité. L'échange entre pays développés et pays sous-développés ne constitue nullement la solution à une prétendue surproduction générale des pays capitalistes. Le développement des pays capitalistes est tout à fait possible quand même il n'y aurait pas de milieux « précapitalistes » à désintégrer. Si le commerce extérieur se développe parallèlement au développement du capitalisme ce n'est donc pas pour cette raison, mais simplement parce que le capitalisme porte en lui la tendance à l'élargissement des marchés.

Cependant le commerce entre pays développés et pays sous-développés joue un rôle actif dans le développement capitaliste.

Les pays développés, qui ont toujours de l'avance sur leurs coéchangistes arriérés, prennent, si l'on peut dire, « l'offensive » de l'exportation[22]. Ce n'est qu'ultérieurement que la structure des pays sous-développés se modifie, s'adapte à l'évolution de la production des pays avancés pour permettre l'exportation des produits de base. Le déséquilibre est donc permanent dans les relations commerciales entre le centre et la périphérie du système. Ce déséquilibre permanent est cependant toujours corrigé. Il ne joue donc, dans le développement des pays les plus avancés, que le rôle modeste d'un catalyseur semblable au crédit.

Ici il s'agit d'aller plus loin : il s'agit de saisir le mécanisme par lequel la structure des pays sous-développés s'ajuste aux exigences de l'évolution de la production des pays développés. Les pays développés ont l'avantage sur les pays sous-développés dans toutes les branches de la production. Ce sont donc les produits en surproduction tendancielle durant la phase de prospérité qui sont les

premiers à chercher, et donc à trouver, un débouché dans les économies de la périphérie. Ce sont donc les produits manufacturés de consommation, dont on sait qu'ils deviennent de plus en plus abondants durant cette phase, qui sont exportés le plus massivement. A l'opposé la demande croissante, durant la phase de prospérité, des pays développés en produits qui manquent relativement le plus permet l'ajustement de la structure des pays sous-développés aux besoins des économies les plus avancées. Les économies sous-développées se spécialisent dans la production de biens dont l'offre est tendanciellement inférieure à la demande dans les pays développés durant la phase de prospérité : elles se spécialisent dans la production de produits de base qui contribuent à l'équipement des pays développés : essentiemmement matières premières agricoles et produits miniers.

L'échange des biens de consommation, pour lesquels l'offre est supérieure à la demande contre des biens intermédiaires pour lesquels, au contraire, c'est la demande qui est supérieure à l'offre, facilite le mouvement ascendant dans les pays développés. Dans la même mesure cet échange aggrave — pour le secteur capitaliste de la production des pays sous-développés — le déséquilibre entre la production de biens de consommation et celle de biens intermédiaires. C'est pourquoi ces pays, où la production de matières premières se développe plus vite que la production des industries manufacturières utilisant ces matières premières, se trouvent tout au long du développement cyclique toujours davantage liés par le commerce extérieur. Encore une fois la spécialisation internationale ne revêt aucun caractère qui puisse aspirer à une quelconque rationalité du point de vue de la société.

On comprend alors mieux la place réelle de la périphérie *dans* la conjoncture mondiale. Bien que l'extension du mode de production capitaliste à la périphérie ne soit pas essentielle à l'intelligence du mécanisme de l'accumulation, cette extension joue le rôle d'un catalyseur et d'un accélérateur de la croissance au centre. Elle peut donc être importante. Mais elle n'est pas la seule force qui agisse dans ce sens de l'accélération de la croissance au centre. Elle peut même n'être qu'un élément secondaire de ce point de vue.

Ainsi en est-il par exemple dans la période contemporaine depuis 1945[23]. Le capitalisme vit, on le sait, depuis la fin de la Seconde Guerre mondiale, une période de croissance extrêmement brillante. Or dans ce phénomène l'extension du mode de production capitaliste au « tiers monde » n'a joué qu'un rôle très secondaire, presque négligeable. La modernisation de l'Europe occidentale — son « américanisation » — a été l'élément essentiel de ce « miracle ». Modernisation, c'est-à-dire approfondissement (et non extension) du marché capitaliste, solution toujours « possible » (comme Marx et Lénine l'on souvent déclaré), mais devenue réelle par suite de la conjonction d'éléments se situant sur divers plans (politiques notamment : crainte du « communisme », etc.), ce qui interdit toute interprétation « économiste » mécaniste. Le Marché commun européen et l'afflux en Europe de capitaux américains constituent les manifestations les plus évidentes de ce phénomène.

Néanmoins, si au cours de cette période l'extension du capitalisme à la périphérie n'a pas joué un rôle important, cela ne signifie pas qu'il en a toujours été ainsi, ni qu'il doive toujours en être ainsi à l'avenir. Dans le passé,

l'extraordinaire vague d'extension du marché capitaliste aux « colonies » au cours du XIXe siècle a très certainement joué un rôle important dans le déroulement relativement paisible de l'accumulation au centre. Cette première vague a déterminé une première série de formes de la spécialisation internationale entre le centre et la périphérie, cette dernière s'adaptant évidemment aux exigences du centre. Ces formes d'adaptation impliquaient à partir d'un certain niveau un blocage relatif du mécanisme de l'extension du capitalisme ; l'extension du capitalisme à la périphérie dans ces formes commençait donc à épuiser ses possibilités, d'où la violence particulière de la crise de 1930.

Il semble bien que le type de croissance que le monde capitaliste a connu depuis 1945 — fondé sur l'américanisation de l'Europe de l'Ouest — tende à son tour à épuiser ses possibilités. La crise monétaire internationale et le regain de « tendances déflationnistes » chroniques en seraient les manifestations. Quels seront les relais possibles ? Nous en voyons trois. Premièrement, l'intégration progressive des pays de l'Est européen (Russie et satellites) dans le marché mondial et leur modernisation à leur tour. Deuxièmement, la révolution scientifique et technique contemporaine qui, avec l'automation, la conquête de l'atome et celle de l'espace, peuvent ouvrir des possibilités importantes à l'approfondissement du marché. Enfin, troisièmement, une nouvelle vague d'extension du capitalisme au « tiers monde », fondée sur un nouveau type de spécialisation internationale que précisément la révolution technique contemporaine rend possible. Dans ce cadre les pays du centre se « spécialiseraient » dans les activités ultra-modernes tandis que des formes de l'industrie classique qui leur étaient jusqu'ici réservées seraient attribuées à la

périphérie. Encore une fois en « s'adaptant » aux exigences du centre, la périphérie aura alors joué un rôle important dans le mécanisme de l'accumulation à l'échelle mondiale.

RESUME DES CONCLUSIONS.

1° Les fluctuations de la conjoncture — qu'elles revêtent une allure cyclique régulière comme ce fut le cas jusqu'à la Seconde Guerre mondiale ou non comme c'est le cas depuis — sont les manifestations de la contradiction interne entre la capacité de produire et celle de consommer propre au mode de production capitaliste, contradiction sans cesse surmontée par l'approfondissement et l'élargissement du marché capitaliste. La théorie économique courante parvient exceptionnellement à rendre compte de cette dynamique de la contradiction, bien qu'en termes « économistes » du jeu combiné du « multiplicateur » et de l'« accélérateur » qui masquent l'origine de la contradiction du système, lorsqu'elle sait s'élever au-delà des apparences monétaires des phénomènes. Elle retrouve alors, mais dans une version mécaniste et simplifiée, l'analyse de Marx.

2° La loi historique de cette contradiction inhérente au mode de production capitaliste est qu'elle tend à s'aggraver (comme le prouve l'ampleur exceptionnelle de la crise de 1930). Mais cette loi tendancielle ne conduit pas à un « effondrement catastrophique spontané » du système parce que celui-ci peut toujours réagir par l'organisation des monopoles et de l'intervention étatique en vue de l'absorption du surplus grandissant. Les conditions historiques dans le cadre desquelles se déroule l'accumulation à

l'échelle mondiale sont de ce point de vue essentielles. La révolution scientifique et technique contemporaine ainsi que l'intégration progressive de l'Europe de l'Est dans le système capitaliste mondial vont probablement modifier considérablement dans l'avenir prévisible les conditions de l'accumulation à l'échelle mondiale. L'extension du capitalisme à la périphérie, l'ajustement de la structure de la périphérie aux exigences de l'accumulation au centre (c'est-à-dire les formes de la « spécialisation internationale » entre le centre et la périphérie) doivent occuper également une place importante dans l'analyse de la conjoncture.

3° La théorie économique courante — qui assimile les pays « sous-développés » aux pays « développés » à un stade antérieur de leur développement — ne parvient pas à rendre compte des phénomènes conjoncturels propres à la périphérie. Elle se réfugie dans une théorie mécaniste de la conjoncture « transmise » des « pays développés » aux « pays sous-développés » soit par le canal des mécanismes monétaires, soit par celui du multiplicateur du commerce extérieur. En réalité les économies de la périphérie du système ne connaissent pas de véritables phénomènes conjoncturels propres, fussent-ils « transmis » de l'extérieur, parce qu'elles n'ont pas de dynamisme interne propre.

4° La périphérie occupe, cependant, une place qui peut être importante dans le déroulement du cycle — ou des fluctuations de la conjoncture — à l'échelle mondiale. Elle offre en effet un terrain d'extension possible du mode de production capitaliste au détriment des « milieux précapitalistes ». Bien que cette extension du mode de production capitaliste ne soit pas essentielle à l'intelligence du méca-

nisme de l'accumulation, elle joue le rôle d'un catalyseur et d'un accélérateur de la croissance au centre. Elle a très certainement occupé de ce point de vue une place importante aux premières époques de la colonisation. Elle semble avoir perdu cette importance au cours de la période contemporaine. Mais elle peut la retrouver à l'avenir dans le cadre d'une nouvelle structure de la « spécialisation internationale ».

NOTES

1. Voici dans l'ordre où nous les abordons les principales œuvres analysées : Lufftala, *Communication au meeting de Washington* 1947, (Econometrica janv. 48) ; Lescure, *Des crises générales et périodiques de surproduction*, Paris 1938 ; Aftalion, *Les crises périodiques de surproduction*, Paris 1913 ; Kaldor, *A model of the trade cycle* (Ec. Jour. 1940) ; Kalecki, *Studies in economic dynamics*, Londres 1943 ; Angell, *Investment and the business cycle*, 1941 ; Harrod ; *Towards a dynamic economics*, 1948 ; Marx, *Le capital*, livre II, chap. 21 ; *L'accumulation et la reproduction élargie*, livre II, chap. 20, *Le remplacement du capital fixe* ; Dobb, *Political economy and capitalism*, Londres 1937 ; L. Sartre, *Esquisse d'une théorie marxiste des crises périodiques*, Paris 1937 ; Duret, *Le marxisme et les crises*, Paris 1933 ; Sweezy *The theory of capitalist development*, New York 1949 ; Hicks, *The trade cycle*, Oxford 1950 ; voir également les articles consacrés à ces auteurs dans *Les fluctuations économiques* (La théorie économique du temps présent, Paris 1950) et dans H. Guitton, *Les fluctuations économiques*, Paris 1951.

2. Pour la théorie de la maturité, voir chap. I. Egalement : P. Sweezy et P. Baran, *Le capitalisme monopoliste*, Paris 1967.

3. Voir chapitre III.

4. Voir C. Gruson, *Origines et espoirs de la planification française*, Paris, 1968.

5. A. Barrère, *Théorie économique et impulsion keynésienne*, Paris 1952, p. 86.

6. Haberler, *Prospérité et dépression*, S.D.N. 1939.

7. Belshaw, *The stabilization in a dependant economy* (Ec. Rec. avril 1939) ; Byé, *La transmission internationale des fluctuations économiques*

(Cours de doctorat 1952-53) ; C. Clark and J. Crawford, *The national income of Australia*, Londres 1938 (p. 93) ; O.N.U., *Mesures pour assurer la stabilité économique internationale* ; S.D.N., *Economic stabilization in post war world* ; Prou, *Origines et formes récentes de la théorie du multiplicateur d'investissement*, thèse Paris 1948 ; Thomas, *India in the world depression* (Ec. J. Sep. 1935).

8. Bauer and Paish, *The reduction of fluctuations in the incomes of primary producers* (Ec. J. déc. 1952) ; Belshaw, *Stabilization in a dependant economy* (Ec. Record av. 1939) ; Black and Tsou, *International commodity arrangements* (Q.J. Ec. août 1944) ; Brown, *Should commodity prices be stabilised* (District B.R. déc. 1953) ; Davis, *Expériences under inter-governemental commodity agreements* 1902-45 (J. P.E. juin 1946) ; F.A.O., *A reconsideration of the economics of the international wheat agreement*, Rome 1952 ; Johnson, *The destabilising effect of international commodity agreements* (Ec. J. sep. 1950) ; Morgan, *The approach to international commodity problems* (Three B.R. mars 59) ; O.N.U., *Instabilité des marchés d'exportation des pays insuffisamment développés*, 1952-II-A-1 ; Porter, *Buffer stocks and economic stability* (Oxford, E. P. jan 50) ; Rieffer, *A proposal for an international buffer stock agency* (J. Pol. Ec. déc. 1946) ; Rowe, *Markets and men*, Cambridge 1936 ; Schumann, *Aspects of the problem of full employment in South Africa* (S. Af. J. Ec. juin 1948) ; S.D.N. *Economic stability in post war world*, Genève 1945 , Tyszynski, *Economics of the wheat agreement* (Economica fév. 1949) , Whittlesey, *The Stevenson plan* (J. Pol. Ec. 1931) ; Yates and Lamartine, *Commodity control*, Londres 1943.

9. Corea, *Overall budgetary policy in an export economy* (Cey. Ec. nov 1950) ; O.N.U. (Prebisch), *The economic development of Latin America and its problems*, chap. 7.

10. Voir Samir Amin, thèse pp. 514 à 537.

11. Les statistiques utilisées sont empruntées aux ouvrages suivants S.D.N., *Industrialisation et commerce extérieur*, pp. 187-188 ; O.N.U., *Commerce des produits de base et développement économique*, p. 11 , S.D.N., *L'expérience monétaire internationale*, p. 103. Voir également : Visine, *La transmission des fluctuations économiques par le commerce extérieur*, Thèse Nancy ; l'auteur donne une reproduction des *Tableaux du commerce international de* 1890 *à* 1938 de Bunle et Rist (Sirey 1950) ; S.D.N., *Aperçu du commerce mondial*, 1931. Pour la Grande-Bretagne de 1929 à 1932 la balance commerciale s'est améliorée (passant de - 391 millions de livres à - 215), pour la France entre ces dates elle s'est

détériorée (passant de - 1 milliard de francs à - 10), de même que pour les Etats-Unis, entre 1929 et 1933 (de + 819 millions de dollars à + 214). Au contraire elle s'est améliorée pour l'Egypte (passant de - 3 millions L.E. en 1929 à 0 en 1932) ; elle s'est détériorée pour l'Inde, passant de 1 010 millions de roupies en 1928-1929 à 370 en 1933-1934 (Anstey, op. cit. p. 330). Il n'y a donc pas de règles très précises relatives au comportement de la balance commerciale, importations et exportations subissant des fluctuations du même ordre de grandeur. Ce qui est certain c'est que le prix des exportations des pays sous-développés baisse plus que celui des exportations des pays développés. Voir par exemple : Iversen, op. cit., pp. 413 et 379. De même en ce qui concerne l'évolution des termes de l'échange durant le cycle noir : S.D.N., *L'expérience monétaire internationale*, p. 234 (le prix des exportations de l'Argentine baisse de 40 %, celui des importations de 3 % de 1928 à 1932) ; O.N.U., *The economic development of the Middle East* 1945 to 1954, pp. 13-15 (amélioration des termes de l'échange pendant le boom coréen) ; Royal Inst. for Int. Affairs, *The problem of international investment*, p. 288 (déclin des prix or des exportations de différentes marchandises 1929-1934). C'est le déclin des prix des exportations des pays sous-développés beaucoup plus que celui de leur quantum qui est responsable de l'affaiblissement de la capacité d'importation des pays sous-développés. Voir : O.N.U., *Méthodes et problèmes de l'industrialisation des pays sous-développés*, pp. 130-132 (quantum des exportations et des importations de l'Argentine, du Brésil et du Mexique : 1925-1929 à 1930-1934) ; H. Durand, *Essai sur la conjoncture de l'Afrique noire*, Paris 1957 ; Triantis, *Cyclical changes in the balance of merchandise trade of countries exporting chiefly primary products* (A.E.R. mai 1952) ; Chang, op. cit. (chapitres consacrés à la balance du Chili et de l'Australie).

12. Les statistiques relatives à la Grande-Bretagne, la France et les Etats-Unis sont construites à partir des chiffres fournis par l'*Annuaire statistique de France* (pour la valeur des exportations et des importations) et par Iversen (op. cit. pp. 365, 355 et 421). La statistique égyptienne est empruntée à Barrawi pour ce qui est des exportations, construite à l'aide des chiffres de l'*Annuaire statistique de France* et d'Iversen pour ce qui est des importations. On peut vérifier notre thèse également sur les *Tableaux* de Rist et Bunle (période 1897-1914) qui donnent l'évolution des indices de la valeur et du volume des exportations et des importations par continent. On constate d'ailleurs que le comportement de la balance commerciale n'est pas très net : en 1900 les balances de l'Angleterre et de la Chine tendent au déficit quand la crise fut déclenchée tandis qu'elle tend à l'excé-

dent pour l'Allemagne, les Etats-Unis, la France, l'Argentine et l'Inde. De même en 1907 celles de l'Angleterre et de l'Inde tendent au déficit, celles de la Chine, de l'Argentine, des Etats-Unis et de la France à l'excédent (Visine, op. cit. p. 127). On vérifie également la thèse sur l'exemple de l'Algérie. Le quantum des importations (obtenu en divisant la valeur des importations donnée par l'*Annuaire statistique de France* par l'indice des prix de gros français fourni par le même annuaire) augmente de 7 % lors de la crise de 1900, de 21 % lors de celle de 1907. De même les importations de l'Indonésie augmentent régulièrement de 1876 à 1914, comme celles de l'Inde. Ce qui fait contraste avec la période 1918-1938 (Boeke, op. cit. p. 199 pour l'Indonésie, Anstey, op. cit. p. 330 et Jathar and Beri, op. cit. p. 129 pour l'Inde). Voir également : Tinbergen, *Business cycles in the United Kingdom* 1870-1914, Amsterdam 1951 ; Tsuru, *Economic fluctuations in Japan* 1868-1893 (R. Ec. Sta. nov. 1941) ; Barret, op. cit. tome 3 ; Simkin, *The instability of a dependent economy ; Economic fluctuations in New Zealand* 1840-1914, Londres 1951.

13. Les statistiques sont calculées d'après les chiffres des *Annuaires statistiques de France* et des *Statistical abstracts of the United Kingdom*. Voir aussi : Legoyt, *La France et l'étranger - Etudes de statistique comparée*, Paris 1870, tome 1, p. 156 (pour le commerce entre la Grande-Bretagne et les colonies en 1857-1858) ; Matthews, *A study in trade cycle history - Economic fluctuations in Great Britain* 1833-1842. *Cambridge* 1954 ; Gayer, Rostow and Schwartz, *The growth and fluctuation of the british economy : 1790-1850, Oxford* 1953.

14. Sources : Chang, op. cit. (pour la Grande-Bretagne, le Canada, le Chili et l'Australie) ; O.N.U., *Les mouvements internationaux décapitaux entre les deux guerres*, pp. 26 et suiv. et pp. 46 et suiv. (pour la Hollande, la Suisse, la Suède, la Chine, l'Inde, les Indes Néerlandaises, l'Argentine, le Danemark, l'Allemagne, le Japon) ; Wallich, op. cit. pp. 330 et suiv. (Cuba) ; Roy. Inst. For Int. Af., op. cit. p. 174 (Etats-Unis), 200 (France) et 282 (nouveaux investissements extérieurs) ; S.D.N., *L'expérience monétaire internationale*, p. 45 (réserves monétaires des créanciers et des débiteurs), pp. 62 à 67 (balances sterling etc.).

15. Sources : pour la France et la Grande-Bretagne : Iversen, op. cit. pp. 71 - 350 - 361 ; Cairncross, *Home and foreign investment* 1870-1913, Cambridge 1953, p. 180 ; pour l'Argentine, l'Australie, le Canada et les Etats-Unis : Iversen, op. cit. pp. 427-402-382-441, (d'après les travaux de Williams, Wood, Viner et Graham). Pour l'Australie entre 1883 et 1913 on constate que le comportement de la balance commerciale (moyenne an-

nuelle pour chaque période de prospérité et de dépression) ne suit pas de règles très précises. Mais le lien étroit entre l'afflux du capital étranger et la conjoncture (sauf pour la période de prospérité 1905-1907 le flux du capital est plus puissant durant les périodes de conjoncture élevée) détermine une alternance parfaite dans la balance extérieure : excédent en période de boom, déficit en période de dépression. Pour le Canada entre 1900 et 1913 le trend ascendant du flux du capital étranger masque le phénomène cyclique. Néanmoins la balance (réduite à la balance commerciale et à celle des transactions en capitaux et en intérêts) se détériore en 1904 puis entre 1908 et 1909, s'améliore durant les autres périodes (de conjoncture meilleure). Il en est de même pour les Etats-Unis entre 1866 et 1878 : le flux du capital étranger très puissant entre 1869 et 1873 s'effondre avec la crise de 1873 et la dépression qui suit de 1874 à 1876.

16. Sources : S.D.N., *Industrialisation et commerce extérieur*, pp. 158 et suiv. ; C. Clark, op. cit. p. 70 (chômage industriel). Pour le calcul des fluctuations du profit : France et Allemagne : chiffres de *L'application du concept de revenu national* (*L'actualité écon. et financière à l'étranger*, juin 1946) ; Grande-Bretagne : C. Clark, op. cit. pp. 497 et 412, p. 397 ; Etats-Unis : idem, p. 48 (chiffres de Kutznets) : Egypte : Issawi, op. cit. p. 80 ; Inde : Anstey, op. cit. pp. 520 et 637 ; C. Clark, op. cit. p. 397 et Kuznets, *National income and its composition*, tome 1 p. 269.

17. Chapitre III.

18. Blanchard, *La crise en Egypte* (Egypte Cont. 1931), et *La deuxième phase de la crise en Egypte* (Eg. Cont. 1932) ; Ellsworth, *Chili, an economy in transition*, New York 1945 ; Gayer, Homan and James, *The sugar economy of Puerto Rico*, New York 1938 ; Gamil Osman Ghaleb : *Les capitaux étrangers en Egypte* (Thèse Paris, y voir l'étude de la crise de 1907).

19. Chapitre II.

20. Chapitre II.

21. Voir plus haut.

22. Chapitre I.

23. Voir E. Luas, *Problèmes actuels du marché capitaliste*, Front, sept., oct., nov. 1969.

CHAPITRE V

L'AJUSTEMENT DE LA BALANCE DES PAIEMENTS EXTERIEURS DE LA PERIPHERIE

SOMMAIRE

Introduction.

I. — Les éléments constitutifs de la balance extérieure.

II. — La théorie des mécanismes du réajustement « spontané » de la balance extérieure.

1° La théorie classique des effets prix

La critique de la théorie des effets prix.

Les élasticités prix.

L'influence des prix des importations sur ceux des produits domestiques.

2° La théorie de l'effet change.

3° La théorie de l'effet revenu.

4° Conditions et signification du « taux de change d'équilibre naturel ».

Le pair change d'équilibre des monnaies convertibles.

La disparition du taux de change « normal » dans l'hypothèse de l'inconvertibilité.

Le taux de change d'équilibre taux de domination du centre sur la périphérie.

III. — L'ajustement structurel de la périphérie du système capitaliste mondial aux exigences de l'accumulation au centre du système.

1° La théorie de l'ajustement structurel international

2° La thèse de R. Prebisch.

3° L'analyse de Kindleberger.

IV. — Brève histoire de la balance des paiements des pays capitalistes de la périphérie.

1° La thésaurisation et la balance des paiements.

2° La réduction des avoirs extérieurs de la périphérie et les cycles de dévaluations.

3° La leçon de l'histoire : de l'étalon devise étrangère à l'illusion de l'« indépendance monétaire ».

Le fonctionnement historique de l'étalon devise étrangère.

La solution alternative : l'indépendance monétaire.

Résumé des conclusions.

INTRODUCTION

Un coup d'œil sur les manuels d'« Economie Internationale » en usage un peu partout dans les universités nous apprend que l'on enseigne qu'un déséquilibre éventuel de la balance des paiements extérieurs d'un pays doit se résorber de lui-même, comme un coup d'œil sur les cours de « politiques de développement » ou « d'analyse de projets » qu'il est recommandé aux pays sous-développés d'adopter pour le calcul de la « rentabilité sociale » des projets un « taux de change d'équilibre ». Or, nous voulons démontrer ici que les variantes successives de la théorie des mécanismes de réajustement de la balance extérieure — théorie classique des effets prix, théorie post-keynésienne des effets revenus, théorie du change — reposent toutes soit sur des fondements fondamentalement erronés, mais tenaces dans la théorie courante (comme le quantitativisme monétaire) parce que l'on ne sait pas comment les remplacer sans abandonner la sacro-sainte théorie subjective de la valeur, soit sur des analyses courtes et superficielles procédant d'une méthode empi-

riste. La théorie contemporaine s'embourbe chaque jour dans une série de faux problèmes ou dans la recherche d'impossibles réponses à des problèmes mal posés (parce qu'on ne veut pas dépasser l'empirisme) et refuse de voir l'essentiel. Cet essentiel est que l'équilibre des balances de paiements — qui n'est au mieux que tendanciel — a pour condition un ajustement permanent des structures internationales. Or, ces structures sont — en ce qui concerne les relations entre le monde développé et le monde « sous-développé » — celles de la domination asymétrique du centre du système mondial sur sa périphérie. L'équilibre extérieur — l'ordre international — n'est possible que parce que les structures de la périphérie sont façonnées conformément aux exigences de l'accumulation au centre. Autrement dit l'équilibre n'est possible que si le développement du centre engendre et entretient le sous-développement de la périphérie. Ce refus de voir l'essentiel trahit le caractère idéologique de la théorie économique courante, sa construction tout entière étant fondée sur le postulat religieux d'une harmonie universelle qui ne peut être l'objet d'une mise en cause, donc d'une critique scientifique. C'est à ce prix seulement que la théorie peut voir les apparences, mais ne pas voir l'essentiel. Elle se condamne alors à ne comprendre ni la nature du « sous-développement », ni la dynamique de l'accumulation à l'échelle mondiale, ni celle de la balance des paiements, particulièrement en ce qui concerne les relations entre le monde développé et le monde « sous-développé ».

Le chapitre fera d'abord la critique externe des théories en cause de l'ajustement « spontané » de la balance extérieure — après avoir brièvement rappelé les éléments constitutifs de cette balance — puis essayera d'aller en

profondeur dans la direction d'une théorie de l'ajustement structurel de la périphérie du système capitaliste mondial aux exigences de l'accumulation au centre (qui est la direction d'une réponse à la véritable question) et tentera de confronter ces éléments de réponse à l'histoire des relations extérieures du monde « sous-développé ».

I. — LES ELEMENTS CONSTITUTIFS DE LA BALANCE EXTERIEURE.

Lorsqu'on parle de balance des comptes une certaine équivoque plane sur l'expression employée. En effet, que faut-il inclure dans la balance des comptes ?

Il y a certains éléments qui doivent y figurer sans contestation. Ces éléments constituent la contrepartie monétaire des opérations courantes de nature proprement commerciale : exportations et importations de marchandises, paiement des services commerciaux (frêt et assurances). On doit également inclure dans cette balance les dépenses des touristes, les envois des émigrés et les autres mouvements de fonds d'une nature analogue. Mais doit-on inclure dans cette balance des comptes tous les mouvements de capitaux ?

L'objection que l'on doit faire à une inclusion brutale de tous ces éléments c'est que l'ensemble de la balance des opérations courantes et de la balance des opérations en capital est toujours équilibré par définition. Il faut bien en effet que toutes les opérations soient réglées. Le passif que l'on pourrait dégager de la considération de la balance des transactions volontaires est contrebalancé par un crédit équivalent. Ce crédit de l'étranger peut d'ailleurs être lui-

même volontaire ou forcé. Doit-on alors exclure de la balance des comptes tous les mouvements de capitaux ?

Les intérêts et les profits des capitaux étrangers investis dans le pays constituent une masse profondément distincte des autres éléments du mouvement des capitaux. Ils proviennent des investissements étrangers antérieurs. C'est pourquoi aucune contestation n'est possible à ce sujet. L'inclusion de ces sommes dans la balance des comptes fait si peu l'objet de discussions que l'on classe le mouvement des intérêts parmi les opérations courantes. Parmi les autres éléments constituant la balance des opérations en capital, il est nécessaire de donner une place particulière à l'investissement à long terme. Ici, l'opération de change n'est, en effet, qu'un moyen nécessaire, non le contenu essentiel de l'opération de transfert de capital.

Les mouvements de capitaux à court terme et les prêts « forcés » à court terme sont d'une nature profondément différente. Sous le même vocable de mouvement de capitaux à court terme on groupe de nombreuses opérations différentes par leur nature économique. Il y a ici côte à côte les opérations d'achat et de vente de devises guidées par l'intention de tirer un profit des variations du change lui-même, les transfert momentanés qui trouvent leur raison profonde dans les mouvements du taux de l'escompte (les capitalistes qui disposent de liquidités momentanées cherchent à les placer à court terme dans les pays où le taux de l'argent est le plus élevé) et, enfin, les fameux mouvements « erratiques » (« hot money ») dictés par des considérations extraéconomiques, le plus souvent politiques. Tous ces mouvements ont ceci de particulier qu'ils sont volontaires. En revanche les institutions qui centralisent les devises sont parfois obligées, en l'absence d'un équilibre « na-

turel » entre les mouvements volontaires d'entrées et de sorties, d'accorder à l'étranger des crédits à court terme. Ces crédits sont évidemment « forcés ». A l'époque où la liberté la plus absolue régnait dans les relations internationales une telle obligation n'existait pas parce que l'on pouvait toujours, en y mettant le prix, trouver des devises étrangères. L'organisme du contrôle des changes doit aujourd'hui équilibrer dans la courte période les entrées et les sorties de fonds. S'il vient à être à court de fonds il ne peut que refuser purement et simplement de délivrer les devises au commerçant qui en a besoin. Le correspondant étranger recourra alors à un organisme de garantie du commerce extérieur comme il s'en est créé un peu partout. Cet organisme réglera la dette de l'étranger au national dans sa propre monnaie. Cet organisme, qui a acquis une créance sur le commerçant du pays à court de devises étrangères, ouvre donc un crédit à court terme — il y est bien obligé à l'étranger.

Là même où n'existe pas de contrôle extérieur, le seul abandon des changes flexibles au profit d'un système caractérisé depuis la création du F.M.I. en 1945 par des changes rigides rend l'opération d'achat de devises étrangères (achat à taux relativement fixe nécessairement) pas toujours possible, puisque à ce taux il peut n'y avoir pas d'offre de devises suffisante pour combler le déficit.

Les transferts d'or ne constituent pas davantage une catégorie homogène au sein de la balance des opérations en capital. On accepte de l'or comme moyen de règlement d'une dette, on achète de l'or pour spéculer sur les fluctuations de sa valeur ou pour satisfaire un besoin durable de thésaurisation. Ce dernier besoin détermine parfois une

forte importation d'or dans les pays sous-développés comme dans les pays développés.

Les éléments qu'il faut prendre en considération pour se faire une idée de l'état de la balance des comptes sont donc les opérations commerciales et les transferts de revenus assimilables, les réexportations de bénéfices, les mouvements de capitaux à long terme et finalement les transferts d'or destinés à satisfaire le besoin de la thésaurisation locale[1].

Ce sont, en effet, ces postes qui groupent les éléments qui, dans les transactions internationales, correspondent à des forces économiques réelles. Les mouvements à court terme, même s'ils sont « voulus », répondent au jeu de forces momentanées. Bien que ces mouvements aient une influence certaine sur le change, et par là sur les conditions économiques générales, leur évolution dans la longue période ne présente aucune tendance suffisamment générale pour pouvoir être prise en considération.

Ajoutons qu'il est nécessaire de distinguer la balance des comptes réels ainsi définie de la balance des mouvements de capitaux bancaires. Cette distinction est rendue nécessaire par le fait que souvent des succursales de banques commerciales étrangères fonctionnent sur des territoires sous-développés à qui elles fournissent des liquidités monétaires. Les importations et les exportations de fonds par ces banques doivent être soigneusement distinguées des importations et des exportations de capitaux destinés à l'investissement bien que leur effet sur le change, s'il existe, soit analogue. Cette distinction est capitale dans les pays sous-développés intégrés dans des zones monétaires fortement centralisées, comme aujourd'hui encore la zone

franc et la zône escudo. Ici l'ensemble du système bancaire est constitué d'agences ou de succursales de grandes banques métropolitaines et la liberté absolue des transferts, garantie à taux fixe, permet aux banques d'importer ou d'exporter des liquidités selon l'état des besoins en instruments monétaires de l'économie locale[2].

Aftalion refuse d'intégrer les investissements internationaux à long terme dans la balance des comptes parce que « si on fait intervenir les placements nouveaux on ne voit pas comment on pourrait établir des distinctions entre eux et il faudrait les faire intervenir tous. De la balance des comptes on passerait à la balance des règlements, laquelle, par définition, se présente toujours en équilibre »[3]. La raison invoquée ne nous semble cependant pas convaincante. Il s'agit, en effet, ici de se livrer non pas à une étude statistique mais à une étude théorique qui nécessite que l'on distingue clairement les investissements internationaux des transferts de fonds erratiques. Ajoutons d'ailleurs que l'appréciation des postes de la balance des opérations commerciales est — du point de vue de la statistique — parfois aussi inexacte que celle des opérations en capital. Aftalion signale bien l'inexactitude des documents douaniers qui négligent les fluctuations du change qui ont eu lieu au cours de l'année pour ne retenir qu'une moyenne qui déforme la réalité[4]. Il est vrai que la balance de l'endettement international n'a qu'un sens financier, non réel[5]. Il est impossible statistiquement de savoir dans quelle mesure la contrepartie des droits de créance sur l'étranger est constituée par un investissement réel et dans quelle mesure cette contrepartie est constituée par ce que l'on appelle un « capital liquide », c'est-à-dire une somme monétaire conservée à l'étranger. D'ailleurs la valeur de l'investissement à

l'étranger telle qu'elle ressort de cette balance est elle-même fictive dans une grande mesure puisque le portefeuille des valeurs étrangères subit des fluctuations liées à la conjoncture. De plus la comptabilité extérieure financière elle-même ne révèle pas tous les mouvements de capitaux. Elle néglige les bénéfices réinvestis sur place, les réserves non distribuées. Il serait donc naïf de vouloir tirer des conclusions valables au sujet de l'investissement international sur la base du seul examen de la balance extérieure.

Il n'en demeure pas moins que la balance des comptes est une réalité économique. On doit normalement considérer que cette balance est en équilibre lorsque le solde des postes correspondant à des forces économiques réelles est nul.

Les questions que nous nous posons sont les suivantes : 1°) Existe-t-il un mécanisme qui fasse tendre la balance « réelle » (c'est-à-dire exclusion faite des mouvements d'or monétaire, de devises et de crédits « compensateurs » et — dans le cas de pays dont le système bancaire est constitué d'agences de banques métropolitaines — inclusion faite des mouvements correspondant à des flux de liquidités nécessités par le fonctionnement du système monétaire) vers un équilibre « spontané » ? 2°) Si un tel mécanisme existe, et que par conséquent un taux de change dit « d'équilibre » (on pourrait ajouter « naturel ») existe également, quelle est la nature de l'équilibre structurel qui lui correspond ? 3°) Particulièrement dans les relations entre les centres développés et la périphérie sous-développée quelle est la nature de cet « ajustement structurel » ?

II. — LA THEORIE DES MECANISMES DU REAJUSTEMENT « SPONTANE » DE LA BALANCE EXTERIEURE.

Un déficit momentané de la balance des comptes d'un pays, quelle que soit sa cause, passagère ou structurelle, est-il capable de se résorber de lui-même en agissant sur le niveau du change s'il y a lieu, des prix et de l'activité économique autrement ? La théorie économique répond encore affirmativement à cette question bien que l'analyse du mécanisme du réajustement ait été révolutionnée par les contemporains.

A. Smith faisait intervenir le seul mécanisme des prix dans la construction de l'équilibre international. Il reprenait la très vieille tradition mercantiliste de Bodin, Petty, Locke et Cantillon qui avaient constaté à leur époque que le déséquilibre de la balance commerciale était compensé par les mouvements de l'or. Il reprenait d'autre part la tradition quantitativiste qui affirmait que le mouvement de l'or devait à son tour déterminer celui du niveau général des prix. Le déséquilibre devait dès lors se résorber de lui-même. De là à affirmer que la seule cause possible du déséquilibre extérieur était « l'inflation intérieure », il n'y avait qu'un pas que les Bullionistes devaient, sous la conduite de Ricardo, franchir au début du XIXe siècle. Les arguments de Bosanquet qui attribuait le déséquilibre de la balance à des causes non monétaires (les difficultés de l'exportation dues à la guerre jointes au paiement de subsides à l'étranger), malgré leur force logique très grande, ne devaient pas convaincre les contemporains. Il en était ici comme dans la controverse sur le quantitativisme qui devait opposer un peu plus tard Tooke à Ricardo. On détruisait la théorie ricardienne sans rien proposer de positif à mettre à la place.

C'est à Wicksell que revient le mérite d'avoir mis en relief à la fin du XIXe siècle, la place des mutations de la demande dans le mécanisme de l'équilibre international. Le déficit de la balance s'analyse comme un transfert de pouvoir d'achat. Ce pouvoir d'achat supplémentaire permettra à l'étranger d'augmenter tôt ou tard ses importations tandis que le pays déficitaire devra tôt ou tard réduire les siennes. L'équilibre international est atteint sans aucune modification de prix. Cet apport profondément révolutionnaire a été repris par Ohlin qui prétendait, sur cette base, que les réparations allemandes pouvaient être payées. On peut se rendre compte cependant à quel point la théorie classique des effets prix (liée au quantitativisme) demeurait puissante, puisqu'un esprit aussi éminent que celui de Keynes se refusait à abandonner l'optique ancienne. S'il prétendait que l'Allemagne ne pouvait pas payer les réparations, c'est uniquement parce qu'il croyait que le jeu des élasticités-prix des exportations et des importations allemandes entraînerait un effet « pervers » plutôt qu'un effet « normal ». Il a fallu attendre longtemps avant que l'optique revenu ne s'impose. Ce n'est pas Keynes lui-même, mais seulement les post-keynésiens qui ont introduit dans la théorie de l'équilibre international l'essentiel de la méthode inaugurée par Bosanquet et reprise par Wickell et par Ohlin.

On présente souvent les deux optiques prix et revenu comme mutuellement exclusives. L'étude de Chang[6] par exemple laisse le lecteur conclure que l'analyse des réponses du commerce extérieur aux variations des revenus est suffisante pour décrire et expliquer l'état des échanges

internationaux. La réponse critique de Viner[7], qui affirme que plus la période d'observation est longue, plus l'élasticité prix paraît grande, en sorte que les calculs pessimistes de Chang sont mal fondés, reste trop attachée à la tradition qui refuse de voir la demande dépendre d'autre chose que des prix.

Pourtant, il y a là incontestablement deux aspects du même phénomène : la demande. La demande dépend-elle des prix ou du revenu ? Une longue controverse sur le terrain des faits nous a valu de nombreux calculs économétriques[8]. Toute la construction de l'équilibre général de Walras reste fondée sur la loi de l'offre et de la demande. C'était dans l'intention de remplacer la théorie de la valeur travail par la théorie de la valeur utilité que les premiers analystes du marché, en particulier Say, avaient mis en avant la loi de la demande. Les réponses de la demande et de l'offre aux variations des prix sont alors expliquées par l'utilité marginale décroissante des biens. L'équilibre est obtenu sans intervention d'éléments étrangers à ces réponses. Mais en réalité, cette construction reste très fragile, incapable de remplacer tout le contenu de l'analyse ricardienne puis et surtout marxiste. Cette faiblesse provient de ce que Say et Walras ignorent dans leur analyse l'élément fondamental de la demande que constitue le revenu. Ils font dire à la loi de l'offre et de la demande plus qu'elle ne peut donner. La loi de l'utilité décroissante des biens peut bien expliquer que la demande baisse quand le prix s'élève mais ceci à condition que le niveau des revenus reste inchangé. Or, la distribution des revenus est, dans la théorie de l'équilibre général, fonction des prix relatifs des biens. Toute modification des prix modifie les revenus. Par

du cercle vicieux marginaliste. Les prix d'aujourd'hui dépendent des revenus d'hier et ceux-ci des prix d'avant-hier. Ce recours à l'histoire constitue une véritable capitulation théorique, l'aveu d'impuissance fondamentale du marginalisme.

Or, les analyses des élasticités-prix du commerce extérieur sont de la même nature que les anciennes analyses de l'offre et de la demande. Elles supposent stables les revenus nationaux des coéchangistes et par là même perdent toute valeur explicative des mouvements réels du commerce international.

L'introduction des réponses de l'offre et de la demande aux variations du revenu en général et des réponses du commerce extérieur aux variations du revenu national en particulier a été une véritable révolution[9]. Mais il faut souligner le caractère descriptif de ces études : on constate que le niveau des revenus en présence étant à telle époque de tant, le niveau des échanges de tel produit était de tant. On constate qu'à une époque ultérieure les revenus, les prix et les quantités échangées sont différents. On fait alors l'hypothèse que la demande dépend du prix et du revenu. On exprime cette hypothèse par une équation linéaire à trois variables : deux indépendantes : le prix et le revenu, la troisième liée : la demande. Une analyse de corrélation partielle permet de déterminer le rôle respectif des deux variables indépendantes dans la détermination de la variable dépendante. Telle est la méthode de Chang. Elle repose sur le test d'analyse de la variance. On peut toujours en économie exprimer une quantité en relation linéaire avec deux autres et on trouvera toujours des coefficients rendant cette relation statistiquement significative. Ce qu'on peut en conclure, c'est qu'effectivement les trois

grandeurs sont liées mais non que la liaison supposée est la seule possible ou même la plus intéressante. On obtient par cette méthode une description plus ou moins bonne mais rien de plus. Telle est la faiblesse de la méthode qui permet de contrôler la plausibilité d'une hypothèse mais non de faire le choix entre des hypothèses également plausibles. Pour faire ce choix la seule méthode valable reste l'analyse économique abstraite. Et pour cela, il faut aborder de front les problèmes fondamentaux de l'économie : la nature de la valeur, celle de la monnaie, etc. problèmes fondamentaux qu'aucune méthode inductive statistique ne permet d'éluder.

1° *La théorie classique des effets prix*[10].

Cette théorie a été élaborée au début du XIXe siècle dans le cadre d'hypothèses correspondant à la réalité d'alors (étalon or) et sur la base de la théorie quantitative de la monnaie. Tout importateur ayant le choix entre l'achat de devises étrangères (pièces d'or étrangères) et l'envoi d'or à l'étranger (sous forme de lingots) le déficit de la balance des comptes ne saurait déprécier le change national dans des proportions suffisamment amples pour agir sur les termes de l'échange et favoriser les exportations. Aussi, le déséquilibre ne peut-il se traduire finalement que par une hémorragie d'or. La baisse générale des prix internes consécutive à cette hémorragie (et partant de ceux des exportations), comparativement à la stabilité des prix étrangers (et partant de ceux des importations), décourage ces dernières, favorise les premières et permet de rétablir l'équilibre. C'est la détérioration des termes de l'échange qui rétablit l'équilibre.

L'analyse quantitativiste dans les relations internationales avait été « fignolée » au XIXe siècle, notamment par Goschen [11] qui prétendait que la réaction naturelle de la banque centrale faisant face à une menace de diminution de l'encaisse or suffisait à rééquilibrer la balance extérieure. En élevant le taux de l'escompte cet organisme attire les capitaux étrangers à court terme et comble par conséquent le déficit en devises étrangères. On est alors en plein dans l'idéologie des harmonies universelles qui aveugle l'analyste au point de lui faire commettre des fautes de raisonnement banales. Car Goschen va ici beaucoup trop loin. La hausse éventuelle du taux de l'escompte n'est susceptible d'attirer les capitaux étrangers à court terme que tant qu'elle dure. Au bout d'un certain temps l'encaisse or étant reconstituée la banque centrale abaissera ce taux et par conséquent le déséquilibre de la balance des comptes devra apparaître à nouveau.

Bien que construite dans l'hypothèse de l'étalon or, cette théorie peut facilement être étendue aux pays « sous-développés » à change stable, c'est-à-dire aux pays à étalon devise étrangère. C'est ce qui fut fait d'ailleurs par les auteurs modernes. Un déséquilibre de la balance des comptes entraîne ici une sortie de devises. La déflation de crédits internes qui s'ensuit agit sur les prix dans un sens permettant le rééquilibre.

Ajoutons que dans le cas d'une intégration bancaire de ces pays s'ajoutant à leur intégration monétaire, c'est l'ensemble de la balance des comptes réels et des mouvements bancaires qui tend à s'équilibrer dans cette optique. Une sortie de devises, qu'elle soit due à un déséquilibre des comptes réels (arrêt du flux des investissements, solde déficitaire plus important de la balance commerciale...) ou à une exportation par les banques étrangères de liquidités

excédentaires, agit de la même façon sur le crédit et les prix. En définitive, c'est cet équilibre de la balance globale qui fait conclure que la circulation interne est payée en exportations[12]. De la même façon que dans un pays à étalon or où l'importation de métal pour les besoins de la circulation doit être payée en exportations.

La liaison logique entre cette théorie « classique » des effets prix et le quantitativisme monétaire est profonde. La théorie n'a de sens que si la quantité de monnaie détermine le niveau des prix. Dans le cas de l'intégration bancaire, elle impose que l'on imagine que les flux de liquidités bancaires, eux aussi, doivent être inclus dans la balance en équilibre « spontané ». Partant de cette affirmation nécessaire pour sauver la théorie, on n'essayera plus d'examiner pourquoi il en serait ainsi, mais on dira seulement que, « puisqu'il en est ainsi », la balance réelle détermine le volume de la circulation monétaire interne. On est encore une fois en pleine idéologie des harmonies universelles nécessaires[13].

C'est seulement si le pays sous-développé est monétairement indépendant (étalon papier) que la théorie ne serait plus valable, comme pour les relations entre pays développés d'ailleurs. Car, alors, le déséquilibre de la balance agit sur le change dans des proportions suffisamment importantes pour modifier les conditions de l'échange international.

La critique de la théorie des effets-prix.
Les élasticités prix[14].

Ce n'est que récemment que l'on s'est aperçu que la modification des termes de l'échange — attribuée à tort ou

à raison soit au mouvement interne des prix dû au flux d'or ou de devises, soit à la dévaluation ou à l'évaluation du change qui ont des effets analogues de ce point de vue — qui d'un côté favorisait (ou défavorisait) les exportations, en abaissait (ou en relevait) le prix unitaire. La hausse interne des prix (ou l'évaluation du change) comme la baisse (ou la dévaluation) peut améliorer ou aggraver l'état de la balance selon le niveau des élasticités. De-même, et en sens inverse, pour les importations.

L'analyse des effets des différentes combinaisons des élasticités prix est devenue banale de nos jours. La meilleure formulation se trouve chez J. Robinson qui tient compte des quatre élasticités : celle de l'offre nationale d'exportation, de l'offre étrangère d'importation, de la demande nationale d'importation, de la demande étrangère d'exportation. Pour être juste, il faut rappeler que Nogaro, bien avant les économistes keynésiens, avait sérieusement critiqué la théorie du change d'Augustin Cournot. Cette théorie supposait ce qu'il fallait démontrer : que les élasticités prix sont telles que la dévaluation permet la résorption du déficit.

L'influence du prix des importations sur ceux des produits domestiques.

Si l'économie est parfaitement intégrée, une modification de prix des importations doit entraîner une modification proportionnelle de tous les prix internes et partant de celui des exportations. Là encore la critique a été faite à partir des effets des modifications du change (et par lui du prix des importations) sur les prix internes. Mais il en est de même d'une modification des prix internes, dans l'hy-

pothèse d'un change stable (d'une baisse par exemple des *prix internes*). Le prix relativement plus élevé des importations ne doit-il pas agir sur l'ensemble des prix vers la hausse ? Aftalion a montré que le niveau du change agissait lui-même, dans certains cas, sur celui des prix internes. Il ne faudrait pas croire que le change n'agit que sur les prix des marchandises importées par le canal des variations de coût et que la dévaluation n'agit finalement sur le prix des autres marchandises que dans la mesure où des produits importés entrent dans leur fabrication. Aftalion montre par quelques exemples historiques que le change agit parfois sur tous les prix par le canal de l'augmentation des revenus monétaires. L'action d'une modification du change sur le revenu des importateurs à raison des marchandises en magasin acquises et payées antérieurement, sur le revenu des détenteurs de titres étrangers, sur le revenu des exportateurs et des producteurs pour l'exportation, sera-t-elle toujours capable de déterminer une hausse ou une baisse générale des prix porportionnelle aux variations du change[15] ? Si cette action est suffisamment profonde, si les fluctuations du revenu monétaire ne sont pas compensées par des fluctuations de la thésaurisation, si enfin tout le revenu monétaire se porte sur le marché, il en sera probablement ainsi. Dans ce cas, la situation de la balance des comptes, après que la dévaluation eut épuisé ses effets, sera exactement analogue à la situation de la balance extérieure antérieurement à cette dévaluation. Le déséquilibre chronique, provisoirement résorbé, réapparaît. Il n'y a aucune tendance à l'équilibre de longue durée.

On trouve de nombreux exemples de mécanismes de ce type dans l'histoire, notamment dans l'histoire monétaire de l'Amérique latine. On assistait au XIXe siècle (en particu-

lier en Argentine) à des dévaluations successives. Ces dévaluations étaient inopérantes dans la longue période parce qu'elles étaient suivies d'une hausse générale et proportionnelle des prix. Nous avons montré comment le mécanisme de cette hausse générale était étroitement lié au comportement du revenu dominant : la rente foncière[16]. Ces expériences prouvent que l'on ne peut pas résoudre un déséquilibre réel de la balance extérieure, dû à des désajustements structurels profonds, par des manipulations monétaires. Ces expériences prouvent également que la valeur interne et la valeur externe de la monnaie ne sauraient demeurer longtemps différentes. En dépit de l'existence réelle de biens domestiques ne faisant pas l'objet d'un échange international, le secteur « domestique » finit par subir l'influence des prix étrangers. Cette influence s'exerce par le canal des revenus. Des expériences plus récentes confirment largement nos affirmations. A titre d'exemple la dévaluation du franc malien en 1967, qui devait, selon les experts français, rééquilibrer la balance du Mali, s'est soldée par une hausse proportionnelle et quasi immédiate de tous les prix, malgré le blocage des salaires. Il y a là un exemple extrême qui montre comment la structure des prix dominants s'impose à l'économie dominée, qui mériterait d'être médité.

A contrario certes, dans l'histoire du XIXe siècle européen, l'étalon or et la politique monétaire compensatrice de manipulation des taux de l'escompte (politique fondée sur la théorie de Goschen) ont été efficaces. Mais s'il en a été ainsi n'est-ce pas seulement parce que dans la longue période la balance des comptes était équilibrée ? Parce que les déséquilibres n'étaient jamais que momentanés (notamment conjoncturels) ? Si le déséquilibre avait été struc-

turel et tenace, la méthode n'aurait-elle pas fait faillite plus tôt [17] ?

2° *La théorie de l'effet-change* [18].

L'effet-prix direct est fondé sur le quantitativisme. C'est là le fondement de l'erreur.

Dans l'hypothèse de monnaies inconvertibles, l'existence d'un taux de change capable de variations amples au gré de l'état de la balance des comptes (de l'ensemble de la balance des comptes réels et de celle des mouvements bancaires dans l'hypothèse d'un pays sous-développé où fonctionnent des banques commerciales étrangères), ne ramène-t-il pas à l'effet prix sans intervention du quantitativisme ? Dans ce cas, en effet, la modification du change entraîne celle du prix des importations, mais il n'y a aucune raison pour que le prix des biens domestiques et celui des exportations, qui doit rejoindre celui des prix internes, se modifient. Parce que la quantité de monnaie reste stable, disent les quantitativistes. Parce que le change n'agit pas toujours nécessairement sur les prix internes, disent les autres.

Là aussi, l'analyse doit être complétée de la même façon que précédemment. D'une part, selon les élasticités-prix, la modification du change peut avoir des effets « normaux » ou « pervers ». D'autre part le prix des importations peut ici aussi agir sur le niveau des prix internes et partant sur celui des exportations et ceci de la même façon ; par le canal des coûts, par celui du comportement du revenu dominant et par la transmission des structures de prix.

Là aussi, le mouvement des capitaux à court terme peut éviter la modification du change (et des prix) comme naguère il évitait le mouvement de l'or (et des prix). Si la banque centrale relève le taux de l'intérêt elle attire les capitaux étrangers à court terme comme dans un système or et pour la même raison. En cas de déficit temporaire de la balance elle peut ainsi éviter la dévaluation (et la hausse des prix consécutive) comme dans un système or elle pouvait éviter la fuite de l'or (et la baisse des prix consécutive). Mais cette action rencontre la même limite que naguère. Si le déficit est structurel, chronique, profond, l'afflux des capitaux étrangers sera incapable de le neutraliser. D'autant plus que la perspective de perte au change en cas de dévaluation n'attire guère les spéculateurs en quête d'un profit assez faible dû à une élévation du taux de l'intérêt. De toute façon, une fois le taux de l'intérêt relevé, l'afflux de capitaux à court terme finira par cesser.

Finalement, que conclure de l'analyse des effets-prix ? Tout d'abord qu'il n'y a pas d'effets-prix mais seulement un effet-change. Le déséquilibre de la balance extérieure n'agit pas directement sur les prix par le canal du quantitativisme monétaire. Ce déséquilibre agit sur le change qui agit à son tour sur tous les prix. Il en résulte que les modifications du change ne peuvent jamais — et ceci quelles que soient les élasticités prix — résoudre les difficultés d'un déséquilibre structurel puisqu'on se trouve au bout d'une certaine période dans la même situation qu'au départ. Ensuite, il faut savoir que — même dans la période transitoire — les fluctuations du change n'améliorent pas forcément la situation de la balance extérieure, à cause de l'existence d'élasticités-prix critiques.

Si l'on songe que dans les pays de la périphérie l'élasticité de la demande des importations est particulièrement faible à cause de l'absence de substitution possible entre la

production locale et la production étrangère, que dans ces pays, les revenus des exportateurs tiennent une place d'autant plus importante que l'intégration internationale de ces pays est grande, qu'à l'action de ces revenus sur la demande s'ajoutent des considérations psychologiques décisives qui lient la valeur interne de la monnaie à sa valeur externe, qu'il existe un mécanisme de transmission de la structure des prix de l'économie dominante à l'économie dominée, alors on peut conclure que dans neuf cas sur dix la dévaluation ne résoud en rien le déséquilibre chronique de la balance des comptes, ni à courte échéance, ni à plus forte raison à longue échéance, mais qu'au contraire cette dévaluation aggravera à courte échéance la situation extérieure.

3° *La théorie de l'effet-revenu.*
La théorie nouvelle chez Ohlin :

Chez Wicksell et chez Ohlin le mécanisme de l'effet revenu était présenté sous une forme très simple : le déficit de la balance extérieure est, comme on le sait, réglé par un transfert de pouvoir d'achat à l'étranger. Ce pouvoir d'achat nouveau doit permettre à l'économie qui en bénéficie d'importer davantage. Ce transfert oblige d'autre part l'économie déficitaire à réduire sa demande, notamment sa demande d'importation. Ohlin part donc d'une position fondamentalement correcte, tandis que l'analyse des effets prix partait d'une position quantitativiste, c'est-à-dire qu'elle construisait son schéma sur une base fondamentalement erronée.

Quant au transfert d'or dans le système de l'étalon or, il sert de support au transfert de pouvoir d'achat, pas plus. Evidemment, dans l'hypothèse d'un abandon de la convertibilité et de changes flexibles, le déséquilibre, qui est transfert de pouvoir d'achat d'un côté, agit d'un autre côté sur le change (dans le cas où le déséquilibre n'aurait pas été compensé par un transfert de monnaie internationale quelconque : or ou devises, c'est-à-dire après que les stocks de cette monnaie eurent été épuisés). Ces effets seconds du déséquilibre sur le change peuvent géner le mécanisme du rééquilibre en annulant par exemple le transfert de pouvoir d'achat par une hausse des prix. Mais le mécanisme reste pour l'essentiel de même nature que précédemment.

La grande supériorité de la théorie d'Ohlin sur la théorie ancienne est qu'elle permet d'expliquer le rééquilibre de la balance quelle que soit l'évolution des termes de l'échange. Dans la théorie classique c'est la modification de ces termes dans un sens défini qui rétablit l'équilibre. Or, l'expérience a prouvé maintes fois que le rééquilibre a eu lieu malgré une évolution perverse des termes de l'échange. Ce qui s'explique fort bien dans une optique revenu : le déficit est un transfert de revenu à l'étranger qui augmente ses importations (nos exportations) quels que soient les termes de l'échange : meilleurs (effets normal) ou plus mauvais (effet pervers).

La théorie du transfert de pouvoir d'achat a également le mérite de faire ressortir le caractère seulement tendanciel du rééquilibre. Rien n'est moins certain que l'augmentation du pouvoir d'achat consécutif à un excédent de la balance se portera entièrement sur la demande d'importation. Dans une optique keynésienne, Federici[19] prétend qu'un revenu payé à l'étranger, non seulement lui transfère un pouvoir d'achat mais encore crée automatiquement dans le pays payeur un revenu et une production supplémentaire — par le mécanisme du multiplicateur. Lorsque

la Grande-Bretagne achète à l'Argentine, elle fournit des livres. Ces livres ne pourront, après un circuit plus ou moins long, servir qu'à acheter des marchandises en Angleterre, ce qui est possible. Cette critique suppose le problème précisément résolu. Il n'est justement pas certain que ceux qui disposent des livres veuillent — compte tenu des prix — acheter en Grande-Bretagne.

Cette tendance à l'équilibre est valable dans tous les cas, que la monnaie soit stable (étalon or, étalon change or, étalon devise étrangère) ou non (étalon papier), bien que dans ce cas un effet change s'y surajoute. Par ailleurs, ce qui tend à l'équilibre c'est la balance des comptes réels, non l'ensemble des balances des comptes réels et des flux de capitaux bancaires. Une importation de capital destiné à l'investissement augmente le revenu du pays, une importation de liquidités par une banque étrangère pour faire face à un besoin accru de monnaie n'augmente aucun revenu. Dans ces conditions on comprend pourquoi les pays sous-développés n'ont pas payé en exportations réelles l'augmentation de leur circulation monétaire[20].

La théorie nouvelle chez les post-keynésiens[21]

La pensée keynésienne, en mettant au premier plan les effets multiplicatifs d'une augmentation primaire de revenu, devait permettre la mise au point finale de la théorie. Ce fut l'œuvre des post-keynésiens notamment de Metzler et de Machlup.

Réduit à sa plus simple expression, le mécanisme est le suivant : un solde positif de la balance extérieure se comporte comme un investissement autonome ; il détermine par le jeu du mécanisme multiplicatif une augmentation

plus grande du revenu national, qui, étant donné la propension à importer, permet le réajustement de la balance extérieure. Inversement, un solde négatif de la balance extérieure détermine une contraction du revenu global permettant la réduction des importations, ce qui contribue à rééquilibrer la balance.

L'exemple le plus simple du fonctionnement du mécanisme est donné par Haberler. Les facteurs susceptibles de « causer des troubles » (investissement autonome I et solde de la balance extérieure X - M) sont au multiplicande. Le multiplicateur n'est autre que l'inverse de la propension à épargner (mesure la propension à consommer). On a donc :

$$Y = (I + X - M)\frac{1}{1 - c}$$

On a cherché ultérieurement à améliorer la formule en précisant les facteurs autonomes et les facteurs induits propres aux échanges extérieurs. Ces recherches ultérieures n'ont pas modifié l'essence du raisonnement.

La première formule de Colin Clark :

$$Y = (I + X)\frac{1}{1-c+m}$$

majore le multiplicande par la suppression de (— M), mais minore le multiplicateur de la propension à importer m. Elle permet de distinguer partiellement les effets induits des effets autonomes. Celle de Harrod introduit une optique réelle en distinguant les importations selon leur destination réelle : importations destinées à l'investissement interne ou à la production de biens d'exportation ultérieure. Les autres formules de Colin Clark permettent une distinction plus précise entre les effets induits et les

effets autonomes (deuxième formule : Economic Journal 1938) et introduisent l'élément temps dans le schéma (multiplicateur dynamisé de Clark).

Le modèle proposé par Machlup (modèle à injections successives) permet de tenir compte à la fois des effets des variations de la balance du pays A sur le pays B et des effets réciproques de la balance de B sur celle de A. Il en est de même du modèle de multiplicateur horizontal de Metzler. Remarquons tout de suite que Metzler signale un cas très intéressant : celui dans lequel la baisse du revenu national chez le « payeur » et chez le « receveur » est telle que le pays endetté est incapable de régler sa dette. La possibilité de l'équilibre international dépend donc des valeurs des propensions à consommer et à investir dans les deux pays. Ce « cas » est particulièrement intéressant, car il aurait dû faire mettre le doigt sur le problème : il démontre, en effet, que l'équilibre de la balance extérieure ne traduit qu'un ajustement structurel des économies en présence dont il met en relief les exigences.

Ces théories post-keynésiennes ont fait l'objet de nombreuses critiques. On a reproché à ces théories le caractère symétrique attribué à l'augmentation et à la réduction du revenu. Kindelberger a remarqué que, dans un pays « sous-développé », l'effet de « démonstration » de Duesenberry se traduisait par le fait que les importations supplémentaires successives à la prospérité devenaient durables et ne pouvaient plus être réduites lorsque les exportations s'effondrent en période de dépression[22]. On a reproché également à ces théories d'avoir supposé les propensions marginales stables, d'avoir supposé les prix, le change et le taux de l'intérêt rigoureusement stables.

Ce sont là, à vrai dire, des reproches secondaires. La

critique essentielle que l'on doit faire à toutes les formules du multiplicateur du commerce extérieur rejoint celle que l'on peut faire aux analyses du multiplicateur en général[23]. Si la demande crée son offre c'est ici comme précédemment par l'intermédiaire de la production dont le développement exige l'investissement de l'épargne. Ce que l'on doit prendre en considération ce n'est donc pas la propension à épargner, mais la propension à thésauriser (la thésaurisation keynésienne « forcée » et non la thésaurisation précapitaliste des valeurs réelles). Que devient alors la formule de Haberlet du multiplicateur du commerce extérieur ?

Dans les pays développés où la propension à thésauriser keynésienne n'est pas nulle, cette formule garde un sens et avec elle le multiplicateur du commerce extérieur. Ici un excédent de la balance se comporte effectivement comme un investissement. Un « don » — même provisoire — à l'étranger, rend à l'activité économique une certaine animation. Cette propension à thésauriser keynésienne n'est d'ailleurs que l'aveu d'une contradiction entre la capacité de produire et celle de consommer de la société capitaliste développée[24].

Mais dans les pays « sous-développés » où cette propension est nulle, la valeur du deuxième membre de la formule devient infinie. Le multiplicateur perd sa signification propre. Si dans les pays « sous-développés » un investissement réellement productif augmente le revenu global et en conséquence permet des importations supplémentaires ultérieures, en revanche un simple excédent n'est pas productif ; comme la production n'est pas, dans les pays sous-développés, limitée par la capacité de consommer mais qu'elle l'est par la capacité de production, un « don »

n'arrange en rien les choses, ne permet nullement l'enrichissement de la société. Au contraire, ce don à l'étranger constitue une perte pure et simple qui diminue d'autant le revenu national.

Par ailleurs, la question de savoir ce que sont les diverses « propensions », la réponse à la question concernant la stabilité des propensions à importer ou au contraire les modifications qui les affectent n'est pas une question de « fait empirique », mais une question théorique fondamentale. Car que signifie l'ajustement structurel qui conditionne l'équilibre des paiements extérieurs ? Cet ajustement se manifeste précisément par des modifications des propensions, notamment à importer. Nous ne sommes donc nullement autorisés à imaginer des « modèles » différents, caractérisés par des variations différentes de ces propensions. Cette attitude empiriste ne nous avance à rien. Car les propensions changent, et pas n'importe comment ; et il faut savoir comment et pourquoi elles changent. Les modèles bâtis sur ces effets revenus du déséquilibre extérieur ne peuvent donc pas, pour cette raison, fondamentale, éclairer le problème de la balance extérieure des pays de la périphérie.

A partir de la constatation de la volatilité des prix dans les pays sous-développés, volatilité incompatible avec l'analyse du multiplicateur du commerce extérieur, on a rejeté l'effet revenu comme moyen de rééquilibre dans ces pays. C'est qu'en effet Ohlin avait été dépassé par les post-keynésiens, et la théorie « moderne » est devenue celle du multiplicateur, non plus celle d'« International and Interregional Trade ». C'était aller trop loin. Nous rejetons l'analyse du multiplicateur pour les raisons de

fond que nous avons invoquées. Mais nous pensons que l'analyse d'Ohlin reste valide.

En rejetant l'analyse du multiplicateur, les auteurs modernes sont, en général, retournés à l'effet prix traditionnel. Ils avaient rejeté l'effet revenu à cause de la « faible propension à l'épargne » des pays sous-développés et de la faiblesse du multiplicateur qui s'ensuit, à cause de la volatilité des prix dans ces pays. Et comme on constate dans ces pays des fluctuations de prix indépendamment du change on en revient à l'effet prix brutal[25]. Durant la dépression les prix des exportations s'effondrent, alors même que la monnaie locale reste solide (intégration monétaire). Il en est inversement en période de prospérité. Ne doit-on pas en conclure que l'analyse faite précédemment, où l'on niait l'existence d'effets directs de la balance extérieure sur les prix pour ne retenir que les effets immédiats de cette balance sur les prix par le canal du change, est inexacte ? Ne doit-on pas croire que les pays sous-développés prouvent la possibilité d'un effet prix direct ? Que dans ces pays les fluctuations de la balance des comptes entraînent des fluctuations des prix par l'intermédiaire des mouvements internationaux de monnaie ?

En fait il n'en est rien. Les prix fluctuent au gré de la demande dans les pays sous-développés comme dans les pays développés. Si les prix des exportations des pays sous-développés s'effondrent, par exemple en période de dépression, ce n'est nullement à cause du déficit de la balance extérieure, mais à cause de l'affaissement de la demande de ces marchandises, demande essentiellement étrangère. Le volume et le prix des exportations s'effondrent en même temps et pour la même raison. Le déficit de

la balance n'est pour rien dans cet effondrement. Il en est au contraire la conséquence. D'ailleurs le schéma quantitativiste est ici pris en flagrant délit, si l'on peut dire. Le déficit de la balance extérieure devrait, d'après la théorie classique, entraîner une sortie de moyens de paiement qui engendrerait elle-même la baisse des prix (processus cumulatif). Dans le cas où la monnaie locale est indépendante, l'épuisement des stocks locaux de devises et d'or n'est nullement la cause de la baisse des prix, mais la conséquence de cette baisse, qui a contribué, avec l'effondrement du volume des exportations, à rendre la balance extérieure déficitaire. Cet épuisement conduit — non pas à une baisse ultérieure des prix intérieurs — mais à la dévaluation et par là à la hausse du niveau des prix. Cette hausse générale et proportionnelle réduit à néant les effets de la dévaluation. Ces effets provisoires n'avaient, en l'occurrence, rien de positif. La dévaluation, dans les conditions de la dépression, ne permettait pas, en effet, de relever le volume des exportations. Le déficit extérieur était donc provisoirement aggravé puisque le prix unitaire en monnaie étrangère avait baissé.

Les conclusions auxquelles nous aboutissons, en ce qui concerne la théorie du réajustement de la balance des paiements, sont donc tout à fait négatives. Premièrement, l'effet « prix », malgré les apparences, ne fonctionne en réalité pas plus dans les pays sous-développés que dans les économies développées. Deuxièmement, l'effet « change » ne tend pas au rééquilibre. Les modifications du change n'agissent souvent, particulièrement dans les pays sous-développés, que pendant une période provisoire (jusqu'à ce que la hausse interne soit générale et proportionnelle à la baisse du change) et souvent dans un sens

pervers (à cause des élasticités prix). Troisièmement, l'effet « revenu » n'est que tendanciel et implique un ajustement structurel qui constitue précisément l'essence du problème.

Il n'existe donc pas de mécanisme rééquilibrant automatiquement la balance extérieure. Tout ce que l'on peut assurer, c'est que l'importation, en général, transfère à l'étranger un pouvoir d'achat sous une forme monétaire précise. Ce transfert tend naturellement à permettre une exportation ultérieure. Cette tendance est très générale. Elle est analogue à celle qui fait que, dans l'économie de marché, tout achat rend possible — si d'autres conditions sont remplies — une vente ultérieure. Mais de même que l'existence de cette tendance profonde ne justifie pas la loi des débouchés, de même elle ne justifie pas la construction d'une théorie de l'équilibre international automatique.

Pourtant la balance extérieure fut grossièrement maintenue en équilibre pendant un siècle. On doit en conclure que la structure des pays sous-développés était alors parfaitement conforme aux besoins des pays dominants. Tout le problème provient de ce que cette « harmonie structurelle » n'est pas exempte de contradictions internes. Au contraire, ces contradictions s'aiguisent parce que l'« équilibre » correspond, pour la périphérie dominée du système, à une « transition bloquée ». Alors sa nature vraie apparaît et la spécialisation internationale sur laquelle elle est fondée insupportable. Le déséquilibre extérieur se manifeste et oblige ses victimes à réagir. Cette réaction, si elle ne va pas jusqu'à remettre en cause les fondements du système de la spécialisation internationale, se manifeste sur des plans seconds, non essentiels, par

exemple en conduisant à des transformations du système monétaire. C'est ainsi que les pays sous-développés ont souvent brisé la dépendance monétaire rigide qui, en évitant que les fluctuations momentanées de la balance extérieure ne modifient les conditions internes de l'économie sous-développée, facilitait justement l'ajustement structurel capable d'équilibrer grossièrement cette balance. Aujourd'hui, dès lors que ces fluctuations momentanées de la balance extérieure viennent modifier les conditions internes de l'économie sous-développée, l'ajustement structurel devient plus difficile.

La politique nouvelle de l'exportation des capitaux reflète la conscience, dans les pays développés, de cet état de choses. La BIRD, les consortiums financiers n'ignorent pas que le réajustement structurel « naturel » ne fonctionne plus comme au XIXe siècle. Ces organismes en concluent à juste titre que l'on ne peut investir de capitaux que là où leur utilisation dégage immédiatement un surplus de devises capables de payer la réexportation des bénéfices. Le déséquilibre chronique est ainsi résolu par la contraction du degré de l'intégration internationale, par la réduction du flux des capitaux étrangers. Mais l'économie sous-développée reste dans sa structure profonde ce qu'elle était : une économie capitaliste périphérique, c'est-à-dire dont le procès de l'accumulation capitaliste est fondé à l'origine non sur l'élargissement du marché interne, mais sur la demande externe. La demande extérieure et le flux des capitaux étrangers demeurant dans ces conditions la source essentielle du développement du capitalisme dans les économies sous-développées ce développement se trouve lui-même freiné par le déséquilibre extérieur. C'est le phénomène de la transition bloquée.

4° *Conditions et signification du « taux de change d'équilibre naturel »*

Le pair change d'équilibre des monnaies convertibles.

On vient de voir que les données réelles caractérisant deux systèmes économiques en contact peuvent être telles que la balance des comptes ne puisse être équilibrée dans le cadre de la liberté des échanges. Les mécanismes automatiques ne fonctionnant pas, il semble bien alors qu'il n'existe point, dans cette situation, de taux de change « d'équilibre ». Le déséquilibre structurel est si profond que, quel que soit le taux de change, la balance extérieure demeure déficitaire pour l'un, excédentaire pour l'autre.

Ce que l'on appelle, en effet le taux de change d'équilibre c'est un taux qui permet l'équilibre de la balance des comptes sans restrictions portant sur les importations et sur les mouvements « naturels » des capitaux à long terme. Dire que les mécanismes réajusteurs des revenus ne sont que tendanciels revient à affirmer simplement qu'un tel taux n'existe pas toujours. Plus précisément, les mécanismes du change se situant dans le court terme et le réajustement structurel dans le long terme, il n'y a pas toujours de change d'équilibre, encore moins « naturel » et « spontané ».

On a pourtant l'impression qu'un taux d'équilibre a existé tout au long du XIXe siècle. Assurément, au cours de ce siècle dernier, le « pair » constituait, d'un certain point de vue, le taux « normal » du change entre deux monnaies convertibles en or. L'achat et la vente d'or par les banques d'émission à prix fixe et en quantités illimitées contenaient les fluctuations du change entre les limites étroites des gold points.

Est-ce à dire que le pair constituait un taux vers lequel tendait effectivement le taux du marché ? Aftalion a bien montré que les mécanismes du change ne sont pas de nature différente que les monnaies soient convertibles ou qu'elles ne le soient pas. Dans les deux cas les variations du change sont déterminées par les mêmes forces : l'état de la balance des comptes, l'appréciation de la valeur future de la monnaie à l'intérieur de l'économie, les mouvements spéculatifs des capitaux. La seule différence — elle est ici, il est vrai, de taille — est que le système de la convertibilité contenait les fluctuations du change dans d'étroites limites.

Dans l'hypothèse d'un déséquilibre structurel international, la balance des comptes d'une des parties eût été constamment déficitaire, celle de la partie adverse constamment excédentaire. Le taux de change eût été maintenu stable au niveau du gold point de sortie. Ce taux aurait entraîné la « fuite » continue de l'or du pays déficitaire vers le pays excédentaire. Un tel état de choses n'est assurément pas durable. La banque centrale aurait été amenée à combattre la fuite de l'or par le relèvement du taux de l'escompte. Si le déséquilibre structurel avait été trop profond, cette politique n'aurait pas tardé à se révéler inefficace.

Néanmoins, le pair aurait constitué, dans ce cas, un taux d'équilibre. Le déséquilibre chronique de la balance signifie que la tendance est à « trop importer », c'est-à-dire que la demande globale se porte trop sur la demande d'importations, pas assez sur celles des biens domestiques. Une distorsion des prix doit finalement apparaître, ces derniers devant s'affaiblir. Revient-on donc à l'effet prix ? Pas du tout. Il ne s'agit pas ici d'une action de la quantité de

monnaie sur le niveau général des prix, mais d'une action du revenu sur les prix relatifs. La baisse des prix internes, et donc de ceux des exportations, signifie la détérioration des termes de l'échange et l'affaiblissement du revenu des exportateurs locaux, c'est-à-dire du revenu du pays, ce qui amènera la chute des importations. Le mécanisme durera tant que l'équilibre n'est pas rétabli. La convertibilité donne au système suffisamment de solidité pour que le mécanisme revenu puisse épuiser ses effets, c'est-à-dire rééquilibrer finalement la balance.

Qu'arrive-t-il, par contre, si la convertibilité est suspendue ? On peut se demander alors ce que devient la théorie du change.

La disparition du taux de change « normal » dans l'hypothèse de l'inconvertibilité.

La théorie du change s'étant fixé pour objectif d'expliquer le rapport qui existe entre la valeur de deux monnaies, il est bien évident que la conception générale que l'on a de la valeur de la monnaie détermine finalement la conception que l'on se fait de la nature profonde du change. C'est pourquoi le marginalisme, qui définit la valeur de la monnaie comme son pouvoir d'achat, avait abouti, en matière de change, à la théorie de la parité des pouvoirs d'achat. Et de même que le marginalisme avait débouché sur le quantitativisme dans le domaine interne, de même il devait aboutir à une théorie quantitative internationale, déterminant une répartition internationale de l'or capable d'assurer l'équilibre des changes au niveau des pouvoirs d'achat[26].

Dans notre analyse[27], où l'on rejette le quantitativisme, on doit, lorsqu'il s'agit de déterminer la valeur interne de la monnaie, distinguer le cas de la convertibilité de celui de

l'inconvertibilité. Dans le cas de la convertibilité, c'est le coût réel de production de l'or qui limite en dernière analyse les variations de la valeur de la monnaie. En ce sens le pair constituait le taux du change normal. Lorsque la convertibilité est abandonnée, la banque centrale n'achetant plus et ne vendant plus d'or en quantités illimitées et à prix fixe, ce prix lui-même peut être entraîné dans le mouvement de hausse générale, si bien que l'on perd de vue l'enchaînement des mécanismes qui semblent alors parfaitement réversibles. De même qu'il n'y a plus de niveau normal des prix, il n'y a plus de niveau normal du change.

Aftalion a étudié les variations du change dans de telles situations (dans l'Europe de 1914-1925). C'est lui qui a établi le fonctionnement de ce mécanisme. Etudiant de très près le déroulement des expériences françaises et étrangères, Aftalion a montré que si, d'une part, le pouvoir d'achat de la devise constituait effectivement un élément de sa demande, d'autre part les fluctuations du change elles-mêmes pouvaient, dans un monde d'inconvertibilité, entraîner les prix (par le double canal des coûts et des revenus), de sorte que la théorie de la parité du pouvoir d'achat perdait tout son contenu. Il s'est livré dans son ouvrage à une étude minutieuse des mécanismes psychologiques de la spéculation. Et puisque le « garde-fou » que constituait la convertibilité a été abandonné, la spéculation entraîne le change, celui-ci détermine le niveau des prix internes et celui de l'or. Finalement, l'expression même de change normal a perdu toute signification réelle. L'existence d'un écart trop grand, pendant une longue période, entre le cours officiel du change et la capacité d'achat de la monnaie, amenuisée par l'inflation, rend les exportations difficiles, augmente le passif de la balance. Les économies qui

sont dans cette situation sont alors obligées de se résoudre à dévaluer leur monnaie pour en adapter la valeur externe au pouvoir d'achat interne. Cette dévaluation peut provoquer à son tour une nouvelle vague d'inflation qui en annule tous les effets. Il n'est pas même ici nécessaire de faire intervenir la spéculation. Cette spéculation se fonde, en effet, sur la réalité. On spécule à la baisse parce que l'expérience a prouvé qu'une situation analogue à la situation actuelle contient en elle les germes d'une dévaluation future. C'est cette situation réelle qui est la cause de la dévaluation, non la spéculation qui précipite les événements.

Or toutes les conditions pour qu'une telle situation réelle s'épanouisse sont contenues dans le déséquilibre structurel international. Le déficit chronique de la balance des comptes qui traduit ce déséquilibre structurel profond oblige les Etats à dévaluer leur devise. La dévaluation de la monnaie inconvertible engendre à son tour une vague d'inflation qui ramène à la situation antérieure. Encore une fois, il apparaît que le déséquilibre chronique ne peut plus alors être évité autrement que par le contrôle du commerce extérieur et des mouvements de capitaux, par l'action directe sur les mouvements réels. Quand la monnaie est devenue inconvertible, le système n'a plus la solidité suffisante pour attendre que l'effet revenu ait épuisé ses effets et que l'équilibre soit rétabli. Le déséquilibre tendanciel entraîne une instabilité permanente.

Le taux de change d'équilibre et le plein emploi.

Les économistes modernes, Nurske[68] en particulier, im-

posent à la définition du change d'équilibre une condition supplémentaire : assurer le plein emploi.

C'est J. Robinson[2] qui a établi un lien entre le niveau de l'emploi et le taux du change, ce lien est, au fond, extrêmement artificiel. Il procède d'une simplification presque caricaturale de l'analyse keynésienne. J. Robinson lie le niveau du revenu national au taux de l'intérêt d'une façon mécanique, en sorte qu'il existe toujours, d'après elle, un niveau de l'intérêt assurant le plein emploi, alors que Keynes s'était justement évertué à montrer que le chômage pouvait devenir un problème insoluble. J. Robinson lie ensuite d'une façon également artificielle le mouvement international des capitaux au taux de l'intérêt, alors que ces mouvements sont dictés par le volume absolu et relatif des revenus de la propriété dans les pays développés et les perspectives de rentabilité des investissements dans la métropole et Outre-Mer (perspectives largement indépendantes des fluctuations du taux de l'intérêt). Munie de ces relations mécanistes et artificielles, J. Robinson montre comment à chaque niveau de l'intérêt (et donc de l'emploi) correspond un niveau du change équilibrant la balance des paiements. Cette façon de considérer dans un ensemble de variables que l'une d'elles peut toujours être fixée arbitrairement parce que les autres s'ajustent alors à cette valeur arbitraire est typique de la méthode employée par les analystes de l'« équilibre général ». Elle encourt toutes les critiques que l'on peut faire à la méthode empiriste en économie. Elle est fondamentalement formaliste. Elle nie l'existence de relations causales profondément irréversibles. C'est pourquoi le taux du change d'équilibre ne peut sans doute pas être lié au problème du volume de l'emploi autrement que d'une façon très artificielle et très irréaliste.

Le taux de change d'équilibre
taux de domination du centre sur la périphérie.

En réalité, un tel niveau du change peut très bien être — et même est sûrement dans les relations entre pays développés et pays sous-développés — un change de « domination ». A chaque niveau du change correspond une certaine distribution de la profitabilité relative des investissements dans les différents secteurs. Mais ce n'est pas le change qui détermine le volume d'absorption des capitaux étrangers par le pays sous-développé. C'est justement le contraire qui est vrai : les capitaux affluent dans la mesure où les pays développés disposent de capitaux libres et où les conditions générales « réelles » rendent ces investissements à l'extérieur rentables ; et, en pesant sur la balance des paiements, ils déterminent un niveau « d'équilibre » du change, c'est-à-dire un niveau qui permet le paiement des intérêts des capitaux importés et le paiement du volume d'importation déterminé par le degré d'intégration des pays sous-développés dans le marché international, c'est-à-dire déterminé par la demande de biens étrangers que le volume des exportations (lié à ce degré d'intégration) permet. Autrement dit, le mécanisme du change permet l'ajustement de la structure du pays sous-développé à celle du pays dominant. Dans ce sens, un équilibre « meilleur », c'est-à-dire permettant une modification de cette structure, nécessite des restrictions sur les importations. Evidemment, là encore, lorsque le garde-fou que constitue l'étalon-or est supprimé, une modification passagère des conditions du commerce ou du mouvement des capitaux entraîne une modification du taux de change qui, en déterminant une répartition différente de la profita-

bilité relative des différents secteurs de l'économie sous-développée, agit sur l'orientation des investissements étrangers et, partant, sur les conditions de la domination. Mais il y a toujours ajustement de la structure sous-développée à la structure développée.

III. — L'AJUSTEMENT STRUCTUREL DE LA PERIPHERIE DU SYSTEME CAPITALISTE MONDIAL AUX EXIGENCES DE L'ACCUMULATION AU CENTRE DU SYSTEME.

1° *La théorie de l'ajustement structurel international.*

Les économies sous-développées ne sont pas des économies précapitalistes, ni même des économies « dualistes »[30] caractérisées par la juxtaposition de deux systèmes autonomes, l'un « capitaliste », l'autre non. Ce sont des économies capitalistes périphériques, c'est-à-dire caractérisées par la domination du mode de production capitaliste. Mais ce mode de production, fondé ici sur le marché extérieur, ne tend pas à devenir exclusif, comme il tend à le devenir là où il a été fondé dès l'origine sur le marché intérieur, là où la désagrégation des modes de production précapitalistes a préludé à son triomphe.

Il n'est donc pas étonnant que lorsque l'on aborde, pour ces pays, un grand problème économique quelconque, on débouche toujours sur la balance des comptes extérieurs. Toutes les modifications économiques importantes qui peuvent avoir lieu au cours du développement de ces pays agissent sur les différents éléments de la balance des comptes. Pourrait-on en dire autant des pays développés ? Ici aussi on ne conçoit guère de grand changement qui n'agisse

sur les conditions des relations entre l'économie nationale et les pays étrangers. Mais, en fait, les deux problèmes sont qualitativement différents. On peut construire valablement le modèle du développement de l'économie capitaliste sans introduire de relations internationales dans le schéma de ce développement. Ce modèle théorique est parfaitement correct parce que l'économie capitaliste forme un ensemble cohérent se suffisant logiquement à lui-même. Un tel modèle est impensable pour un pays sous-développé qui, par définition, ne peut être isolé du marché international. Les formes de son intégration internationale conditionnent le rythme et l'orientation de son développement. L'économie sous-développée ne constitue pas un tout cohérent par elle-même. Elle ne se comprend pas hors du marché capitaliste mondial qui la façonne.

Le problème n'est donc pas de savoir s'il existe des mécanismes qui assurent l'équilibre « spontané » de la balance extérieure, en général et en particulier dans les relations entre le centre développé dominant et la périphérie dominée sous-développée. Il est évident que de tels mécanismes n'existent pas, tout au moins sous une forme qui assurerait un équilibre « automatique ». Seul le caractère idéologique de la science économique courante, sa volonté de découvrir à tout prix les mécanismes des « harmonies universelles » (et, sous sa forme la plus franche, la « main de Dieu » qu'on n'ose plus invoquer), permet d'affirmer le contraire, en faisant feu de tout bois : une théorie fondamentalement erronée — le quantitativisme —, une analyse courte des élasticités — pleine de bévues —, un recours à l'empirisme et un refus d'analyse — notamment de la signification des « propensions ».

Le problème est de savoir pourquoi, malgré l'absence de

tels mécanismes, le système fonctionne-t-il. Il fonctionne et assure un équilibre relatif dans les relations entre pays capitalistes développés, comme dans les relations entre ceux-ci et les pays de la périphérie du système. Si, en ce qui concerne les relations entre pays développés, le système fonctionne, c'est bien entendu en s'exprimant à travers des crises répétées qui constituent l'histoire du développement du capitalisme : crises cycliques classiques du XIXe siècle et du premier tiers du XXe, crises monétaires et politiques extérieures des Etats, et — dernière en date — crise de « faim de dollars » de l'après-Seconde Guerre mondiale, puis crise actuelle du système monétaire international. L'ajustement structurel permanent constitue la toile de fond de cette histoire. Un ajustement caractérisé toujours par l'inégalité, l'asymétrie, la domination, hier de la Grande-Bretagne, aujourd'hui des Etats-Unis.

En ce qui concerne les relations entre le centre et la périphérie qui nous préoccupent davantage, l'ajustement, fondamentalement inégal, se fait à travers une tendance permanente au déficit extérieur des pays sous-développés, tendance d'ailleurs marquée par des « difficultés » de paiements extérieurs des pays sous-développés de plus en plus chroniques.

Cette tendance profonde n'est autre que l'expression des forces qui rendent les exportations des pays capitalistes plus « nécessaires » (tendance inhérente à exporter) que pour les économies sous-développées et qui en même temps en facilitent l'écoulement. Le dynamisme des économies capitalistes et l'avantage absolu croissant qui le traduit dans la production industrielle permettent aux exportations de ces pays d'être toujours en avance sur celles des pays sous-développés. Cette tendance constante, renforcée lorsque les économies capitalistes deviennent « surdéveloppés », l'est encore davantage — au cours du cycle — au moment de la reprrise. A l'opposé, le développement du capitalisme périphérique, à partir de l'élargissement de l'échange extérieur et de l'investissement du capital étranger, reste impulsé de l'extérieur. Il n'a donc pas de dynamisme agressif propre qui l'oblige à s'ouvrir de nouveaux marchés. Il s'adapte seulement au marché qui lui est ouvert par le dynamisme du centre capitaliste.

Certes ce déséquilibre chronique est sans cesse surmonté par l'adaptation de la structure sous-développée aux besoins des pays développés. Ce réajustement structurel s'opère grâce à celui de la structure des prix relatifs qui est telle que les productions d'exportation qui intéressent le centre sont à chaque étape les plus « rentables ». La généralisation des circuits monétaires au sein de l'économie de besoin permet la réorientation de la production locale en fonction de la rentabilité capitaliste. Cette réorientation permet aux activités exportatrices de se développer davantage. Le capital étranger lui-même, lorsqu'il apparaît, s'oriente en fonction de la rentabilité immédiate, vers les activités liées au marché extérieur.

Mais cette spécialisation internationale ne parvient à se frayer son chemin qu'à travers une lutte permanente contre des obstacles grandissants. C'est que le capitalisme périphérique ne détruit pas radicalement les modes de production précapitalistes. Au contraire il renforce les structures précapitalistes. Ainsi en est-il du renforcement du capitalisme agraire, caractéristique du sous-développement. Dans presque tous les pays sous-développés le capitalisme agraire a constitué la forme principale du développement du capitalisme. Sur sa base des

classes sociales de propriétaires — latifundistes ou paysans riches selon le cas — se sont constituées, qui jouent un rôle historique déterminant". Ce type de développement a renforcé la position dominante de la rente foncière ". Ce renforcement se traduit par une forte propension à importer des produits de luxe fabriqués dans les pays les plus avancés. Cette importation est elle-même d'autant plus forte que la conjoncture est favorable. Ce renforcement de la rente se traduit également par une intensification de la thésaurisation, intensification dont la satisfaction exige une importation accrue d'or qu'il faut acheter à l'étranger. Le caractère spécifique de ce développement, en laissant à la rente foncière une position dominante, oriente partiellement l'investissement des capitaux étrangers et nationaux vers la production « tertiaire » inexportable par définition. Cette rentabilité exceptionnelle des activités improductives attire les capitaux étrangers vers des secteurs incapables de dégager le surplus d'exportation nécessaire pour payer les profits de l'investissement.

Le mécanisme même de la spécialisation internationale porte en lui sa propre contradiction. Car il signifie pour le pays sous-développé un rétrécissement de la gamme de sa production (de l'offre) au moment même où la demande s'élargit — consécutivement à la croissance du revenu que la mise en valeur coloniale implique — c'est-à-dire se porte sur une gamme plus variée. L'équilibre de l'offre et de la demande n'est alors possible qu'à la condition que les importations puissent croître très vite, plus vite que la production. Telle est la signification de l'augmentation de la propension à importer. Un tel mécanisme ne peut fonctionner que si les exportations peuvent aussi croître très vite, c'est-à-dire pendant les périodes de mise en place du

système de la spécialisation internationale. Or, pour l'ensemble de la périphérie et sur une longue période, la demande du centre en produits de la périphérie ne peut croître qu'au rythme de la croissance du centre. Aussi l'histoire de la périphérie apparaît-elle nécessairement comme une histoire éternelle de « miracles » — périodes courtes de croissance très forte lors de la mise en place du système — suivis de blocages, stagnations, voire régressions, de « miracles sans lendemains », de « démarrages ratés ».

La spécialisation elle-même doit sans cesse trouver des formes nouvelles. Au cours de sa longue histoire — trois siècles pour l'Amérique latine, plus d'un siècle pour l'Orient et l'Asie, quatre-vingts ans pour l'Afrique noire — la périphérie a rempli successivement diverses fonctions dans cette spécialisation au service de l'accumulation capitaliste au centre. A l'époque du capitalisme mercantiliste elle a fourni les surprofits du grand commerce maritime : l'Afrique fournissant la main-d'œuvre (traite des esclaves), l'Amérique le produit (sucre, etc.), le consommateur « féodal » européen le moyen de réaliser ce surprofit. A l'époque du capitalisme industriel la spécialisation internationale a d'abord revêtu la forme principale d'échanges commerciaux — économie de traite caractérisée par l'échange des produits agricoles (dont le développement est précisément à l'origine du capitalisme agraire périphérique) contre des produits manufacturés de consommation. Puis, avec l'investissement du capital étranger à partir de la fin du XIXe siècle ce fut l'économie minière. Ensuite la mise en place par ce capital d'ensembles industriels légers. L'intégration internationale qui oblige alors les pays sous-développés à se spécialiser dans la production légère exige l'importation complémentaire de

biens lourds. Par ce canal le niveau de la propension à importer est relevé. A l'époque tout à fait contemporaine une nouvelle spécialisation internationale se dessine : le centre développé se spécialisera dans les productions automatées qui exigent un travail très hautement qualifié, la périphérie dans les productions « classiques » — y compris lourdes — de la période industrielle, n'exigeant que du travail simple.

A cette contradiction permanente et grandissante fondamentale de la spécialisation se superpose celle de la dynamique de l'investissement étranger. L'intégration des pays sous-développés dans le marché des capitaux pèse directement sur la balance des comptes par la sortie de fonds qu'elle engendre. Le paiement à l'étranger des bénéfices des capitaux investis antérieurement grandit très vite. Le reflux des bénéfices tend à devenir plus fort que le flux des capitaux. Un calcul très simple d'intérêts composés montre que — quel que soit le rythme de croissance du flux de l'investissement étranger nouveau — le reflux des profits doit l'emporter très vite. Ainsi la périphérie passe-t-elle du stade d'emprunteur jeune à celui d'emprunteur vieux. Le caractère monopoliste des capitaux étrangers investis dans la périphérie aggrave l'ampleur de cette ponction. En même temps l'exportation des bénéfices des capitaux étrangers réduit à néant les effets multiplicatifs du jeu de l'accélération. Le transfert à l'étranger du lieu de fonctionnement de l'accélération se traduit lui-même par l'élévation du niveau de la propension à importer[33].

L'intégration monétaire et bancaire qui a accompagné cette organisation hiérarchisée de la spécialisation internationale facilite la fuite de l'épargne locale et son placement au centre. Le mécanisme fonctionne comme un puissant

centralisateur de capitaux au centre. Les pays sous-développés ne sont pas — comme l'image fausse de la théorie courante tend à les présenter — des pays qui reçoivent des capitaux parce qu'ils en manquent, mais des pays qui en fournissent au centre.

A l'époque contemporaine les difficultés grandissantes de la spécialisation internationale généralisent la crise des finances publiques à la périphérie. Car l'Etat doit prendre en charge les coûts sociaux de cette spécialisation — notamment les coûts d'infrastructure qui impliquent des dépenses « récurrentes » de fonctionnement très lourdes. A son tour la dépense publique, grandissante en termes absolus et relatifs, entraîne l'élévation de la propension à importer, car cette dépense a, directement et indirectement, un contenu d'importations très élevé[34].

Le déficit chronique était surmonté sans cesse au XIXe siècle par un ajustement structurel de ce type que facilitait largement la solidité de l'étalon métal. Pour les pays à monnaie indépendante (notamment en Amérique latine), les cycles de dévaluations répétées ne gênaient pas la réadaptation structurelle. Aujourd'hui on évite cette dévaluation. La rigidité du change fixé officiellement tend à devenir la règle. Cette rigidité a pour résultat que les entrées de devises ne suffisent pas à couvrir les besoins. Les capitalistes étrangers sont donc toujours menacés de voir leurs bénéfices « bloqués ». Le coefficient « risque » de l'investissement étranger prend une importance plus grande. Le débit du flux des nouveaux capitaux étrangers s'abaisse ou devient chaotique. Cette réduction du rythme des importations de capitaux étrangers aggrave la situation puisqu'elle réduit l'une des deux sources essentielles de devises. Tôt

ou tard il faudra que les autorités adoptent la seule solution possible : la réduction des importations.

De leur côté les institutions du centre se chargent d'orienter les investissements vers les secteurs « immédiatement rentables », c'est-à-dire dégageant dans le produit de leur activité même un excédent de devises. L'exemple des matières premières est ici frappant. L'investissement étranger ne craint ici aucune mesure des autorités publiques puisque le produit lui-même est de toute façon destiné en totalité à l'exportation. Quand bien même le gouvernement local déciderait-il que les bénéfices de l'investissement étranger resteraient gelés que les capitalistes étrangers pourraient facilement rapatrier les profits de leur entreprise. Il suffirait pour cela de vendre à une filiale les matières premières un peu meilleur marché. Quelle que soit la législation locale sur le change et sur l'exportation des bénéfices l'entreprise demeure lucrative. Il n'en est pas de même pour les capitaux investis dans d'autres activités notamment celles qui écoulent leurs produits sur place. Ces activités sont menacées par les mesures que les autorités locales peuvent être conduites à adopter pour résorber le déficit extérieur.

L'équilibre obtenu de la sorte par les autorités de la périphérie par des mesures de contrôle sans que l'orientation fondamentale — la spécialisation internationale — ne soit remise en cause est en vérité seulement un ajustement vers le bas, par le freinage du processus de l'intégration au marché mondial.

Ainsi, l'ajustement structurel de la périphérie aux exigences de l'accumulation au centre signifie-t-il avant tout un transfert grandissant de capitaux de la périphérie vers le centre. L'échange inégal[35], c'est-à-dire la dégradation sé-

culaire des termes de l'échange ou encore l'échange de quantités de travail total (direct et indirect) de plus en plus inégales, a pris des proportions extraordinaires. Après Emmanuel, nous avons démontré comment l'inégale rémunération du travail (les proportions de la valeur de la force de travail allant de 1 à 20 pour des productivités allant de 1 à 5) jointe à la loi de la péréquation internationale des profits, pouvait signifier un transfert de valeur de l'ordre de 22 milliards de dollars. Si le commerce de la périphérie représente 20 % de son produit, cela signifie que 15 % de ce produit sont ainsi transférés.

Il est absurde dans ces conditions d'attribuer au « change d'équilibre » qui facilite ces mécanismes de centralisation de la richesse à l'échelle mondiale une quelconque valeur « naturelle ». Seule l'idéologie des harmonies universelles permet de ne pas voir la nature de cet ajustement structurel. Les « politiques de développement », qui préconisent l'adoption d'un « taux réaliste de change » qui assurerait cet équilibre de la balance extérieure, tout au moins comme taux de calcul de « rentabilité sociale » des différents projets possibles (taux de change de référence)[36], sont en réalité des politiques de développement du sous-développement.

Ce mécanisme de l'ajustement structurel n'a jamais été systématiquement étudié par la théorie économique courante. La crise — qui se manifeste par celle des paiements extérieurs d'un nombre grandissant de pays sous-développés à l'époque contemporaine — s'impose néanmoins. La théorie économique courante cherche alors à expliquer cette crise, non comme l'aboutissement d'un mécanisme fondamental du marché mondial, mais comme un phénomène particulier à notre époque.

Raul Prebisch et Kindleberger ont attaché leur nom à cette dernière analyse. Le premier pense qu'il s'agit là d'un phénomène nouveau au XX• siècle, dû au mouvement continu de baisse de la propension à importer du nouveau « centre » (les Etats-Unis). Le second attribue le phénomène à la « maturité » des pays industriels. Les deux auteurs restent descriptifs, n'analysant pas le phénomène comme la manifestation de la transition bloquée.

2° *La thèse de R. Prebisch*[37].

La thèse que R. Prebisch défend pour expliquer le déficit chronique des pays sous-développés (la tendance de l'or à fuir ces pays) se rattache au mouvement décroissant de la propension à importer du « centre » du XX• siècle : les Etats-Unis.

Au XIX• siècle les fluctuations du revenu sont supposées avoir été plus amples dans les pays développés (essentiellement la Grande-Bretagne) que dans les pays sous-développés. Pendant la dépression la chute du revenu national, relativement plus importante en Grande-Bretagne que dans les pays d'Outre-Mer, entraînait un effondrement des importations du centre dominant d'alors relativement plus fort que celui des importations des pays d'Outre-Mer. La Grande-Bretagne attirait alors l'or de ces pays puisque la balance (supposée en équilibre sur le cycle entier) était, durant la dépression, défavorable aux pays sous-développés. Mais au contraire, durant les périodes de prospérité, la symétrie du phénomène faisait refluer l'or vers les pays peu développés : le gonflement relativement plus ample du revenu national de la Grande-Bretagne entraînait une élévation du niveau des importations britanniques relativement plus forte que celle des importations des pays sous-développés.

Au XX• siècle, prétend Prebisch, le phénomène a perdu sa symétrie parce que la propension à importer des Etats-Unis s'affaiblit sans cesse tandis que celle de la Grande-Bretagne demeurait stable. Pour que le phénomène demeurât symétrique il aurait fallu que le rapport

$$\frac{\text{fluctuation du centre}}{\text{fluctuation de la périphérie}}$$

croisse régulièrement dans la mesure où la propension à importer du centre décroît. Or cela n'est pas le cas. Il en résulte que le volume de l'or qui fuit des pays sous-développés vers les pays développés pendant la dépression dépasse le volume du mouvement en sens inverse durant la prospérité.

Remarquons que la proposition que R. Prebish établit, à savoir que la balance des pays sous-développés était équilibrée dans la longue période au XIX• siècle et est déficitaire chroniquement de nos jours, n'est pas fondée sur la taille relative des fluctuations du « centre » et de la « périphérie » du système, ni sur la taille absolue des propensions à importer, mais uniquement sur le mouvement de la propension à importer du centre.

Expliquons-nous. Supposons le monde entier divisé en deux pays : le « centre » développé et la « périphérie » sous-développée. Supposons les fluctuations plus amples au centre. En période de dépression les importations du centre baissent de 50 %, celles de la périphérie (qui sont les exportations du centre) de 10 % par exemple. La balance se détériore pour la périphérie, s'améliore pour le centre. Il en est inversement en période de prospérité. Sur un cycle entier la balance extérieure reste équilibrée. On aurait pu

supposer l'inverse, c'est-à-dire les fluctuations plus amples à la périphérie, ou également amples. Le résultat eût été le même. L'ampleur relative des fluctuations explique qui profite de la prospérité, le centre ou la périphérie et qui souffre de la dépression. Elle ne saurait expliquer une quelconque asymétrie dans la balance, un déficit chronique pour l'un des deux partenaires.

Quant aux propensions à importer, elles expliquent l'ampleur relative des fluctuations. Supposons la propension à importer faible au centre, forte à la périphérie. Une certaine fluctuation (dans un sens ou l'autre) du revenu du centre produit une fluctuation plus ou moins forte à la périphérie selon la taille relative des deux revenus. Ici une faible fluctuation du centre produit une fluctuation plus forte à la périphérie. Inversement une forte fluctuation de la périphérie n'a qu'un effet faible sur le centre. Les fluctuations du centre sont plus faibles que celles de la périphérie. Normalement il doit en être ainsi parce que le monde étant divisé en deux pays, les propensions à importer des deux pays sont inverses de leur revenu (les importations des deux pays étant égales) et que le revenu du centre doit être plus important.

Introduisons maintenant un mouvement de la propension à importer du centre. Lors de la dépression les importations du centre, dont les fluctuations sont supposées plus amples par exemple, baissent de 50 %, celles de la périphérie de 10 %. Le centre a un excédent dans sa balance, la périphérie un déficit. Vient la prospérité. Entre-temps la propension à importer du centre ayant décru, au lieu d'augmenter de 50 % les importations du centre n'augmemtent que de 20 %. Celles de la périphérie de 10 %. La balance de la périphérie est excédentaire mais

moins qu'elle ne fut déficitaire lors de la dépression. Il y a déficit chronique. Il en serait de même si les fluctuations étaient plus amples à la périphérie. En dépression les importations du centre baissent de 10 %, celles de la périphérie de 50 %. Il y a excédent dans la balance de la périphérie. Dans la prospérité qui suit les importations du centre augmentent de 20 %, celles de la périphérie de 50 %. Il y a déficit plus important que l'excédent ne le fut pour la périphérie.

On peut donc accepter ou non les hypothèses de Prebisch (fluctuations plus amples du centre au XIXe siècle) son raisonnement reste juste ; si la propension à importer du centre décroît régulièrement il faut, pour que le phénomène demeure symétrique, que parallèlement le quotient

$$\frac{\text{fluctuation du centre}}{\text{fluctuation de la périphérie}}$$

s'accroisse dans la proportion où la propension décroît.

Nous pensons qu'au XIXe siècle les fluctuations furent d'une ampleur sensiblement équivalente au centre et à la périphérie (nos calculs indiquent même qu'elles furent peut-être un peu plus amples au centre). Au XXe siècle — du moins jusqu'à la Seconde Guerre mondiale — elles semblent plus amples tant au centre qu'à la périphérie, mais surtout à la périphérie. Le quotient en question a donc probablement décru, ce qui a aggravé l'effet de la décroissance de la propension à importer.

Là est l'essentiel. Ce que l'on peut reprocher à Prebish c'est d'avoir choisi, pour preuve de la baisse de la propension des pays développés à importer des pays sous-développés, les chiffres de la propension générale à importer des Etats-Unis (passés de 5,9 % en 1919 à 3.0 % en 1948). Ce qui explique le phénomène, en effet, ce n'est pas

l'évolution de la propension à importer, c'est l'évolution de la propension des pays développés pris globalement à importer des pays sous-développés pris également globablement. Or, la propension générale à importer des pays développés s'accroît régulièrement à cause du commerce grandissant des pays développés entre eux. La propension à importer des pays sous-développés (et ces pays ne commerçant pas entre eux cette propension est égale à leur propension à importer des pays développés) a de son côté augmenté également. Au total la propension des pays sous-développés à importer des pays développés a augmenté plus que celle des pays développés à importer des pays sous-développés, ce qui reflète simplement que le rapport $\frac{\text{revenu du centre}}{\text{revenu de la périphérie}}$ a augmenté.

Ce ne serait donc pas la baisse de la propension du centre à importer qui aurait créé ces difficultés mais son augmentation moins rapide que celle de la périphérie. Remarquons que cette propension semble avoir effectivement diminué pour les Etats-Unis puisque la propension générale de ce pays à importer a diminué (quoiqu'il se pourrait que la propension de ce pays à importer des pays sous-développés ait augmenté). Mais pour l'ensemble du monde développé ce n'est pas vrai.

Il est vrai que parallèlement l'ampleur des fluctuations relatives de la périphérie a augmenté au moins jusqu'à la Seconde Guerre mondiale. Mais très peu. D'un autre côté la propension des pays sous-développés à importer des pays développés, de nulle au départ, a atteint sensiblement 30 % (un peu moins que la propension générale à importer de ces pays). Celle des pays développés à importer des pays

sous-développés, de nulle également au départ, a atteint environ 7,5 % (3/10e de la propension générale à importer de ces pays d'après nos calculs). Le rapport

$$\frac{\text{propension du centre à importer de la périphérie}}{\text{propension de la périphérie à importer du centre}}$$

voisin de 1 au départ est aujourd'hui de $\frac{7{,}5}{30} = 25\ \%$ (la proportion inverse est voisine de 4).

Ainsi donc la propension à importer des pays développés pris globalement a effectivement moins augmenté que celle des pays sous-développés pris globalement également.

Que signifie alors la thèse de Prebish ? Tout simplement que le développement du centre est fondé sur le marché intérieur (celui de l'ensemble des pays développés) tandis que celui de la périphérie est fondé sur le marché extérieur (celui des pays développés). C'est cette asymétrie de structure fondamentale qui explique l'évolution du rapport des propensions à importer. Mais alors le mouvement n'est pas nouveau, particulier au XXe siècle. Il est permanent depuis l'intégration de la périphérie au marché mondial. Comment expliquer alors que le déficit tendanciel chronique de la balance extérieure de la périphérie semble n'être apparu que tardivement ? En faisant intervenir l'élément que Prebisch néglige dans son analyse : le mouvement des capitaux. Car Prebisch ne prend en considération que la balance commerciale, négligeant les autres postes de la balance des comptes. La tendance chronique de la balance commerciale des pays sous-développés à être déficitaire peut-être compensée par l'afflux du capital étranger. Cet afflux à certaines périodes du cycle seulement (la prospé-

rité) peut bien rendre les fluctuations de la balance de ces pays plus amples, il contribue néanmoins à égaliser sur un cycle entier les excédents et les déficits. Il est vrai que ce flux contient en germe le reflux des profits qui doit finalement l'emporter. Ce sera alors ce reflux des profits devenant relativement de plus en plus important qui serait finalement, avec le mouvement de la balance commerciale, analysé plus haut, le responsable du déficit chronique de la balance des pays sous-développés de nos jours. Au XIXe siècle le flux croissant du capital étranger plus fort que le reflux des profits compensait la détérioration progressive de la balance commerciale. Au XXe siècle le reflux croissant des bénéfices plus fort que le flux du capital nouveau s'ajoute à la détérioration progressive de la balance commerciale pour accentuer celle de la balance des comptes. Ce sont ces éléments et d'autres que Kindleberger fait intervenir dans son schéma.

3° *L'analyse de Kindleberger*[38].

Ce n'est pas à partir du problème des relations entre les pays sous-développés et les pays développés que Kindleberger a conduit son analyse mais à partir du problème de la « faim de dollars » et des relations entre l'Europe et les Etats-Unis dans les années qui ont suivi la Seconde Guerre mondiale. Ce problème a entraîné une discussion économique dont les principaux participants furent Harrod d'une part et Kindleberger d'autre part.

Harrod, défenseur des intérêts britanniques, attribuait la « faim de dollars » à la politique des Etats-Unis, en particulier à la surévaluation du dollar par rapport à l'or et au tarif douanier américain jugé trop élevé, Kindleberger fut alors amené à répondre à l'auteur anglais dans les termes

d'une théorie générale. Kindleberger part donc d'une constatation : le mécanisme qui fait des pays sous-développés les victimes de la conjoncture dans toutes les phases est semblable au mécanisme qui joue aujourd'hui dans les relations entre l'Europe et les Etats-Unis. On sait qu'en 1949 une récession mineure aux Etats-Unis a entraîné l'effondrement des exportations européennes vers l'Amérique dans des proportions voisines de 50 %. Kindleberger juge que pour que les effets d'une variation du revenu national aux Etats-Unis et en Europe sur les relations économiques internationales soient symétriques cinq conditions doivent être remplies : 1°) il faut que le degré de dépendance d'une région par rapport à l'autre (mesuré par le rapport exportations-revenu national dans chacun des deux pays) soit du même ordre de grandeur, 2°) il faut que les pressions inflationnistes et les pressions déflationnistes jouent dans le même sens dans les deux pays, 3°) il faut que les élasticités prix jouent autant pour les exportations des deux, 4°) il faut que les innovations ne trouvent pas toujours leur origine dans le même pays, 5°) il faut, enfin, que dans les deux pays les réponses de l'offre aux sollicitations de la demande soient analogues.

Or, justement dans les relations entre les Etats-Unis et l'Europe, de même que dans les relations entre les pays développés en général et les pays sous-développés, ces cinq conditions ne sont pas remplies. Il y a donc « asymétrie dans la balance des paiements ».

Au sujet du premier point on doit faire la même remarque que celle qui a été faite lorsque l'on a exposé l'analyse de Prebisch : le degré de dépendance à l'égard du commerce extérieur détermine le sens de la transmission des fluctuations. Il ne peut expliquer un déficit chronique. Ainsi la

forte dépendance des pays sous-développés à l'égard de leurs exportations vers les pays développés, la faible dépendance inverse des pays développés à l'égard de leurs exportations vers les pays sous-développés, signifient simplement qu'une fluctuation faible du centre engendre une fluctuation forte de la périphérie, tandis qu'une forte fluctuation de la périphérie n'est pas susceptible d'avoir un effet important sur le centre. Ce qui compte ce n'est pas le niveau des propensions, c'est leur mouvement.

Notons au passage que cette proposition juste ne signifie pas que les fluctuations du centre soient plus faibles que celles de la périphérie. Car l'ampleur des fluctuations ne dépend pas seulement de celle des exportations et de la place des exportations dans le revenu. Elles dépendent aussi des fluctuations de la demande interne (de l'investissement). L'importance de ce dernier élément est tellement décisive qu'en fait les fluctuations du centre furent souvent plus amples que celles de la périphérie[39].

Le second point de l'analyse de Kindleberger mérite plus d'attention car il est nouveau et ouvre des perspectives intéressantes. Par tendance « déflationniste » Kindleberger entend la tendance de l'épargne à être surabondante. La tendance « déflationniste » du centre de nos jours recouvre donc la situation de « maturité ». Kindleberger lui oppose la tendance « inflationniste » de la périphérie où l'épargne est insuffisante. On peut regretter ici la confusion qui est faite entre l'investissement désiré d'un point de vue social et l'investissement exigé par le fonctionnement du système. Certes, l'épargne est insuffisante dans les pays sous-développés si l'on se place du point de vue du développement désirable de ces pays. Mais l'épargne ne peut être « insuffisante » du point de vue du fonctionnement du système. Toujours est-il qu'elle n'est pas surabondante. Par ailleurs, nous n'approuvons pas l'usage des termes inflationniste et déflationniste puisque la tendance dite déflationniste des pays surdéveloppés est en fait accompagnée d'une véritable tendance inflationniste (c'est-à-dire d'une tendance de l'émission monétaire à être surabondante et par conséquent d'une tendance des prix à la hausse continue). La voie ouverte est cependant fructueuse. Cette tendance dite déflationniste signifie que la dépression est au centre surdéveloppé plus forte qu'ailleurs, que la prospérité y est moins grande[40].

Ainsi en période de dépression les importations du centre baissent de 50 % par exemple, celles de la périphérie de 10 %. La balance de la périphérie est déficitaire. Mais lorsque vient ensuite la prospérité les importations du centre n'augmentent pas de 50 % au-dessus de la moyenne, mais de 20 % par exemple, celles de la périphérie de 50 %. La balance de la périphérie reste déficitaire. Le déficit est chronique.

Quant aux élasticités prix elles renforcent cette tendance au déficit chronique. Les prix des pays développés sont inélastiques, ceux des pays sous-développés sont hyperélastiques. En période de dépression, alors que le quantum des importations du centre baisse de 50 %, les prix de ces exportations de la périphérie baissent également (de 50 % par exemple). La valeur des importations du centre baisse au total de 125 %. Par contre, les importations de la périphérie, qui diminuent de 10 % en volume, ne changent pas de prix. L'excédent de la balance du centre est plus grand en valeur qu'en quantum. Inversement en période de prospérité le prix et le volume des importations du centre augmentent, le premier de 50 %, le second de 20 %, de sorte

que la valeur de ces importations augmente de 80 %. L'excédent en quantum de la balance du centre est devenu un déficit en valeur. Mais la compensation n'est que partielle. La grande élasticité des exportations des pays sous-développés aggrave le déficit chronique. En quantum le déficit de la balance de la périphérie était de 70 % du commerce moyen total de cette fraction du globe (durant la dépression le déficit de la périphérie était de 40 % : diminution des exportations de 50 % et diminution des importations de 10 %, durant la prospérité ce déficit était de 30 % : augmentation des exportations de 20 % et augmentation des importations de 50 %, au total de 70 %). En valeur par contre le déficit devient en période de dépression de 125 — 10 = 115 %, l'excédent en période de prospérité de 80 — 50 = 30 %, le déficit total de 85 %.

L'analyse de Kindleberger, intéressante, reste néanmoins cantonnée au domaine de la balance commerciale. C'est donc de la même façon que celle de Prébisch qu'elle doit être complétée. Par ailleurs cette analyse reste, comme celle de Prebisch, descriptive. Pourquoi, en effet, la propension à importer des pays développés est-elle ce qu'elle est, celle des pays sous-développés ce qu'elle est, les élasticités prix, les réponses de l'offre aux sollicitations de la demande, etc., ce qu'elles sont ?

La réponse s'impose : c'est la place du marché extérieur dans le développement du capitalisme périphérique qui explique le mouvement de ces propensions. C'est ainsi que le degré de dépendance à l'égard du commerce extérieur est le produit d'un mouvement historique dont nous avons retracé les étapes ; les pressions dites déflationnistes s'expliquent par l'état de « maturité », les élasticités prix par le degré de monopolisation de l'économie :

la production industrielle monopolisée résiste à la baisse des prix mieux que le production agricole restée concurrentielle. Quant aux innovations, elles doivent provenir des pays développés, non des pays sous-développés évidemment. Ces innovations et « les effets de démonstration » qu'elles engendrent dans les pays sous-développés renforcent la propension à importer en détournant la demande du marché local pour l'orienter vers la demande d'importations. Enfin, l'offre est fortement élastique dans la structure capitaliste où l'entrepreneur dynamique devance la demande, faiblement élastique dans celle où l'entreprise suit la demande (elle-même externe). Cette situation accentue l'effet du degré différent de la monopolisation de la production sur l'élasticité relative des prix.

Ni l'analyse de Prebisch, ni celle de Kundleberger ne peuvent donc dispenser de faire la théorie de l'ajustement structurel de la périphérie aux exigences de l'accumulation au centre.

IV. — BREVE HISTOIRE DE LA BALANCE DES PAIEMENTS DES PAYS CAPITALISTES DE LA PERIPHERIE

La balance des comptes peut donc être en déséquilibre chronique en cas de mal ajustement structurel international profond. Déséquilibre chronique toujours surmonté finalement par l'effet revenu, mais dans un espace de temps qui peut être considérable. Déséquilibre tendanciel serait donc une formulation plus exacte du phénomène.

Dans l'hypothèse d'un change stable (étalon or ou étalon devise étrangère), le déficit tendanciel est sans cesse surmonté par le ralentissement de la croissance potentielle. Il

est très difficile de repérer statistiquement ce phénomène qui joue comme une tendance profonde et qui ne se révèle pas par des symptômes extérieurs apparents. Par contre lorsque le change peut fluctuer librement le déséquilibre tendanciel se traduit sans cesse par la dévaluation de la monnaie. Il est donc plus facile de repérer le phénomène, encore que la dévaluation puisse avoir été causée par l'inflation interne, non par le déséquilibre de la balance extérieure. Mais la connaissance de l'histoire de l'émission permet de faire le partage des responsabilités avec une meilleure assurance. On peut également essayer de déceler le phénomène par le mouvement des réserves internationales (or et devises) des pays sous-développés.

1° *La thésaurisation et la balance des paiements.*

Il reste qu'il est dangereux de croire pouvoir déceler une tendance profonde d'un système, comme la tendance au déficit de la balance des paiements de la périphérie par la seule observation du mouvement de ses réserves internationales. Une fois encore l'empirisme, s'il permet de découvrir l'apparence superficielle des choses, ne peut dispenser d'analyse.

C'est qu'en effet le mouvement de la monnaie internationale n'est pas automatiquement déterminé par la balance des comptes qui serait déterminée à son tour par des forces réelles. Ce mouvement n'est pas seulement induit, il est aussi parfois inducteur. C'est que la « monnaie internationale » n'est pas seulement monnaie internationale mais également moyen de thésaurisation (en or et en devises), couverture de la monnaie locale et marchandise (or industriel). Or, la thésaurisation et le besoin monétaire interne sont déterminés par des forces réelles, non par l'état de la

balance. La monnaie internationale thésaurisée passe à son tour des personnes privées au système bancaire et vice versa, ce qui rend le mouvement des réserves de la banque centrale déterminé par d'autres forces que celles analysées jusqu'ici comme déterminant la balance des comptes.

Quelles forces déterminent finalement le mouvement international de l'or ? La balance des comptes réels d'une part et le besoin d'or pour la circulation monétaire interne et la thésaurisation d'autre part. Pour le démontrer on conduira le raisonnement en deux étapes. Première étape : les balances ainsi définies des deux pays entre lesquels on partage le monde (centre développé et périphérie sous-développée) sont supposées équilibrées. Deuxième étape : on introduit le déséquilibre de ces balances.

Il est aisé de démontrer dans la première étape de notre raisonnement que l'or est distribué entre le centre et la périphérie selon le besoin monétaire et le besoin réel de thésaurisation. Faisons abstraction de l'or industriel qui est une véritable marchandise comme les autres. Considérons d'abord le besoin monétaire interne. Supposons d'abord que l'or soit la seule monnaie interne. Il existe un mécanisme par lequel l'or va des pays producteurs vers les pays non producteurs. En A la production de l'or coûte en termes réels cher (les prix or sont bas). En B au contraire, l'or est bon marché (les prix or sont élevés). A exporte et B importe des marchandises. L'or va de B en A. Néanmoins B, le producteur d'or (l'Afrique du Sud par exemple) n'importe pas des marchandises de tous les pays du monde. Il s'adresse, parmi les non-producteurs d'or, aux plus développés capables de lui fournir ce qu'il désire. Y aura-t-il mauvaise distribution de l'or entre l'Angleterre et l'Inde

par exemple ? L'Angleterre exporte en Afrique du Sud, l'Inde n'exporte pas quoiqu'elle ait besoin d'or pour sa circulation monétaire, la balance Angleterre-Inde est-elle alors équilibrée sans mouvement d'or ? Pas du tout, car interviennent alors les banques. Elles émettent des billets convertibles en Inde pour satisfaire le besoin de monnaie. Pour avoir une couverture or suffisante il suffit à la Banque Centrale de l'Inde d'acheter de l'or à l'Afrique du Sud, c'est-à-dire de fournir à des producteurs d'or des billets indiens (convertibles). Muni de ce pouvoir d'achat transféré de l'Inde à l'Afrique du Sud, ce pays devra finalement importer davantage. L'effet revenu va rééquilibrer la balance des comptes indiens dans laquelle l'entrée d'or est non pas induite mais inductrice.

La suppression de la convertibilité ne modifie pas le schéma sauf que, sous l'effet du déséquilibre primaire de la balance, successif à l'importation d'or, le change va fluctuer

Introduisons maintenant le besoin d'or pour la thésaurisation Le thésaurisateur indien vend et n'achète pas, il retire sans cesse de l'or de la circulation. Son action a pour effet que le besoin monétaire se fait sentir de plus en plus fort La banque importe de l'or pour compenser cette hémorragie continue.

De son côté, enfin, la balance des comptes détermine un mouvement induit de l'or. Le déficit de cette balance signifie que les Indiens achètent à l'étranger plus qu'ils ne lui vendent. Ils paient avec leur or qui fuit le pays. La banque sert ici d'intermédiaire mais ce n'est pas son or, mais celui des particuliers, qui fuit le pays

L'inconvertibilité ne change rien à ces processus sauf que le besoin d'or est désormais déterminé essentiellement

par celui des thésaurisateurs qui achètent à la banque l'or qu'ils désirent. La banque, qui doit assurer le paiement des dettes du pays à l'étranger en or, importe du métal jaune pour compenser les retraits de thésaurisateurs.

Dans tous les raisonnements précédents on peut remplacer le mot or par or et devises étrangères. Par ailleurs les banques étrangères peuvent toujours importer ou exporter librement leurs devises en faisant varier le compte de leur siège central.

Les mouvements internationaux de l'or et des devises ne sont donc pas du tout nécessairement réguliers comme ceux de la balance des comptes. Considérons un pays sous-développé dont la balance se détériore en période de dépression. Une déthésaurisation parallèle accentue le mouvement de sortir du métal (le simple arrêt de la thésaurisation lui-même et avec lui l'arrêt des importations d'or pour cet usage jouent le même rôle relatif). Si, par contre, la balance s'améliore en dépression, les deux mouvements en sens contraire peuvent se compenser partiellement ou totalement. Ajoutons que le besoin monétaire interne d'or et de devises, plus faible en période de dépression (contraction du révenu et des prix), accentue la sortie d'or ou tout au moins freine l'entrée du métal. Inversement, en période de prospérité.

Ajoutons, enfin, qu'il est dangereux pour estimer la thésaurisation d'examiner l'évolution de la distribution mondiale de l'or. L'Inde peut avoir absorbé moins d'or que l'Angleterre relativement, et cependant le besoin d'or monétaire étant plus grand en Angleterre, ce fait peut être compatible avec une forte thésaurisation indienne et une faible thésaurisation anglaise.

Finalement, il vaut mieux mesurer l'évolution de la ba-

lance des comptes à partir de la statistique des flux réels : marchandises, capitaux à long terme, bénéfices rapatriés, services commerciaux, qu'à partir du mouvement des réserves monétaires internationales. Cela n'est malheureusement pas toujours possible pratiquement.

Cependant, la thésaurisation et le besoin monétaire accentuent le déficit tendanciel de la balance des comptes des pays sous-développés. C'est à la mesure de ces deux nouvelles forces réelles non prises en considération jusqu'ici que le développement qui suit est consacré.

La thésaurisation de l'or et des devises, dans la mesure où la thésaurisation des années de prospérité est plus forte que la déthésaurisation des années de dépression, constitue une force réelle déséquilibrante.

Le besoin monétaire croissant est lui-même la seconde force déséquilibrante. Ce besoin, qui s'accroît en période de prospérité et décroît en période de dépression, augmente lui aussi dans la longue période. On distingue couramment le besoin monétaire interne du besoin de monnaie internationale. Ce dernier, lui-même, augmente dans la longue période pour les pays sous-développés à cause de l'ampleur de plus en plus grande des fluctuations de la balance extérieure.

Le besoin monétaire interne est satisfait par l'importation de l'or (étalon or), l'émission locale non couverte (monnaie indépendante) ou intégralement couverte par de l'or et des devises (étalon devise étrangère). C'est dans la mesure seulement où la circulation interne est couverte par la monnaie internationale que le besoin monétaire agit sur la balance. Encore devons-nous préciser qu'il n'agit que si les banques locales doivent importer cette couverture, c'est-à-dire la payer (en monnaie locale qui devient dans

les mains de l'étranger un pouvoir d'achat supplémentaire). Si ce sont des banques étrangères qui « importent » ces fonds, c'est-à-dire les transfèrent du siège central à la succursale, il n'y a en réalité aucun achat, aucun transfert de revenu, un simple transfert de liquidités[42]. Il en est de même pour le besoin de monnaie internationale.

Nous avons tenté d'évaluer ce mouvement autonome de l'or (et des devises) pour la thésaurisation et le besoin monétaire (interne et externe, les deux besoins ne pouvant pas être dissociés pratiquement bien qu'ils doivent l'être conceptuellement) sur une longue période, pour quelques pays sous-développés : l'Inde, l'Egypte et la Chine.

De 1835 à 1913 l'Inde[43] a absorbé en moyenne annuelle nette 4.1 millions de livres d'or. Ce chiffre mesure à la fois le besoin autonome d'or et le mouvement induit de la balance des comptes après 1898. Le mouvement autonome est déterminé par le seul besoin de la thésaurisation. En effet, la circulation interne or est inconnue alors. C'est l'argent (importation de 1835 à 1884 : 257 millions de livres, frappe : 270 grâce à la refrappe d'anciennes pièces pour la différence) qui circule seul dans le pays (monométallisme argent). Quant à la monnaie internationale il n'en est pas besoin jusqu'à la fin du siècle. Jusqu'en 1898 l'argent est échangé contre de l'or pour payer le déficit (ce sont donc les fluctuations de l'importation de l'argent qui révèlent la situation de la balance). Après cette date l'importateur indien verse des roupies argent à la Banque Centrale qui paie à Londres en or. En cas de déficit chronique cette banque doit acheter de l'or. Il y a donc un besoin monétaire d'or pour un usage externe. Remarquons au passage que le système est défavorable à l'Inde. En cas de déficit elle doit acheter de l'or sur le marché international avec sa mon-

naie, c'est-à-dire des pièces d'argent dépréciées ! On comprend que les banques commerciales anglaises aient répugné à financer une opération aussi coûteuse et que ce fut le gouvernement indien qui dut supporter les frais de la stabilité de son change. La statistique montre que la dépendance cyclique du mouvement n'est pas nette. Avant 1898 le mouvement représente la seule fluctuation du besoin autonome de thésaurisation. Il y a une certaine tendance des fluctuations à suivre le cycle, néanmoins le trend ascendant masque souvent cette tendance de la thésaurisation des périodes de dépression à être inférieure à celle des années de prospérité. Après 1898 le trend ascendant s'accélère nettement. C'est qu'au besoin autonome de thésaurisation s'ajoute désormais celui d'une réserve d'or pour les échanges extérieurs. Le trend masque totalement la dépendance cyclique, si elle a eu lieu.

Pour l'Egypte et la Chine[44], qui ont absorbé 2,7 millions de livres d'or en moyenne annuelle de 1890 à 1913, le trend ascendant masque le cycle qui existe néanmoins : l'importation d'une année de dépression est plus petite que celle de la prospérité qui suit, non de celle qui précède. Pour la Chine, le mouvement traduit seul celui de la thésaurisation (la circulation interne est argent), pour l'Egypte le double mouvement autonome (de la thésaurisation et du besoin interne) et induit (de la balance).

En ce qui concerne l'Egypte[45] le trend ascendant révélé par le mouvement de l'importation totale d'or (car le besoin monétaire interne est couvert par de l'or importé puis réexporté) est net. Le cycle de l'importation nette l'est tout autant. Il s'agit ici aussi du mouvement autonome de la thésaurisation et du mouvement induit de la balance. Après 1914 le trend s'affaiblit par suite de la disparition du

besoin interne d'or. Néanmoins la thésaurisation demeure très forte. Elle finit par devenir plus forte que l'ancien besoin d'or pour la circulation interne (après 1945). On remarque également la forte déthésaurisation des années 30. Il apparaît enfin une corrélation élevée entre l'importation nette d'or et le niveau de la rente foncière globale. La rente constitue en effet un pourcentage relativement stable des exportations du pays. C'est qu'en effet rente et exportations globales varient avec la quantité et le prix du coton exporté. Nos calculs montrent que cette relation est relativement stable. Cette hypothèse permet de calculer la part de la rente foncière thésaurisée en or de 1887 à 1950. L'évolution de cette part est caractéristique. Avant 1914 son élévation continue reflète l'enrichissement de la propriété foncière. Après la Première Guerre mondiale les usages modernes ont remplacé en grande partie la thésaurisation de l'or par celle des billets et des comptes en banque. La dépendance cyclique de la thésaurisation reste néanmoins évidente. L'augmentation du pourcentage après la Seconde Guerre traduit à la fois l'enrichissement continu de la propriété foncière et le retour partiel à la thésaurisation de l'or, l'inflation continue ayant enlevé en partie à l'accumulation des trésors sous forme de billets et de dépôts l'attrait qu'il avait connu entre 1920 et 1940.

Ainsi donc la thésaurisation de l'or dans les pays sous-développés constitue une force considérable qui pèse lourdement sur la balance des comptes. Cette conclusion générale est bien connue. Kitchin[46] estime que 25 % de l'or nouvellement extrait entre 1920 et 1929 a été absorbé par la thésaurisation de l'Inde, 50 % ayant été consacré à des usages monétaires et 21 % à des usages industriels. Il est vrai que tout au long du XIXe siècle ce sont surtout les pays

développés qui ont absorbé de l'or. De 1835 à 1889 la thésaurisation indienne n'a pas absorbé plus de 13 % de la production de ce métal précieux (contre 16 % entre 1890 et 1929)[47].

Il est vrai aussi que l'absorption de l'or par les centres développés a été considérable, de 1870 à 1913. Pour l'Angleterre, qui a absorbé 3,2 millions de livres par an à cette époque [48], la dépendance cyclique, qui n'est pas très nette, peut très bien provenir du besoin monétaire interne (trend croissant). La France [49], entre 1880 et 1913, a absorbé 5 564 millions de francs or, soit 163 millions par an. La France a donc absorbé plus d'or que l'Inde d'une façon absolue. La Grande-Bretagne environ la moitié de ce que l'Inde importait, donc beaucoup plus relativement (par habitant par exemple). Mais il ne s'agissait pas ici d'or thésaurisé, c'est le besoin monétaire qui s'accroissait à ce rythme. Ce besoin était considérablement plus puissant que celui des économies sous-développées. Il est remarquable que la France, où l'usage du chèque était moins répandu, a dû importer plus d'or que la Grande-Bretagne.

La thésaurisation a fait son apparition en Occident après 1929 d'une façon endémique (entre 1914 et 1929 d'une façon épisodique). L'accumulation de l'or s'est développée lorsque la valeur or de la monnaie a été abandonnée. Parallèlement, la profondeur de la dépression de 1929 a entraîné, Outre-Mer, une déthésaurisation et ceci pour la première fois (au XIX• siècle cette thésaurisation diminue pendant les dépressions mais devient rarement négative). Pendant les années 30, les propriétaires, les paysans indiens, égyptiens, etc. liquidèrent leurs fonds thésaurisés. Ils vendirent leur or aux banques, qui l'échangèrent à Londres contre des livres (dévaluées). Ce qui a permis à la

Grande-Bretagne de soutenir le cours de sa devise. Ce mouvement a été très profond, comme le montre le tableau de la provenance et de l'affectation de l'or entre décembre 1930 et septembre 1937[50]. Après la Seconde Guerre mondiale la pratique de la thésaurisation de l'or dans les pays développés s'est renforcée, notamment en France, pour des raisons contingentes.

2° *La réduction des avoirs extérieurs de la périphérie et les cycles de dévaluations*[51].

A partir de quelle date approximative la balance des paiements de la périphérie est-elle devenue chroniquement déficitaire ? Il est très difficile de le dire, car le retournement de la situation paraît s'être fait à des époques différentes suivant les pays. Il semble bien que la balance des comptes réels de Cuba, des colonies françaises et anglaises d'Afrique, par exemple, ait été longtemps excédentaire d'une façon chronique, ce qui a fait dire à certains, à tort, que l'importation de liquidités monétaires devait être payée par des exportations réelles. Mais déjà au XIX• siècle le change de presque tous les Etats d'Amérique latine est régulièrement abaissé. Dans l'exemple du Brésil, le déficit de la balance extérieure a eu à ce sujet autant de responsabilité que l'émission inflationniste de papier-monnaie. Il en avait été de même en Argentine entre 1880 et 1900. C'est dire que sans doute la balance extérieure de ces pays — les grands fournisseurs de produits de base d'alors qui étaient déjà plus intégrés au marché international que les pays d'Afrique et d'Asie généralement encore fraîchement colonisés — était déjà chroniquement déficitaire au XIX• siècle.

Pour le XX• siècle il n'y a aucun doute. La valeur or des

différentes monnaies avait partout baissé entre 1929 et 1937 (à la veille de la crise). Néanmoins elle a diminué nettement plus pour les pays sous-développés que pour les pays développés. Si certains pays sous-développés ont conservé leur taux de change avec la métropole inchangé (colonies françaises, belges, portugaises, espagnoles, anglaises et membres « coloniaux » de la zone sterling) ce n'est nullement parce qu'ils n'éprouvaient aucune difficulté à équilibrer leur balance. C'est plutôt malgré ces difficultés que les métropoles ont agi ainsi, afin de laisser le mécanisme revenu épuiser ses effets comme naguère Aussi a-t-on vu que leurs réserves devises (qui remplacent l'or comme monnaie internationale pour ces pays) étaient inférieures en 1937 à ce qu'elles avaient été en 1929. Ce qui montre bien que le déficit tendanciel était chronique. La situation de l'Amérique latine reflète également ce déficit chronique. Car, même aux taux dépréciés que ces pays ont adoptés, le déficit persistait, comme le prouve la baisse des réserves centrales d'or monétaire entre 1927 et 1937 (un cycle entier), ainsi que celles de l'ensemble de leurs réserves monétaires. Par contre, pour les pays développés, toutes ces réserves ont augmenté pendant la même période.

Après la Seconde Guerre mondiale un système de taux relativement rigides a remplacé les changes fluctuants d'autrefois. Les dévaluations ont quand même été très fréquentes dans les pays sous-développés, avec l'accord et même la recommandation du F.M.I. Ces dévaluations ont parfois été nécessitées par l'inflation interne préalable, mais souvent elles ont été « nécessaires » à cause du déficit extérieur chronique[52], ce dernier ayant seulement été renforcé par l'inflation. Parallèlement les réserves internationales de la périphérie ont diminué[53]. Il est vrai que l'après-guerre immédiat est aussi caractérisé par le déficit extérieur de nombreux pays développés (l'Europe de l'Ouest) : le système fonctionnait alors — pendant la période de la reconstruction — au bénéfice presque exclusif des Etats-Unis. Le centre (Etats-Unis, Europe, Japon) ne reprendra dans son ensemble sa place traditionnelle qu'une fois cette première étape passée (l'étape de la « faim mondiale de dollars »), non d'ailleurs sans poser des problèmes de réajustement entre les pays développés eux-mêmes particulièrement graves (la crise actuelle des liquidités internationales).

3° *La leçon de l'histoire : de l'étalon devise étrangère à l'illusion de l'« indépendance monétaire ».*

Le fonctionnement historique de l'étalon devise étrangère.

Au départ, les économies précapitalistes disposaient d'un stock monétaire adapté à leur besoin. Leur intégration dans le marché mondial s'est traduite par le développement croissant des relations d'échanges extérieurs, d'abord commerciales, puis financières. La balance des comptes extérieurs, réalité nouvelle, était tendanciellement constamment déficitaire pour les raisons profondes analysées.

Si ces économies avaient disposé d'une organisation financière évoluée, leur banque centrale aurait d'abord essayé de combattre l'hémorragie d'or par le relèvement du taux de l'escompte et par une politique d'achat de métal jaune. Constatant l'inefficacité de ces mesures, les autorités centrales auraient été finalement amenées à établir un système de contrôle quantitatif sur les mouvements réels de marchandises et de capitaux. A moins évidemment

qu'elles se soient soumises à l'évolution « naturelle » des choses. Elles auraient alors laissé les réserves or du système bancaire s'épuiser. Après quoi on aurait abandonné l'étalon or pour adopter un système inconvertible et un change instable, ou bien on aurait laissé la croissance se ralentir jusqu'à ce que l'équilibre se rétablisse.

Mais n'est-ce pas une utopie que de parler de pays sous-développés disposant d'une organisation financière évoluée ? Les économies précapitalistes, dont la structure profonde se passait du crédit et des banques, ignoraient en fait tout de l'organisation financière moderne. Dans la mesure où, à la suite du développement des relations internationales, la balance extérieure, cette réalité nouvelle, était constamment déficitaire, l'or émigrait alors vers les pays développés, tout simplement pour payer le déficit.

Lorsque l'économie locale — qui disposait au départ de stocks métalliques suffisants — fut vidée de ses réserves monétaires, comment les opérations commerciales intérieures furent-elles financées ? Elles furent financées par l'importation des pièces de monnaie d'or par le système bancaire étranger. Les banques tiraient leur profit de l'opération parce que cette monnaie or importée n'était, bien sûr, pas mise gratuitement à la disposition de l'économie locale mais prêtée à des individus qui en avaient besoin contrepaiement d'un intérêt. Ainsi les banques étrangères, en Egypte, importaient chaque année d'Europe des souverains et des francs or qu'elles prêtaient à intérêt aux commerçants. Dans ce sens le déséquilibre de la balance extérieure imposait à l'économie locale des frais supplémentaires. L'économie locale ne pouvait en effet plus, pour se procurer ses moyens de paiement, utiliser les réserves

monétaires locales, entièrement liquidées, mais devait compter sur les crédits de l'étranger.

Cette situation ne dura pas. Elle fut généralement suivie de l'intégration monétaire parfaite des économies sous-développées. Le nouveau système enlevait une partie de sa réalité à la balance des comptes. Le change rigide et illimité permettait à l'économie sous-développée de se procurer les devises nécessaires pour payer un déficit extérieur quelconque.

L'intégration monétaire complète de certains pays sous-développés élimine les difficultés qui peuvent provenir d'un déséquilibre même persistant de la balance des comptes[54]. Cependant, à la longue, ce déséquilibre doit se résorber par le fonctionnement du mécanisme revenu. La balance des comptes réels tend à s'équilibrer. Dans ce sens les pays sous-développés n'ont pas à payer leur circulation monétaire importée par un excédent d'exportation, bien qu'ils doivent payer en termes réels l'usage de cette monnaie.

L'adoption de l'étalon devise étrangère permet donc au système de se rééquilibrer par le ralentissement de la croissance du pays sous-développé, grâce à l'adoption d'un change de domination qui facilite le réajustement structurel. Inutile de souligner à quel point ce mode de réajustement de la balance extérieure est négatif du point de vue de la formation locale de capital. Directement, d'une part, puisque le rééquilibre se fait par réduction du revenu local (détérioration des termes de l'échange). Indirectement, d'autre part, puisque ce mécanisme permet le réajustement structurel dans un sens conforme à la spécialisation croissante au détriment d'une croissance autocentrée.

La solution alternative : l'indépendance monétaire :

La fuite originelle des stocks monétaires du pays sous-développé est très gênante pour un pays indépendant. L'Etat ne parvient que de plus en plus difficilement à couvrir ses besoins. Les Etats d'Amérique latine eurent, pour cette raison, recours au papier-monnaie inconvertible. A l'époque on ignorait jusqu'à la possibilité d'un contrôle des changes. C'est pourquoi sans doute le système qui s'est établi un peu partout a été celui de la liberté des changes, c'est-à-dire de leur dévaluation permanente.

Ainsi donc, au XIXe siècle, déjà certains Etats politiquement indépendants refusaient d'adopter la technique de l'intégration monétaire parfaite du système des « Currency Boards » du change à taux fixe et en quantités illimitées. Ils auraient certainement désiré établir chez eux un système monétaire convertible. Ils n'ont pas pu le faire. N'est-ce pas là une preuve supplémentaire de la justesse de la théorie du déséquilibre international esquissée ci-dessus ? Si l'Argentine avait contrôlé dès le début ses relations avec l'étranger ne serait-elle pas parvenue à établir un système monétaire stable ? N'a-t-elle pas préféré sacrifier les avantages de ce système à ceux de la liberté absolue du commerce international et des mouvements de capitaux ? Cette liberté elle l'a payée d'abord par l'épuisement de ses stocks initiaux de moyens de paiement internationaux, puis par l'institution d'une monnaie locale toujours instable, régulièrement dépréciée. L'instabilité de la monnaie locale inconvertible reflète simplement le déséquilibre permanent de la balance extérieure.

Il n'y a donc finalement que deux solutions possibles pour ces pays à monnaie indépendante : ou bien on préfère conserver les « avantages » de la liberté des échanges

internationaux. On sacrifie alors l'équilibre monétaire. Ou bien on abandonne la liberté des relations avec l'extérieur. L'équilibre monétaire est assuré, mais seulement au prix d'une réduction de la croissance des échanges extérieurs.

L'option « libérale » facilite les mécanismes de la spécialisation internationale croissante, éventuellement l'investissement du capital étranger, le développement du capitalisme périphérique étranger et national. Mais elle ne garantit en aucune manière la stabilité du change. Car dans ce cas on a déjà dit que la valeur de la devise étrangère dominante déterminait la valeur de la monnaie locale gagée sur cette devise. Cette influence directe s'opère par l'appréciation que les catégories économiques dominantes portent sur l'avenir de la valeur de la monnaie. La hausse désirée des prix est rendue possible précisément par l'absence de convertibilité et la complaisance du système bancaire. Ce mécanisme est indépendant de l'état de la balance extérieure. S'y juxtapose celui par lequel les fluctuations de la balance des comptes, en déterminant, indépendamment du taux du change, le volume des réserves monétaires, agissent sur la production, les prix et l'accumulation. Par ailleurs, le déficit de la balance extérieure agit sur le change et celui-ci sur les prix et sur l'accumulation. On a déjà vu que les économies sous-développées étaient particulièrement sensibles au jeu de ce mécanisme décrit par Aftalion.

Il y a donc là une cause supplémentaire de hausse permanente des prix et d'inflation continue dans les pays sous-développés. Cette hausse continue, qui n'est pas exigée par le fonctionnement des mécanismes internes de l'économie mais déterminée par l'état des relations extérieures, peut bien favoriser l'accumulation dans les pays

développés mûrs. Elle ne présente, au contraire, que des inconvénients dans des économies qui ne souffrent pas d'insuffisance chronique de la demande relativement à la production mais qui souffrent d'une insuffisance de la production elle-même.

En fait, l'accumulation du capital local est considérablement gênée par les désordres monétaires de cette espèce. La liberté absolue des relations avec l'extérieur freine donc le développement d'un capitalisme indigène, même périphérique.

Toujours est-il que cette liberté facilile éventuellement l'importation des capitaux étrangers. Cette importation n'est en effet pas gênée par le risque de dévaluation. Les capitaux étrangers à la recherche d'un refuge provisoire, les capitaux des spéculateurs, risquent effectivement ici de graves pertes au change. Aussi ces capitaux fuient-ils de tels pays. Mais les capitaux destinés à l'investissement à long terme n'ont rien à craindre de ce côté. En effet, ils ne viennent pas avec l'intention de repartir mais pour rester. Ce qui doit repartir ce sont les profits de ces capitaux ; mais de ce côté rien à craindre : les profits sont proportionnels à la valeur réelle de l'investissement, non à sa valeur financière ultérieure ; ils évoluent donc avec le change[55].

Toujours est-il que cette importation constituait une source essentielle du développement du capitalisme périphérique au sein de l'économie sous-développée. Autour de ce développement, un capital local peut également se constituer. Bien que les mécanismes multiplicateurs ne fonctionnent, dans les conditions du sous-développement, que dans une mesure faible, il est évident que la vitesse de l'accumulation capitaliste locale dépend, dans ces conditions de stabilité structurelle, de l'importance du flux des capitaux étrangers, du degré de l'intégration internationale.

Cependant le développement capitaliste demeure, dans ces conditions, périphérique. Il se fait dans le cadre d'une spécialisation internationale accrue. Il ne détruit pas radicalement la structure précapitaliste indigène. Au contraire, il renforce la structure sous-développée, sa situation d'économie dominée. Le change variable, toujours dévalué, reste donc ici aussi fondamentalement un change de domination, bien que sa situation soit instable, toujours menacée.

Il est bon alors de distinguer ici deux possibilités. Ou bien l'excédent de la balance, en période de prospérité, est équivalent au déficit des années difficiles (équilibre tendanciel de la balance) ou bien ne l'est pas (déséquilibre chronique).

Dans le premier cas[56] le change demeure stable, plus exactement est tour à tour dévalué puis réévalué. C'est ainsi que le change de l'Argentine, de la Bolivie, de la Colombie et du Pérou, qui s'était abaissé en 1920 avec la baisse du prix des matières premières et le déficit conséquent de la balance, s'est relevé entre 1922 et 1925. Le phénomène est assez général. Il y a une forte corrélation entre le prix du pétrole, celui du café, celui de l'étain, et le change du Venezuela, du Brésil et de la Colombie, de la Bolivie. Dans ce cas il est possible que le pays sous-développé dispose d'un volant de monnaie internationale suffisant pour éviter ces fluctuations du change. Une intervention de l'Etat pour éviter ces fluctuations est possible. Le système est de toute façon coûteux puisque le stock de

cette monnaie est d'autant plus important que les fluctuations de la balance sont amples.

Mais si le déficit est tendanciel, c'est-à-dire plus fort durant la dépression que l'excédent ne l'est durant la prospérité, alors la dévaluation est fatale. C'est donc ce qui a eu lieu en 1920 comme en 1929 : la réévaluation des années 1922-1925 a été inférieure à la dévaluation de 1920, celle de 1929 n'a pas été suivie d'une réévaluation entre 1935 et 1937. Un fonds de stabilisation des changes, incapable dans un pays développé de lutter contre la tendance profonde (ses réserves étant épuisées) l'est encore davantage dans un pays sous-développé, comme le montre l'exemple de la Bolivie en 1941.

C'est pourquoi on tend, dans les pays sous-développés, à s'orienter de plus en plus vers l'autre solution. De plus en plus on est amené à devoir envisager, comme seule solution aux difficultés de l'équilibre extérieur, le contrôle des changes[57].

Si ce contrôle, comme c'est très généralement le cas, est envisagé seulement comme un pis-aller, une « triste nécessité », que l'orientation fondamentale du type de développement envisagé n'est pas remise en cause, que l'on continue à ne penser ce développement qu'en termes de spécialisation internationale croissante, c'est-à-dire de développement prioritaire des productions pour l'exportation sur le marché mondial, alors il est bien évident que l'équilibre extérieur est obtenu seulement au prix d'un freinage du développement, fût-il périphérique. Ce freinage ne peut apporter une solution définitive, même au seul problème de l'équilibre extérieur. Les tendances profondes au déséquilibre continuent à opérer et le contrôle devient un jour ou l'autre inefficient : il faut dévaluer. L'histoire contemporaine des pays sous-développés est pleine d'expériences de ce genre. Elles démontrent que l'« indépendance monétaire » — assortie même des contrôles des relations extérieures les plus efficaces — est illusoire si la stratégie de l'intégration au marché mondial n'est pas remise en cause, si un retrait de ce marché — condition d'un développement non plus périphérique mais autocentré — n'est pas sérieusement envisagé.

RESUME DES CONCLUSIONS

1. — Les prétendus mécanismes qui assureraient l'équilibre extérieur automatique sont de la nature de la « loi des débouchés » : une tautologie vide ou une théorie fausse.

L'affirmation de l'existence de tels mécanismes (effet-prix, effet-change, multiplicateur du commerce extérieur) est d'ailleurs fondée sur une théorie monétaire fausse (le quantitativisme) et sur une analyse myope des « élasticités » et des « propensions » qui suppose implicitement ce qu'elle cherche à démontrer. La théorie économique courante élude, de cette manière, le vrai problème, qui est de savoir pourquoi les « élasticités » et les « propensions » sont ce qu'elles sont, différentes au centre et à la périphérie du système, comment elles évoluent. On ne peut s'empêcher de voir dans cette orientation de la théorie économique courante un souci apologétique relevant — ici comme pour la « loi des débouchés » — de l'idéologie des harmonies universelles. Comme pour la loi des débouchés on ne peut parler ici d'une tendance générale à l'équilibre.

2. — Mais cette « tendance » à l'équilibre traduit un mécanisme d'ajustement structurel. C'est là l'essentiel du problème, que la théorie économique courante élude précisément. Dans les relations entre le centre et la périphérie du système cet ajustement structurel est asymétrique : c'est la périphérie qui est façonnée conformément aux exigences de l'accumulation au centre, les structures des prix et la distribution des rentabilités relatives étant façonnées de manière telle que le développement du capitalisme à la périphérie reste périphérique, c'est-à-dire fondé essentiellement sur le marché extérieur. L'ajustement s'accompagne alors nécessairement d'une tendance chronique au déficit de la balance extérieure de la périphérie. Les tentatives d'expliquer ces phénomènes d'asymétrie de la balance des paiements sans faire appel à l'ajustement structurel (c'est-à-dire au mécanisme de la « spécialisation internationale ») ne peuvent au mieux qu'être partielles et descriptives. C'est le cas des explications tant de Prebisch que de Kindleberger qui décrivent l'état et le mouvement des « élasticités » et des « propensions », état et mouvement qui sont ce qu'ils sont précisément parce qu'ils expriment les mécanismes les plus profonds de l'ajustement structurel.

3. — L'histoire de la balance des paiements de la périphérie révèle la succession rapide de deux phases : une première phase caractérisée par l'excédent de cette balance — qui correspond à la mise en valeur coloniale, la mise en place de l'économie « sous-développée », le « développement du sous-développement » — à laquelle succède une phase de déficit tendanciel chronique — qui correspond à la crise de ce système, au « blocage » de la

croissance fondée sur la demande extérieure. L'étalon devise étrangère masque un certain temps cette tendance au déficit extérieur ; mais tôt ou tard ce déficit contraint les pays « sous-développés » à l'« indépendance monétaire ». Indépendance qui d'ailleurs ne peut être une solution véritable au problème — lequel se situe ailleurs (dans les mécanismes les plus profonds de l'intégration au marché mondial) — et ne peut donc, dans ces conditions, qu'être la cause de désordres monétaires supplémentaires.

NOTES

1. Meade, *The balance of payments*, Oxford 1951.
2. Voir chapitre III.
3. Aftalion, *Monnaie, prix et change*, Paris 1935, p. 256.
4. Idem, pp. 253-255.
5. Byé, *Les relations entre les structures nationales et l'investissement international*, Cours Paris 1950-51.
6. Chang, *Cyclical movements of the balance of payments*, Cambridge.
7. Viner, *International trade and economic development*, Oxford 1953 pp. 24.27.
8. Chang. op. cit. ; *International comparisons of demand for imports* (Rev. of. Ec. Studies n° 34-45-46) ; *A stastistical note on world demand for imports* (R. of. Ec. and Stat. mai 1948) ; *The british demand for imports in the interwar period* (R. of Ec. and Stat. juin 1946).

A further note on the british balance (Economica août 1946) ; Tinbergen, *Some measurements of elasticites of substitution* (Rev. of Ec. Sta. août 1946) ; *Some remarks on the problem of $ scarcity (Econometric Soc Meet., Wash.* 1947) ; Machlup, *Elasticity pessimism in international trade* (Ec. Internaz. fév. 1950) ; Malinvaud, *Les élasticités prix* (J. Soc. de Sta. de Paris, mai-juin 1950).

9. Ohlin, *Internationnal and interregional trade*, 1933 ; et avant lui : Londfield, Torrens et Joplin (cités par Viner : *Studies in the theory of international trade*, 1937, p. 297).
10. Mosak, *General equilibrium theory in international trade*, New York 1944 ; Schiff, *Direct investment, the terms of trade and the balance of payments* (Q.J. Ec. fév. 1942) ; il existe de nombreuses tentatives de vérification statique de la théorie. Voir entre autres : Bresciani Turroni,

Inductive verification of the theory of international payments, Le Caire 1933 ; Chang, *The british balance* 1924-1938 (Ec. Jour. Déc. 1947) ; Duncan, *South African capital imports* (Can. J. of. Ec. and Pol. So. fév. 1948) ; Mac Douggal, *Britain's foreign trade problem*, (Ec J. mars 1947) ; Pandit, *India's balance of indebtedness* 1898-1913, Londres 1937, Phelps, *The international economic position of Argentina*, Philadelphia 1938. Iversen (*Aspects of the theory of international capital movements*, Part II-B : Facts) s'est attaché à la critique de l'explication « classique ». Etudiant l'exemple canadien Viner (*Canada's balance of international indebtedness* 1900-1913, Cambridge 1924) avait cru découvrir une réponse élastique du système bancaire à l'afflux de l'or déterminant la hausse interne des prix et l'amélioration des termes de l'échange qui permet de rééquilibrer la balance. Iversen explique le déroulement du processus par la théorie du revenu. L'exemple de l'Australie étudié par Wood (*Borrowing and business in Australia*, Oxford 1930) et Wilson (*Australian capital imports* 1871-1930, Ec. Rec. 1930-1931 et *Capital imports and the terms of trade*, Melbourne 1931) est franchement négatif : les termes de l'échange ne se sont pas comportés conformément à la théorie classique. L'histoire des Etats-Unis entre 1880 et 1914 (Taussig, *International trade*, New York 1928, pp. 284 et suiv.) n'est pas meilleure. Pas plus que l'expérience des grands pays créanciers : la France (White, *The French international accounts* 1880-1913, Cambridge 1933) où il n'y a pas de corrélation entre la situation de la balance et le mouvement de l'or, ni entre celui-ci et celui du crédit, ni enfin entre ce dernier et les termes de l'échange; la Grande-Bretagne (Taussig, op. cit. pp. 236 et suiv. et *The change in Great Britain's foreign terms of trade after* 1900, Ec. J. 1925) ; les Etats-Unis après 1920 (Taussig, op. cit. pp. 318 et suiv.).

11. Goschen, *Foreign exchanges*, Londres 1861.
12. Conclusion que nous avons rejetée. Voir chap. III.
13. Ce n'est pas ici la place de reprendre les raisons pour lesquelles nous rejetons le quantitativisme. Voir chapitre III.
14. Voir les articles cités plus haut. En outre : J. Robinson, *The foreign exchange* in *Essays in the theory of employment*, Oxford 1953 ; Nogaro, *La valeur logique des théories économiques*, chapitre 6.
15. Aftalion, *Monnaie, prix et change*. Paris 1935, pp. 152-153.
16. Voir Samir Amin, thèse, chap. I.
17. Marco Fanno, *Transferimenti anormali dei capitali*, Torino 1935 ; Kindleberger, *International short term capital movements*, New York 1937. A ces trois critiques : élasticité prix, action du prix des importations

sur celui des biens domestiques, portée des mouvements de capitaux à court terme, doit être ajoutée la critique fondamentale du quantitativisme. C'est parce que la quantité de monnaie en circulation dépend du besoin et non de la volonté de la Banque Centrale qu'il n'y a jamais eu de corrélation entre le mouvement des avoirs internationaux de la Banque Centrale (or et devises) et celui des avoirs nationaux comme le montre la statistique de Nurske, construite sur 26 pays de 1922 à 1938 (S.D.N., *L'équilibre monétaire international*, pp. 77 et suiv.) : sur 382 observations, 121 seulement sont conformes à la théorie classique.

18. Boudeville, *Commerce extérieur, revenu national et dévaluation* (R. Eco oct. 1950) ; Day, *Devaluation and the balance of payments* (Economica nov. 1950), Hirschman, *Devaluation and trade balance* (R. of. Ec. and St. nov. 1945) ; Polak and Chang, *Effects of exchange depreciation* (I.M.F. Staff papers fév. 1950), Zakaria, *Change, commerce extérieur et équilibre économique interne* (Thèse Paris 1950). Là encore Iversen a montré comment l'effet revenu s'est superposé à l'effet change. L'expérience de l'Argentine (1880-1900) a été étudié par Williams (*Argentine international trade under inconvertibility*, Cambridge 1920). Si on élimine le trend ascendant de la prime de l'or dû à l'inflation interne on découvre une bonne corrélation entre le prix de l'or (qui joue le rôle de change) et l'état de la balance extérieure. D'autre part on découvre que non seulement le prix des exportations (on n'a pas de donnée sur celui des importations) fluctue avec le change mais encore que le salaire lui est lié. Ce qui laisse entendre que tous les prix y compris ceux des biens domestiques (auxquels sont liés les salaires) se fixent d'après le niveau du change qui joue un rôle décisif. Pour les Etats-Unis (1860-1879), voir Graham. *International trade under depreciated paper, the U.S.* 1862-1879 (Q.J. of. Eco. 1922). Ici aussi l'état de la balance explique les fluctuations du prix de l'or autour d'un trend descendant (déflation). Mais à la différence de l'Argentine, l'évolution des prix internes (prix de gros, salaires, prix domestiques) est régulière, indépendante de celle du change. Seul le prix des importations dépend du change qui n'influe les prix internes que dans une faible mesure. Ces prix dépendent du niveau de l'équilibre intérieur pour l'essentiel.

19. Federeci, *On the validity of the principle of foreign trade multiplier* (*Ec. internazionale*, août 1950).

20. Voir chap. III.

21. Metzler, *The transfer problem reconsidered* (J. Pol. Ec. 1942) ; Machlup, *International trade and the national income multiplier*, New York 1943, Gendarme, *Le multiplicateur du commerce extérieur* (R. Ec. oct.

1950) ; Barnerias, *Nouveaux aspects de la théorie de l'équilibre international* (Thèse, Paris 1950) ; Enke et Salera, *International economics*, ch. 12, 1951 ; Haberler, *Prospérité et dépression*, Genève ; C. Clark and J.C. Crawford, *The national income of Australia*, Londres 1938, C. Clark, *Determination of the multiplier from national income statistics* (Econ. Journal 1938) ; Harrod, *International economics* (Camb. Ec Handbooks) ; Byé, *La transmission internationale des fluctuations*, Cours 1952-1953.

22. Kindelberger, *International monetary stabilisation* in *Postwar economic problems*, New York 1943 ; *Foreign trade multiplier and balance equilibrium* (AER mars 1949) ; Duesenberry, *Essays in honour of Hansen* in *Income, saving and the theory of consumer behaviour*, Cambridge 1949.

23. Voir chap. II.

24. Voir Paul Sweezy, *The theory of capitalist development*, New York 1942 et P. Baran et P. Sweezy, *Le capitalisme monopoliste*, Paris 1969.

25. Wallich, *The monetary problems of an export economy*, Cam. 1950, pp. 210-211 et p. 198.

26. Aftalion, *L'or et sa distribution mondiale*, Paris 1932.

27. Voir chap. III ainsi que Henri Denis (*La Monnaie*, Paris 1951) dont nous avons repris ici textuellement la formulation de la critique du quantitativisme.

28. Nurske, *International monetary equilibrium* (*Essays in international finance*, 1945).

29. J. Robinson, *The foreign exchange* (*Essays in the theory of employment*, 1947).

30. Ce n'est pas ici la place de développer ces idées fondamentales (voir chapitre I). Voir à ce sujet entre autres : André Frank, *Capitalisme et sous-développement en Amérique latine*, Paris 1968. La littérature courante non marxiste n'aborde jamais ce problème sauf par certains de ses aspects très secondaires. A ce titre entre autres : Akerman, *Le problème de l'équilibre international dans les économies en voie de développement* (Bull. Int. Sc. Soc. print. 1951) ; Balogh, *Static models and current problems in international economics* (Oxf. Ec. pap. juin 1939) ; *The international equilibrium and U.S. private investments* (O.U.I.S. Bull. Ag. 1951) ; The Banker, *South Africa hot money problem* (juin 1948) ; Bruton, *Growth models and underdeveloped countries* (J.F. Ec. 1952) ; Buchanan, *International investment and domestic welfare*, New York 1946 ; Domar, *The effect of foreign investment and underdeveloped countries* (J. Pol Ec. fév. 1953) ; Institut International de Finances publiques, *Aspects financiers, fiscaux et budgétaires du développement des pays sous-développés*, Londres 1951 ;

Marquez, *Notes on balance od payments problems in relation to economic development of Latin America* (Inter Am. Ec. Af. sept. 1947) ; Saccheti, *Bilancia dei pagamenti dei paesi in sviluppo* (l'Industria 1950, n°4) ; Salant, *The domestic effects of capital export under the point 4 Program* (AER mai 1950) ; Singer, *The distribution of gains between investing and borrowing countries*, (AER mai 1950).

31. Voir Samir Amin, *Le développement du capitalisme en Afrique noire*, in *En partant du « Capital »*, Anthropos, Paris 1968.

32. Voir chap. II.

33. Voir chap. II.

34. A titre d'exemple voir le cas des pays africains de la zone franc, analysé, pour ce qui est des Etats de l'ex-AEF et du Cameroun de 1960 à 1968, in Samir Amin. *Pour un aménagement du système monétaire des pays africains de la zone franc*, le Mois en Afrique, mai 1969.

35. Voir chap. I. L'ouvrage décisif ici est celui d'A. Emmanuel. *L'échange inégal*, Paris 1969.

36. Voir notamment à ce sujet la littérature abondante de la BIRD, notamment les *Cours d'analyse de projets* de son Institut.

37. In ONU, *The economic development of Latin América and its problems*, chap. 4.

38. Kindleberger, *The dollar shortage*, Londres 1950 ; *International economics*, 1953 ; *L'asymétrie dans la balance des paiements*, (R. Eco. mars 1954) ; Harrod, *The dollar*, Londres 1953.

39. Voir chap. IV.

40. Le phénomène est plus complexe d'ailleurs. Voir à ce sujet la dynamique du surplus à l'époque contemporaine, in P. Baran et P. Sweezy, op. cit.

41. Voir chap. II.

42. Voir chap. III.

43. Sources : S.D.N., *Documents sélectionnés sur la distribution de l'or* et O. Haupt, *L'Histoire monétaire de notre temps*, Paris 1886, pp. 249-253 et pp. 243 et suiv. (pour l'argent).

44. S.D.N., *Documents sélectionnés...*

45. *Annuaire du commerce extérieur de l'Egypte*, et nos propres calculs (thèse de statistiques, ISUP, 1954).

46. S.D.N., *Premier rapport provisoire de la délégation de l'or à la commission financière de la S.D.N.*, Annexe 7 p. 59.

47. S.D.N., *Rapport provisoire de la délégation de l'or.*

48. Caincross, *Home and foreign investments* 1870-1913, Cambridge 1953.

49. Iversen, Op. cit. p. 350.

50. S.D.N., *L'expérience monétaire internationale*, pp. 10 et suiv S.D.N., *Aperçu de la situation monétaire* 1937-1938, tome I, p. 14.

51. Voir à ce sujet : S.D.N., *Mémorandum sur les banques commerciales*, p. 119 ; *L'expérience monétaire internationale*, pp. 57-62 et annexe IV pp. 270-271 ; O.N.U., *The economic development of Latin America and its problems*, p. 31 ; Spiegel, *Brazil : sporadic industrialization and chronic inflation ;* Bower, *The balance of payment of Nigeria in* 1936, Oxford 1949 : Bresciani - Turroni, *Egypt's balance of trade* (J. Pol. Ec. juin 1934) Central African Statis. Office, *The balance of payments of Southern Rhodesia* 1946-1952. Salisbury 1953 ; Conan, *Balance of payments of the colonies* (The Banker, avril 1949) ; *India's balance of payments problem* (The Banker, décembre 1949) ; Franklin, *South Africa's balance of payments* 1939-1950 (Ec. Jour. juin 1951) ; Sweeny, *The Mexican balance of payments* 1947-1950 (IMF Staff papers, av. 1953) ; Brown, *The international gold standard reinterpreted*, New York 1940 : Einzig, *International gold movements*, Londres 1931 ; Denis Lambert, *Les inflations sud-américaines*, Paris 1959. Le détail de l'analyse des faits retracés ci-dessous peut être retrouvé dans notre ouvrage, Samir Amin, thèse, chap. X.

52. Margaret G. de Vries, *The magitudes of exchange devaluations*, in Finance and development, n° 2, 1968. De 1948 à 1967, les monnaies européennes ont perdu, par rapport au dollar, 5,2 % de leur valeur ; celles du Moyen-Orient 38,4 %, celles de l'Asie (Japon exclu) 66,1 % ; celles de l'Afrique 47,6 % et celles d'Amérique latine 62,2 %.

53. Voir à titre d'exemple l'étude consacrée à l'Afrique 1958-1965 par Eli Löbel, *Liquidités internationales et éléments d'une politique monétaire de l'Afrique*, le Mois en Afrique, mai 1969. Les exceptions à la règle sont ici — en dehors des producteurs pétroliers (qui font également exception sur les autres continents) — très peu nombreuses.

54. Théoriquement tout au moins, car pratiquement la persistance d'un déficit amènerait la métropole à prendre l'initiative d'une révision du système de l'étalon devise étrangère. Voir à ce sujet, pour les pays africains de la zone franc, Samir Amin art. cit., le Mois en Afrique, mai 1969

55. S.D.N., *L'expérience monétaire internationale*, p. 151.

56. Les faits qui suivent sont empruntés à l'ouvrage cité de la S.D.N. pp. 15, 152 et 162.

57. S.D.N., *Rapport sur le contrôle des changes*, Genève ; *Enquête sur*

les accords de clearing, Genève ; O.N.U., *Mesures prises par les gouvernements en matière de chômage, d'inflation et de balance des paiements* 1951-52 ; *Tendances et politiques des balances des paiements* 1950-51 ; S.D.N., *L'expérience monétaire internationale*, pp. 185-212.

POSTFACE A LA DEUXIEME EDITION

La première édition, épuisée en moins d'un an, le vœu que nous avions exprimé que l'ouvrage suscite la discussion et la critique a été amplement exaucé. Nous avons beaucoup appris de cette discussion, et l'ouvrage, s'il devait être réécrit, ne le serait certainement pas exactement de la même manière. D'une part, certaines de nos insuffisances nous apparaissent plus clairement aujourd'hui d'autre part, certaines positions que nous rejetons toujours ont été reformulées depuis, qui nous invitent, à notre tour, à aller plus loin dans notre argumentation.

Deux questions font principalement l'objet des discussions : la question de « l'échange inégal » et celle de l'avenir des formations du capitalisme périphérique. Bien que ce soit la première de ces deux questions qui ait fait couler le plus d'encre en France, celle-ci nous paraît mineure et subordonnée à la seconde. Ailleurs, notamment en Amérique latine où l'analyse porte beaucoup plus loin,

c'est la question majeure qui préoccupe : quelles sont les raisons pour lesquelles l'accumulation dans les formations de la périphérie n'a pas débouché jusqu'ici sur un développement du capitalisme autocentré achevé ? Quelles sont les perspectives du système mondial : va-t-on vers une dichotomie grandissante centre-périphérie ? ou bien n'est-ce là qu'une étape de l'évolution et le système, dans ce cas, tend vers une sorte de formation capitaliste mondiale homogène. C'est évidemment dans ce cadre qu'il faut replacer *tous* les problèmes du monde contemporain, ceux de la lutte des classes comme les problèmes « nationaux » qui, d'ailleurs, pour cette raison, s'enchevêtrent au point de ne former qu'une seule question dont les aspects sont indissociables.

Nous donnerons notre opinion sur ces questions dans cette postface. Mais préalablement, il nous faut débattre certains aspects du problème de la méthode.

1 - L'histoire ne s'est arrêtée ni en 1880, ni en 1917, ni en 1945. A chaque décennie, des faits nouveaux apparaissent qui traduisent des évolutions nouvelles *insoupçonnées aux étapes antérieures*. L'histoire n'est pas davantage linéaire aujourd'hui qu'il y a cinq siècles. De même que le schéma pseudo-marxiste des « cinq étapes » (communisme primitif, esclavage, féodalité, capitalisme, socialisme) procède d'une vision mécaniste (analogue, dans son genre, à celle de Rostow !), de même toute tentative visant à réduire les évolutions contemporaines aux soi-disant « prévisions » de Marx, Lénine ou Trotsky procède du dogmatisme religieux. L'inégalité dans le développement reste la seule règle, qui déroute toujours les esprits devins. Par ailleurs, l'issue des luttes politiques détermine à chaque moment de nouvelles alternatives imprévues et imprévisibles. Il faut

donc, à chaque étape, intégrer d'une manière sérieuse les faits nouveaux dans l'analyse. Cela paraît bien banal. Et pourtant il y aura toujours des individus à la recherche de certitudes absolues qui s'y refuseront, contraints par là d'ignorer les faits ou de tenter de les faire entrer à tout prix dans un schéma qui ne les avait pas prévus.

Un exemple clair de la divergence fondamentale qu'il y a entre cette dernière manière d'analyser et la nôtre est fourni par la discussion concernant l'ouvrage de Baran et Sweezy[1]. Nous continuons à penser qu'il s'agit là d'un apport important qui intègre des faits nouveaux essentiels relatifs à la manière dont le système surmonte, à notre époque, en son centre, la contradiction fondamentale, permanente et grandissante entre la capacité de produire et celle de consommer. Ainsi avons-nous montré que la loi tendancielle à la hausse du surplus, qui est le résultat de la politique de l'Etat et des monopoles à l'époque du capitalisme monopoliste contemporain, n'est nullement en contradiction avec la loi de la baisse tendancielle du taux de profit ; au contraire, elle en est l'expression dans le système de notre époque. Pourtant, certains commentateurs se sont insurgés contre l'apport de Baran et Sweezy. Pourquoi ? Parce qu'il est gênant, puisqu'il démontre que le système *peut* fonctionner (et pourtant quoi de plus évident). On préfère la vision religieuse et rassurante de la catastrophe apocalyptique et de l'âge d'or réalisé miraculeusement d'un seul coup à celle, inquiétante, des conditions perpétuellement changeantes qui obligent à se renouveler sans cesse.

D'ailleurs, le procédé utilisé par Ernest Mandel pour « réfuter » Baran et Sweezy est caractéristique. Au lieu de faire l'analyse interne du système critiqué pour en décou-

vrir, s'il y a lieu, les incohérences, Mandel se contente de qualifier nos auteurs américains de « keynésiens »[2] ! Et cela parce qu'ils prennent au sérieux la critique de Keynes, parce qu'ils ont vu que l'apparition de Keynes traduisait la nécessité pour la théorie courante de trouver une explication à des faits importants. Or, en faisant précisément la critique approfondie de Keynes — et, après l'exemple de Baran et Sweezy, nous l'avons fait dans de nombreuses pages de cet ouvrage — on découvre à la fois le problème (celui de l'absorption du surplus à l'époque des monopoles) et la réponse à cette question ; on découvre que la théorie keynésienne de la liquidité masque le vrai problème, celui de la contradiction entre la capacité de produire et celle de consommer, qui ne peut être saisie qu'à partir de la théorie du mode de production capitaliste ; qu'il faut donc chercher dans une direction autre que celle de Keynes pour savoir comment le système surmonte cette contradiction, ce qu'ont fait Baran et Sweezy et qui les a amenés à l'analyse des méthodes d'absorption du surplus. En se refusant à ce type de critique, Mandel se condamne à devenir véritablement inintéressant : il en est alors réduit, ayant éludé les problèmes *nouveaux* qui se posent, à se contenter de vulgariser Marx. C'est pourquoi sans doute son « Manuel » ressemble comme un frère à celui de l'Académie soviétique : la seule différence est que là Mandel juxtapose à la vulgarisation du *Capital* une diatribe contre la bureaucratie soviétique tandis qu'ici les auteurs russes juxtaposent de la même manière, au même type de vulgarisation, l'apologie de leur propre système. Le trotskisme est riche d'attitudes de ce genre, c'est pourquoi il est le vrai frère jumeau de l'idéologie soviétique officielle : tout également dogmatique.

2 - Il y a donc toujours beaucoup à apprendre en partant de la critique de la théorie courante. C'est même à proprement parler la seule méthode scientifique qui permettre de progresser réellement. L'économisme comme idéologie constitue une menace permanente, parce que l'évolution du système économique recrée à chaque étape les conditions de nouvelles illusions économistes qui pénètrent le mode de penser d'une manière nouvelle et subtile. Il ne suffit donc pas de proclamer une fois pour toutes et définitivement son refus de l'économisme. La paresse de la critique dans ce domaine conduit presque toujours à un mouvement de pendule oscillant sans cesse entre un économisme plat et un idéalisme volontariste qui proclame d'une manière absurde que « l'économie ne compte pas », préparant ainsi le retour à l'économisme. Nous en avons hélas des exemples fréquents et notamment dans l'un des domaines importants abordé dans cet ouvrage, le domaine du choix des branches et des techniques de l'industrie.

Il y a dix ans encore, les « progressistes » se rangeaient sans hésitation dans le camp des partisans du choix systématique des industries de base modernes, tandis que les « libéraux » et les paternalistes conservateurs prônaient pour les pays sous-développés le choix de techniques et d'industries légères. Aujourd'hui, il apparaît clairement que les uns et les autres se situaient sur le terrain de l'économisme : la recherche de l'accélération maximale de la croissance ou celle de la rentabilité individuelle immédiate.

La recherche de la croissance maximale *à tout prix* trouve sa traduction dans le mot d'ordre de l'époque de Staline : « rattraper puis dépasser les Etats-Unis dans tous les domaines de la production ». Ainsi formulé, tant

au plan de la théorie qu'à celui de la pratique en question, l'objectif ignore délibérément le *contenu* de cette croissance économique mesurable. Or, la critique des concepts de la comptabilité nationale nous apprend que les agrégats mesurés n'appréhendent que les grandeurs marchandes, celles qui intéressent le mode de production capitaliste. L'esprit fixé sur le *produit intérieur brut*, on oublie que la croissance de cette grandeur peut être obtenue par la destruction des forces productives en dernier ressort : l'homme et les ressources naturelles. Car celles-ci ne sont que des *moyens* dans le mode de production capitaliste, la seule fin était la maximalisation du profit. En jargon économique : « le calcul de la rentabilité de la firme intériorise les économies externes » — ces économies externes qui proviennent précisément de la destruction des forces humaines et des ressources naturelles. C'est pour cette raison que le mode de production capitaliste recèle une capacité de croissance — croissance au sens économiste qui la définit, c'est-à-dire dans un sens relatif et limité — supérieure non seulement à celle de tous les modes de production antérieurs, mais aussi sans doute également à celle du socialisme — si celui-ci rétablit la finalité de l'homme à la place du profit. La « découverte » des « problèmes de l'environnement » — bien que l'expression soit exécrable et oblige à distinguer environnement humain, pour parler de destruction des hommes, et environnement physique, pour décrire le gaspillage des ressources naturelles — aujourd'hui à la mode, traduit cette prise de conscience du caractère relatif des grandeurs économiques. Elle conduit à la critique fondamentale du calcul de rentabilité ; rappelle l'horizon temporel très court du calcul marchand — 20 ans au grand maximum [3] — horizon très inférieur à celui

de toute société qui maîtrise son propre destin ; fait apparaître le caractère artificiel des tentatives d'élargir le calcul de rentabilité qui ne sortent pas du domaine de l'économisme (comme le démontre l'analyse coûts-bénéfices établie en soi-disant « termes sociaux » [4]). En faisant de la maximalisation de la croissance l'objectif ultime — une valeur absolue — on réduisait donc la science sociale à l'économisme. Mais la découverte, ces dernières années, à l'occasion de la critique de l'expérience soviétique, que le taux de croissance maximal ne devait pas être recherché à *n'importe quel prix*, a brusquement rendu sympathiques les techniques « labour intensive », grâce à un mélange d'idéologie hippie, de retour au mythe de l'âge d'or et du bon sauvage, et de critique de la réalité du monde capitaliste. C'est sur ces fondements erronés que certains se sont cru autorisés à interpréter à leur manière quelques aspects de la politique chinoise, isolés de leur contexte d'ensemble et de la perspective dans laquelle ils s'inscrivent.

Le projet socialiste ne se définit certes donc pas en termes économistes, mais il intègre l'économique, il ne le nie pas, sous peine d'impuissance. Le socialisme achevé sera donc nécessairement fondé sur une économie moderne, à haute productivité. Il n'y a pas de conflit entre la modernité et le socialisme ; tout au contraire, le socialisme ne peut être que plus moderne que le capitalisme. Penser le contraire c'est croire que le mal vient de la technique et non du système social dans le cadre duquel s'exprime actuellement cette technique. Au contraire, c'est le mode de production capitaliste qui est en conflit avec la modernisation et en déforme les potentialités. Cette affirmation est-elle gratuite ? On a beaucoup écrit concernant les effets destructeurs du travail industriel parcellaire et monotone,

quel que soit le système social. Mais la vérité de ces constatations a fait oublier la perspective. Car cette forme de travail parcellaire apparaîtra, avec le recul du temps, comme propre au mode de production capitaliste, qui aura rempli une fonction historique — celle de l'accumulation — et préparé ainsi son propre dépassement. La révolution technique contemporaine — sur laquelle nous avons volontairement beaucoup insisté dans cet ouvrage — remplacera le travail parcellaire non qualifié — qui est la forme principale du travail depuis les débuts du machinisme — par l'automation. Elle permettra à la fois de dégager du temps disponible de non-travail et donnera au travail des formes nouvelles, hautement qualifiées. Or, comment le système actuel réagit-il devant cette perspective ? Il n'y voit pas l'aube de la libération de l'humanité, mais la « menace » d'un *chômage* massif, d'une *marginalisation* croissante d'une partie de l'humanité (notamment de celle de la périphérie) par rapport à un système n'intégrant que la minorité. C'est la pente naturelle du calcul de rentabilité fondé sur la finalité du profit, de l'aliénation économiste qui ne voit dans les hommes que de la *main-d'œuvre*. C'est dans ce cadre qu'il faut replacer, à notre avis, la vague de néomalthusiasnisme en matière de population. Nous y ajoutons le caractère raciste évident de cette opération : on oublie de rappeler qu'en 1800 les peuples qui constituent aujourd'hui le monde développé représentaient une proportion plus faible encore de la population totale du monde qu'en 1970. On déplace le problème, en faisant d'une question réelle mais subalterne (celle des rapports croissance démographique-croissance économique dans la phase de l'accumulation, qui est une phase de transition) un absolu premier. C'est donc en débarrassant la société

des limites que le mode de production capitaliste lui impose que l'humanité peut se dégager de l'aliénation économique en libérant simultanément les forces productives. Il n'y a donc pas de conflit entre la croissance et le développement de forces sociales consciemment socialistes, l'invention d'une civilisation socialiste planétaire. Chaque fois qu'il semble y avoir conflit, c'est que le problème est mal posé, qu'en réalité il est posé en termes économistes ou sous la forme de leur négation absolue, qui n'est autre que le revers de la même médaille.

Cette perspective, essentielle, ne doit pas être confondue avec le problème des étapes et de la stratégie de la *transition*. Et dans ce domaine, nous insisterons ici sur les thèses que nous avons défendues dans ce livre. Car s'il y a un problème, c'est bien un problème de la *transition* et non de la perspective. C'est dans la mesure où les changements politiques qui rendent possible la perspective socialiste s'opèrent dans des pays qui ne sont pas des pays capitalistes centraux achevés qu'il existe un problème particulier de définition des étapes. L'essentiel est ici de ne jamais perdre de vue la nécessité du renforcement de la cohésion socialiste de l'ensemble de la nation. Car il s'agit bien d'*une transition vers le socialisme*, la fin (le socialisme) ne peut être sacrifiée au moyen (l'accumulation). Le succès d'un système de transition ne se mesure donc pas uniquement par le taux de croissance réalisé mais par sa capacité d'assumer *simultanément* l'accumulation *et* le progrès des formes d'organisation et de conscience propres au projet socialiste. Si cet objectif est abandonné, en fait la transition ne l'est plus : elle devient mise en place d'une économie capitaliste, fût-elle d'un type différent des précédents historiques.

Cette exigence n'exclut pas la mise en place d'industries modernes, contrairement à ce qui est parfois trop vite affirmé. Elle exclut que l'on se *limite* à cette mise en place, qu'on la réalise de la *même manière* que le capitalisme l'eût fait, c'est-à-dire en lui soumettant les autres secteurs de la société, en les réduisant au rôle passif de fournisseurs de main-d'œuvre à bon marché, ce à quoi contraint « l'économisme », c'est-à-dire le respect des « lois du marché ». La pratique chinoise tente de résoudre le problème pratiquement. Nous avons vu à cet égard que cette pratique se rapprochait beaucoup par certains aspects du contenu implicite du modèle élaboré par Mahalanobis pour l'Inde. Mais ce modèle n'a jamais été mis en pratique parce qu'il heurtait les objectifs des classes dirigeantes de ce pays, d'où sa « naïveté ».

Dans les conditions d'une politique socialiste de transition, la mise en place d'industries modernes n'a donc pas les mêmes effets qu'elle a dans celles des formations du capitalisme périphérique. Ici, ce qui est à mettre en cause ce n'est pas le « choix moderniste » mais 1) en général le caractère extraverti exclusif des secteurs sur lesquels il porte et 2) toujours la soumission des autres secteurs aux exigences de l'accumulation dans ce cadre, qui est celui du système mondial. Si une politique d'ensemble ne remet pas en cause les types de relations propres au capitalisme qui soumettent le reste de la société au secteur moderne autocentré, qu'il faut mettre en place, alors les « pôles de développement » deviennent des « pôles de développement du sous-développement ». Telle est la thèse sur laquelle nous avons insisté dans cet ouvrage.

Sur quelques aspects de ce problème, notre analyse a progressé depuis. On commence à ignorer moins la littérature latino-américaine sur le thème de la *marginalité*, qui est la conséquence de cette implantation de secteurs modernes dans les conditions du capitalisme périphérique. Il est évident que la croissance très rapide du chômage dans les villes du tiers monde résulte de l'interaction de ce choix de techniques modernes et des bas salaires. Notre théorie du blocage de la croissance, comme la critique de la politique de substitution d'importations développée en Amérique latine, se rattachent d'une manière évidente à ce problème. Cependant, la solution de cette difficulté ne réside pas dans une renonciation à la modernisation ou à un quelconque plaidoyer idyllique en faveur de l'agriculture ou des techniques artisanales inefficientes du passé. La solution consiste à organiser autrement l'articulation du secteur moderne avec les secteurs moins modernisés. Cet aspect important du problème, sur lequel nous n'avons pas suffisamment insisté (il est seulement esquissé ci-dessus) ouvre d'ailleurs la problématique des perspectives du capitalisme périphérique, sur laquelle on reviendra.

La révolution culturelle a mis le doigt sur ces problèmes, sur les aspects politiques de cette articulation nouvelle à élaborer d'abord, mais aussi sur d'autres aspects qui nous avaient échappé et notamment sur la nécessité absolue d'une autonomie de la recherche scientifique et technologique dans les pays de la périphérie qui permette de sortir du faux dilemme : techniques modernes copiées de l'Occident actuel ou techniques anciennes qui correspondent aux conditions de l'Occident d'il y a un siècle, qui ne sont pas celles de la périphérie actuelle. Il y a lieu d'insister sur ce thème où seuls les Chinois font preuve d'imagination pratique.

Ici, nous avons été insuffisants. La raison en est que

nous avions tendance à voir la technologie comme une donnée extérieure au problème, une « variable indépendante ». Dans ce cadre borné, il est évident que le choix moderniste, qui s'impose, se réduit à copier la technologie de l'Occident actuel, comme le Japon et la Russie l'ont fait en leur temps. Or, on commence à savoir que la recherche technologique est orientée conformément aux besoins du système et donc que la technique n'est pas une donnée extérieure. Là encore c'est l'analyse des problèmes du sous-développement qui a constitué le point de départ d'une critique de la théorie économique générale. La domination exercée par le centre sur la périphérie à travers son monopole technologique, mise en évidence, notamment dans des travaux concernant l'Amérique latine, par l'étude des problèmes de « transfert de technologie », est venue rappeler que l'hypothèse économiste de l'autonomie de la technologie avait pour fonction d'éluder le problème. Car il s'agit d'orienter la recherche pour inventer des techniques *modernes* mieux adaptées aux problèmes Il ne s'agit donc pas, en ce qui concerne les pays sous-développés, de « couper la poire en deux » en choisissant des « techniques intermédiaires » déjà connues, situées à mi-chemin entre la technologie désuète de l'Europe de 1840, aujourd'hui inefficiente, et la technologie ultra-moderne des Etats-Unis de 1970, mais de définir les caractéristiques économiques d'une technique tierce *moderne* Une illustration de ce que seraient les caractéristiques économiques de cette technologie a été élaborée[5].

3 - Nous continuerons donc de penser que l'on doit partir, pour toute analyse scientifique des problèmes, non de l'exégèse de textes sacrés, mais de la réalité et de la manière dont cette réalité trouve son reflet dans la théorie

et l'idéologie de la société où elle se situe. C'est donc à partir de cette position que nous reprendrons l'état de la discussion concernant les deux questions fondamentales posées plus haut.

Dans cette manière d'analyser, nous sommes partis de la critique de la théorie de l'échange international en précisant que « la critique de l'échange international, qui est le point de départ nécessaire de la formulation du problème, conduira nécessairement à en dépasser le termes ». Nous n'ignorons pas que, si échange inégal il y a, c'est parce que les formations sociales du centre et celles de la périphérie sont différentes. Nous le démontrons précisément. Mais on découvre beaucoup mieux les problèmes en partant précisément de l'analyse des relations de domination — d'inégalité — qu'entretiennent ces deux types de formations intégrées dans un même système mondial.

La thèse de l'échange inégal a déclenché contre son auteur, Emmanuel, une révolte généralisée[6]. Cela ne doit pas surprendre, au contraire. Trois types de critiques ont été faites à Emmanuel. La première critique, celle de Bettelheim, a consenti à se situer dans le cadre du raisonnement de l'auteur de *l'Echange inégal*. Mais Bettelheim s'abstient de tirer la conclusion logique de l'extension (qu'il accepte) des modèles de Marx de transformation des valeurs en prix de production au domaine des relations internationales, et de sa propre hypothèse (fausse), que le taux de la plus-value serait plus élevé au centre, car cette conclusion est que ce sont les pays développés qui seraient alors les victimes de l'échange inégal ! Une seconde série de critiques ont affirmé que les salaires sont plus élevés au centre parce que la productivité du travail y est plus forte, ce qui « justifierait » cette inégalité. Doit-on répéter ici,

avec Emmanuel, que ces commentateurs se situent sur le terrain de la tautologie marginaliste, oubliant que, chez Marx, la valeur de la force de travail est indépendante de sa productivité ? Plus subtile en apparence est l'attitude du troisième groupe de critiques qui veulent nier que l'expression même d'échange inégal ait un sens, en refusant à Emmanuel le droit de se servir des modèles de transformation de la valeur. Ces modèles n'auraient de signification, d'après eux, que dans le cadre du mode de production capitaliste et ne sauraient être étendus aux relations entre formations différentes?. Cette affirmation rendrait la critique invulnérable. Mais à quel prix ? Au prix de nier l'existence d'un système capitaliste mondial *unique*, c'est-à-dire en définitive de nier l'impérialisme lui-même ! Certes, les modèles de transformation ne peuvent pas être étendus à toutes les situations. Par exemple, il ne saurait être question d'en étendre l'emploi à l'analyse des relations commerciales de la Grèce antique avec la Perse. Seule l'économie marginaliste, qui tente d'élaborer un système universel, peut se permettre des fantaisies absurdes de ce genre. Mais tel n'est pas le cas, car tout de même centre et périphérie font partie du même système capitaliste mondial.

Marx fait la théorie du mode de production capitaliste et définit abstraitement trois conditions de ce mode de production : la généralisation de la forme marchandise des produits (le marché généralisé), la généralisation de la forme marchandise de la force de travail (l'existence d'un marché, évidemment unique, du travail), la généralisation de la concurrence des capitaux (l'existence d'un marché, également unique, du capital, qui s'exprime par la péréquation du taux de profit). Ces trois conditions ne tombent pas

du ciel de l'imagination, elles traduisent abstraitement la réalité du mode de production capitaliste que Marx étudie et dont l'Angleterre du milieu du siècle dernier est le modèle concret. Le système capitaliste mondial est un autre plan de la réalité qui doit être également défini abstraitement si on veut en faire l'analyse théorique. Or, à ce niveau d'abstraction légitime, le système mondial s'exprime par l'existence d'un marché mondial des marchandises et la mobilité internationale du capital. Puisqu'il y a marché mondial des marchandises, *il y a un problème des valeurs à l'échelle internationale*. Et puisqu'un tel problème existe, on *doit* (et non seulement on peut) utiliser les modèles de transformation des valeurs. La seule question qui se pose est de savoir si on les utilise correctement ou non (valeur des hypothèses sous-jacentes, etc.). Sur ce plan, nous renvoyons donc nos lecteurs aux développements de cet ouvrage auxquels nous n'avons rien à ajouter.

Ce n'est certes pas l'échange inégal qui est *la cause* de l'inégalité des salaires ; c'est le contraire. Pourquoi donc les salaires sont-ils plus élevés au centre ? C'est bien entendu parce que les formations sociales du centre sont différentes de celles de la périphérie. Mais dire cela sans plus revient à répéter la même proposition dans une forme différente sans avancer d'un pouce. Il est évident que dans une économie capitaliste fermée (le mode de production capitaliste central, autocentré, étudié par Marx), il existe une relation entre le niveau global de la productivité (le niveau de développement des forces productives) et celui du salaire. Car, si le salaire descend en dessous d'un certain niveau, la capacité de produire du système dépasse sa capacité de consommer, et la production doit se contracter (le phénomène est un peu plus compliqué si la baisse du

salaire induit un recul vers des techniques moins efficientes). Nous avons consacré de nombreuses pages de l'ouvrage à démontrer cette relation, en faisant la critique nécessaire de la théorie marginaliste de l'équilibre général et du taux de l'intérêt. C'est en ces termes que l'on peut établir la raison théorique pour laquelle le taux de la plus-value dans le modèle pur du mode de production capitaliste ne peut pas augmenter indéfiniment ; c'est ainsi *seulement* que l'on peut établir la valeur scientifique de la loi de la baisse tendancielle du taux du profit, puisque c'est ainsi seulement que l'on peut démontrer que la tendance l'emporte nécessairement sur les contre-tendances. Cette démonstration, fondamentale, explique le fait constaté de la part relativement stable des salaires et des profits dans le revenu national. Ce fait, dont Joan Robinson essaie de rendre compte autrement (en faisant intervenir le taux de l'intérêt), reste en définitive inexpliqué par la théorie marginaliste de l'équilibre général[8]. On ne peut évidemment voir tout cela que si l'on étudie sérieusement « l'économie bourgeoise » et que l'on tente d'en faire une critique approfondie, car cette critique permet de voir des problèmes qui échappent si l'on se contente simplement de répéter que la valeur de la force de travail n'est pas indépendante du niveau de développement des forces productives. La critique de la théorie de l'équilibre général permet de saisir le sens de cette relation en contraignant à refaire le chemin que Marx a parcouru du réel concret à l'abstraction théorique. La paresse, qui s'exprime par la formulation répétitive de ces abstractions théoriques, conduit à faire du marxisme une philosophie dogmatique, alors qu'il est une méthode.

Mais nous avons montré aussi, et parallèlement, que

pour les économies capitalistes extraverties de la périphérie, cette liaison nécessaire disparaissait. Le salaire à la périphérie pourra dès lors se bloquer à des niveaux très bas sans gêner le procès de développement extraverti. C'est là le centre de notre démonstration que le mode de production capitaliste, s'il est autocentré, tend à devenir exclusif, tandis que l'extraversion le « bloque » dans son développement et par conséquent l'empêche de devenir exclusif. Cette démonstration, essentielle, explique pourquoi le système mondial n'engendre pas à la périphérie les mêmes formations qu'au centre. Sur ce plan, l'apport latino-américain des dernières années nous rejoint entièrement.

Que signifie, dans ces conditions, le couple économie autocentrée-économie extravertie ? Que dans l'économie autocentrée, il existe une relation organique entre les deux termes de la contradiction sociale : bourgeoisie et prolétariat, que l'un et l'autre sont *intégrés* dans une même *réalité* qui est la *nation*. Que par contre dans une économie extravertie, on ne peut pas saisir cette unité des opposés dans le cadre national, que cette unité est brisée et ne se retrouve qu'au niveau mondial.

L'analyse différentielle des lois essentielles du fonctionnement du système mondial et du mode de production capitaliste conduit donc nécessairement à des résultats importants. Comment s'étonnerait-on que ces résultats doivent remettre en question toute la problématique de l'avenir du capitalisme ? On ne saurait en effet réduire la portée de ces résultats au seul domaine de l'économique, leur enlever toute signification politique, sans renoncer du même coup au rôle déterminant de la structure des rapports de production en *dernière instance* pour tomber dans l'éclectisme positiviste ou structuraliste. Cette remise en

question n'est désagréable que pour ceux qui sont à la recherche de certitudes immuables.

Le premier de ces résultats, qui se situe au plan de l'économique immédiat, c'est l'échange inégal, qui signifie transfert de valeurs, rien de moins et rien de plus. Dire que cela n'a pas de sens parce qu'il s'agit de relations différentes devrait conduire à considérer comme absurde l'analyse que Marx fait de l'accumulation primitive qui, elle aussi, concerne des relations entre formations différentes. Faire dire à la théorie de l'échange inégal qu'elle signifie que les « ouvriers du centre exploitent ceux de la périphérie » c'est, au sens propre, dérailler, car seule la propriété du capital permet l'exploitation. Ce genre de balivernes ne démontre rien, ni pour, ni contre l'échange inégal. C'est aussi admettre une relation mécaniste entre le niveau de vie et les attitudes politiques et réduire ainsi, d'une manière infantile, la dialectique infractructure-superstructure à des déterminations économistes immédiates. Faire dire à cette théorie de l'échange inégal qu'elle signifie aussi que la bourgeoisie de la périphérie a, comme son prolétariat, intérêt à la libération de la domination du centre, c'est oublier que cette bourgeoisie s'est constituée dès le départ dans le sillage de celle du centre, c'est encore une fois réduire la vie sociale à quelques propositions économistes simplistes. L'objet de l'ouvrage n'est pas de débattre tous ces problèmes. Nous laisserons donc les amateurs de polémiques futiles poursuivre ce genre de débats.

En allant plus profond, l'échange inégal signifie que le problème de la lutte des classes doit nécessairement être envisagé à l'échelle mondiale et que les problèmes nationaux ne peuvent pas être considérés comme des épiphénomènes qui se juxtaposent au problème essentiel de la « pure » lutte des classes. Et, au fond, c'est la raison pour laquelle la théorie en question gêne tellement. Car elle signifie que la bourgeoisie (du centre, la seule qui existe à l'échelle du système mondial) exploite les masses prolétariennes et prolétarisées partout, au centre et à la périphérie, mais qu'elle exploite ces dernières plus violemment, plus brutalement ; que cela est possible parce que le mécanisme objectif sur lequel se fonde l'unité qui la lie à son prolétariat (du fait du caractère autocentré de l'économie nationale dont elle provient), qui limite son exploitation au centre, ne fonctionne pas à la périphérie extravertie.

Notre analyse s'est arrêtée à ce point parce que son objet n'est pas de faire l'histoire concrète de la périphérie au cours des deux derniers siècles, encore moins de faire quelques prophéties concernant l'avenir. Car le système mondial ainsi analysé révèle qu'au centre *comme* à la périphérie il contient à la fois les éléments de sa remise en question socialiste *et* des éléments antithétiques qui s'y opposent. Aucune « prophétie » — même attribuée à Marx, à Lénine ou à Trotsky — ne peut se substituer à la dialectique réelle de l'histoire.

La constitution d'un système mondial, caractérisé comme il l'est, n'a pas seulement « rendu possible » le développement de courants socialistes à la périphérie. *Jusqu'à présent*, elle a conduit au déplacement du noyau *principal* des forces du socialisme du centre vers la périphérie. Ce n'est là l'expression d'aucune « théorie tiers-mondiste », mais seulement la constatation plate du *fait* que les transformations dans un sens socialiste n'ont *jusqu'à présent* ouvert les brèches qu'à la périphérie du système. Ce fait doit être expliqué, comme tous les faits, et

il le peut évidemment. Une manière d'éluder la question consiste à nier le caractère socialiste des transformations en question, soit en voyant dans l'histoire des révolutions de la périphérie le résultat « d'accidents historiques », soit en les réduisant à des « jacqueries paysannes », comme le prétendent les trotskistes. Cette manière de nier les changements du système à l'échelle mondiale — en définitive de nier l'existence d'un système mondial — a pour fonction de sauvegarder le caractère sacré donné à l'analyse du mode de production capitaliste de Marx, d'en faire non le point de départ de l'analyse mais la totalité d'une science finie. Car c'est oublier qu'intégrée au système mondial, la périphérie est très largement *prolétarisée*, phénomène essentiel sur lequel nous avons insisté dans cet ouvrage. Peut-on continuer à considérer le monde développé isolé de sa périphérie ? C'est oublier que la troisième puissance économique mondiale est constituée par les firmes américaines de l'extérieur, que donc les prolétaires qui produisent de la plus-value pour le capital nord-américain sont autant à l'étranger qu'aux Etats-Unis. En reconnaissant ce fait, Bettelheim revient récemment à une formulation correcte du problème qui reprend presque mot pour mot notre formulation ; il écrit en effet : « Je crois aussi très important de tracer, comme il est fait dans l'article, une ligne de démarcation extrêmement nette entre les conceptions de Mao Tsé-Toung et les tendances tiers-mondistes qui voient dans les prétendus pays sous-développés des laissés-pour-compte du développement ou des pays en retard, alors qu'ils sont le *produit* de la domination impérialiste qui les a *transformés* et *intégrés* au système impérialiste mondial, au sein duquel ils remplissent une fonction bien déterminée, celle d'une réserve de matières premières et de main-d'œuvre à bon marché C'est cette fonction qui rend les *masses* de ces pays mûres pour la révolution, que ces masses soient des masses *prolétariennes*, au sens rigoureux du terme, ou qu'elles soient des masses *prolétarisées*, et par là capables d'être les agents d'une politique prolétarienne »[9]. Par là-même Bettelheim abandonne les positions confuses que nous avons qualifiées de « préléninistes », qu'il avait adoptées dans sa querelle avec Emmanuel, en niant l'échange inégal.

Bien sûr les mécanismes de la prolétarisation à la périphérie n'ont pas été conduits à leur terme, précisément à cause du caractère extraverti du développement à la périphérie. Un fait de cette envergure a des conséquences sérieuses. A la périphérie le mouvement perd sa pseudo-« pureté » théorique : il est à la fois anticapitaliste et national. Les seuls succès du socialisme — jusqu'à présent — se situent précisément là où cette fusion des objectifs socialistes et nationaux est la plus totale (Chine et Viêt-nam). Le caractère semi-prolétarisé des très larges masses engendre certes toutes sortes de tendances spontanées et de « déviations » possibles : tendance à la renaissance du capitalisme agraire notamment, tendance à la constitution d'un capitalisme d'Etat aussi, tendance au « nationalisme » enfin. Cette analyse n'a rien à voir avec celle du Fanonisme, qui nie que les masses prolétarisées de la périphérie soient disponibles pour le socialisme — sous prétexte d'illusoires « avantages matériels » — au profit des seuls groupes paysans ; et seule une polémique confuse permet de les confondre. Ne peuvent s'offusquer de tout cela que ceux qui auraient souhaité que l'histoire restât « pure », conforme à un schéma établi une fois pour toutes par la « Révélation sacrée » de 1867. L'impuissance à agir et

transformer la réalité, qui caractérisé le trotskisme, est à l'origine de cette protestation vaine contre la réalité.

La distinction que nous opérons entre masses prolétariennes, semi-prolétarisées, prolétarisées et en voie de prolétarisation, l'insistance avec laquelle nous invitons à analyser d'une manière précise les mécanismes de la prolétarisation à la périphérie et la conscience que nous avons du caractère inachevé de ces processus répondent *par avance* à tous les coupeurs de cheveux en quatre qui, en définitive, se contentent de rappeler que le mode de production capitaliste se définit au niveau des rapports de production, non des rapports d'échange. Ce rappel *ad nauseum* d'une platitude conduit hors du sujet puisqu'il s'agit du système capitaliste mondial, non du mode de production capitaliste. De telles analyses, qui ne parviennent pas à rendre compte du *fait* (pourquoi les brèches dans le système n'ont-elles été faites jusqu'à présent qu'à la périphérie ?) sont donc parfaitement stériles.

Il faut même aller plus loin. Le « nationalisme » de l'Orient n'est pas un produit de son « immaturité », il est l'écho des échecs de l'Occident, de l'ajournement de la solution socialiste dans les pays développés. Si cet ajournement devait se prolonger, et c'est là un possible historique, il n'est même pas exclu que le socialisme (fût-il alors partiel) coexiste encore très longtemps avec le nationalisme (fût-il « prolétarien »).

Mais l'alternative qui s'est dessinée jusqu'à présent n'est certainement pas la seule possible. Rien n'interdit de concevoir des transformations socialistes au centre et aucun argument économiste simpliste concernant l'*intégration* des masses ouvrières dans le système ne paraît décisif, car cette intégration, même si elle est un fait (partiel) n'est

pas un fait irréversible (qu'elle serait si elle était totale). Il n'est pas question pour nous de nier ce fait de l'intégration (partielle), sans lequel l'ajournement de la solution socialiste en Occident ne se comprendrait pas, sauf à recourir à des arguments subjectivistes et anecdotiques (l'attitude des « dirigeants » syndicaux et ouvriers, etc.). Ce fait explique aussi le dérapage de la « contestation » socialiste du prolétariat « traditionnel » vers des milieux marginaux, et le reflet de ce dérapage dans l'idéologie, comme en témoignent les écrits de Marcuse. Doit-on préciser ici, pour éviter encore des interprétations polémiques déplacées, que l'alternative de transformations sociales en Occident exige que la remise en cause du système dépasse ces milieux marginaux pour mettre en mouvement précisément de larges masses, non seulement du prolétariat ouvrier « traditionnel », mais encore des couches nouvelles prolétarisées, notamment les « cols blancs » et les « techniciens » dont l'importance numérique augmente et augmentera encore davantage avec l'automation ?

Entre ces deux possibles et l'infinité de leurs combinaisons, l'histoire seule tranchera ; et toute prophétie restera illusoire.

Finalement, la critique de l'échange inégal révèle l'étonnante force de l'européocentrisme. On aurait aimé que le prolétariat du centre héritât de sa bourgeoisie le rôle moteur dans l'histoire ; qu'il héritât des aspects « positifs » du développement du capitalisme sans avoir à hériter de ses aspects « négatifs ». Malheureusement le développement est inégal et implique le transfert du rôle moteur dans l'histoire d'une civilisation à l'autre. La civilisation grecque n'a pas survécu à l'esclavage. Le capitalisme ne cédera la place au socialisme que si la civilisation européenne cède

le pas à une véritable civilisation planétaire. La vision du prolétariat « avancé » d'Occident apportant le socialisme en « cadeau » aux masses « arriérées » de la périphérie n'est pas « insupportable » : elle est simplement démentie par l'histoire jusqu'à présent.

L'échange inégal appelle aussi notre attention sur le fait — qui est fort important — que la dominance dans le système capitaliste mondial se déplace vers la politique. Nous n'y faisons qu'une allusion brève. Pourtant là est l'essentiel lorsqu'on aborde le problème sous son aspect principal ; celui de la dynamique et des perspectives des formations périphériques.

4 - Nous sommes en accord fondamental avec tout le courant de pensée qui analyse la genèse du sous-développement comme conséquence du développement du capitalisme à l'échelle mondiale et repousse, par là même, toutes les billevesées produites par l'assimilation du concept de sous-développement à celui de « traditionalité ». Pour nous, développement et sous-développement constituent les deux pôles antithétiques d'une unité dialectique. Ce type d'analyse est maintenant celui de toute l'école — ou les écoles — latino-américaine, à laquelle la théorie contemporaine doit l'essentiel de ses résultats. Les différences à l'intérieur de ce courant nous paraissent le plus souvent mineures et traduisent le fait banal que l'accent est mis par tel ou tel groupe sur tel ou tel aspect du problème en relation étroite avec une réalité nationale étudiée — laquelle est variée à l'extrême — et rarement sur des divergences théoriques fondamentales.

C'est ainsi que — Egyptien — nous avions mis l'accent sur le rôle de la rente foncière — accaparée par la classe des propriétaires fonciers « bénéficiaires » de l'intégration de

leur pays dans le système capitaliste international — dans la genèse de la crise agraire dans les pays de la périphérie et du blocage — à un niveau très bas dans ces pays — des salaires et des rémunérations du travail des petits paysans. De nombreux auteurs latino-américains ont mis l'accent sur la responsabilité du caractère extérieur du marché dans ce processus de blocage du salaire. Nous sommes là bien d'accord et avons établi la liaison étroite entre tous ces phénomènes en de nombreux endroits de notre ouvrage. La critique des résultats de la politique de substitution d'importations, où encore une fois l'Amérique latine a produit les analyses les plus systématiques, inaugurées par Raul Prebisch, Celso Furtado et Maria Conceiçao Tavarès [10], rejoint également la nôtre.

Cela dit, le problème de l'avenir reste l'objet de débats non seulement possibles, mais également nécessaires. Ce n'est pas le goût de la futurologie qui nous pousse à cette affirmation. Et notre intention n'est pas de jouer à notre tour les prophètes que nous avons critiqués. S'il est nécessaire d'étudier ce qui se développe, c'est seulement avec la modestie qui s'impose pour réviser ses analyses, à chaque étape, à la lumière de l'évolution de la réalité elle-même.

Au cours des dernières années, l'accent a été mis sur le rôle grandissant des grandes entreprises multi ou transnationales dans le façonnement du système mondial ; et notre analyse propre est dans ce domaine insuffisante et vieillie [11]. Qu'il nous soit néanmoins permis de nous demander si l'on n'exagère pas le rôle de ces entreprises quand on y voit l'amorce d'un *processus productif capitaliste mondial*. Si néanmoins on accepte d'anticiper beaucoup sur la réalité, où pourrait conduire le développement de ce pro-

cessus mondial ? Nous avons, dans cet ouvrage, remis en question l'analyse de Marx sur la perspective coloniale de son époque, sans la moindre peur de commettre un « sacrilège hérétique » dont nous laissons la crainte aux dogmatiques (voir première partie). Mais à notre tour, nous devons accepter que notre perspective reste fondée sur les tendances actuelles et peut à son tour, dans l'avenir, perdre sa valeur. Car, si une solution socialiste n'est pas apportée à la contradiction grandissante que révèlent les tendances actuelles de la polarisation pays développés-pays sous-developpés, le système mondial lui-même apportera sa « solution » en évoluant dans des directions imprévues.

Dans cet esprit n'a-t-on pas le droit de se poser quelques questions concernant les pays « semi-industrialisés », notamment en Amérique latine, le Brésil et le Mexique ? Là, *l'effet de taille* jouant (qu'il faudrait étudier d'une manière beaucoup plus systématique et qui est pratiquement absent dans notre ouvrage), la perspective d'un développement capitaliste autocentré doit-elle être exclue ? Cette perspective ne doit pas être ramenée au problème ancien du capitalisme national. Comme le Canada, le Mexique (ou le Brésil ?) ne peut-il pas devenir peu à peu une province des Etats-Unis pleinement développée, au sens que les phénomènes de *marginalité* actuellement visibles diminueraient jusqu'à disparaître ? Ce développement autocentré serait assumé non par le capital national, mais par celui des Etats-Unis, auquel bien sûr le premier serait associé à titre mineur, comme il en est pour le Canada. Dans ce cas, il est visible que la contradiction se déplacerait du champ de l'économique à celui du culturel-politique. Nous retrouvons là le problème du déplacement de la dominance dans

le système de l'économique vers le politique, auquel nous avions fait allusion.

Il n'est pas question dans cette postface de répondre à cette question qui exigerait des travaux nouveaux considérables. Mais elle doit amener à réfléchir. Car nous avons défini dans cet ouvrage trois *symptômes* du sous-développement (ce que nous avons appelé les « caractéristiques structurelles ») : l'inégalité sectorielle des productivités, la désarticulation et la domination. Il est déjà évident que la désarticulation ne se présente pas de la même manière au Brésil et en Afrique tropicale. Dans le cas des pays « semi-industrialisés » d'Amérique latine (Brésil, Mexique, Argentine...) il existe *déjà* un ensemble industriel intégré. Cet ensemble même tend à *s'autocentrer*, bien que d'une manière particulière. Car il n'est pas fondé sur un marché interne large, englobant toute la population, comme dans les pays développés, mais seulement un marché interne partiel, constitué de la fraction « riche », « intégrée », de la population. De cette manière l'industrie autocentrée intégrée de ces pays laisse hors du marché une population *marginale* qu'elle n'intègre pas, qui constitue la majeure partie de la population rurale ainsi que son prolongement, celle des bidonvilles. Ce phénomène provient du fait que l'agriculture, mise en valeur à une étape antérieure de l'intégration dans le système mondial, reste extravertie et, pour cette raison, souffre d'une rémunération de son travail très basse et stagnante. La désarticulation, qui ne se manifeste pas à l'échelle de l'industrie, s'exprime au niveau national entre l'agriculture et l'industrie. Comme on le voit clairement dans l'exemple du Brésil, ce phénomène se traduit par une structure particulière du commerce extérieur, les exportations ayant l'allure de celles d'un pays

sous-développé « classique » (prédominance des produits primaires, notamment agricoles), les importations celles d'un pays développé (prédominance de l'énergie, des semi-finis, des biens d'équipement et des produits alimentaires et non des produits manufacturés de consommation). Cette observation invite à considérer plus en profondeur le problème des relations agriculture-industrie dans le développement. Elle invite également à se demander si la forme « classique » de la désarticulation, que nous avons décrite dans notre ouvrage (en pensant surtout à l'Asie et à l'Afrique), constituait seulement un premier *stade* du sous-développement, ou si les pays « semi-industrialisés » présentaient dès l'origine des caractéristiques spécifiques qui ont permis ce type d'évolution.

Allant plus loin, on doit se demander si — au cas où la désarticulation devait s'estomper progressivement par l'intégration des secteurs encore marginalisés — le sous-développement disparaîtrait ? Ce ne sont là que des supputations, mais il reste à craindre que la domination ne subsiste, en s'exprimant notamment dans le domaine de l'initiative technologique. Il reste que, dans cette hypothèse même, le sous-développement aurait des allures très différentes de celles qu'on lui connaît généralement à l'heure actuelle. L'accent, mis en Amérique latine sur la *dépendance* plutôt que la *désarticulation*, traduit ces préoccupations.

Qu'il nous soit cependant permis d'avancer que rien ne prouve que la tendance actuelle soit à la réduction progressive des secteurs marginaux et à leur intégration. Au Mexique, par exemple, la population « marginale » représente encore la moitié de la population totale et déjà la croissance économique se ralentit — à un niveau inférieur à 300 dollars par tête ! Il nous semble que la prodigieuse modernisation de ce pays entre 1910 et 1960, qui a alimenté cette illusion sur la résorption progressive de la marginalité, a été possible grâce à la révolution agraire de 1910 et au nationalisme des années du régime de Cardenas (1939-1940). C'était là la première édition d'un courant qui s'est développé beaucoup plus tard ailleurs dans le « tiers monde » (Inde, Egypte, etc.). Jusqu'à preuve du contraire, ce type de nationalisme « bourgeois » (ou « petit-bourgeois »), parce qu'il ne peut rompre avec le système mondial, ne parvient guère à aller au-delà. Et n'est-il pas caractéristique que la poursuite de la croissance économique au Mexique se fonde de plus en plus sur l'exportation de main-d'œuvre aux Etats-Unis (déjà plus de 7 millions de saisonniers pour une population totale de 50 millions d'habitants) et le tourisme, qui témoignent d'autres tendances — celles de l'avenir — significatives des formes nouvelles de la dépendance et du sous-développement ?

L'intérêt de l'analyse de perspectives ne doit donc pas faire oublier la réalité actuelle. Jusqu'ici la tendance dominante du système mondial est à l'aggravation de l'écart centre-périphérie, non à sa réduction. Dans ce sens l'*impérialisme* continue à constituer le seul problème vrai. La perspective du *Rapport Pearson*[12] en témoigne éloquemment. Et toute tentative de masquer cette réalité essentielle fait perdre à l'analyse son caractère scientifique pour verser en définitive dans l'idéologie apologétique, fût-elle subtile. Les tendances ultra-modernes à une nouvelle spécialisation internationale *inégale*, si embryonnaires soient-elles, nous paraissent un terrain plus important de la recherche à venir. C'est pourquoi nous avons beaucoup insisté sur ces tendances dans cet ouvrage. Dans le sys-

tème actuel, en tout cas, comme dans ce système nouveau qui s'amorce, la question de l'échange inégal reste à l'ordre du jour puisqu'il s'agit de division internationale du travail (donc d'échanges) inégale. La place de cette question n'est pas *essentielle* puisque l'échange reste le *phénomène* par lequel s'exprime l'inégalité au plan des *apparences immédiates*. L'*essence* du problème c'est, comme nous l'avons souligné dans l'ouvrage, le couple contradictoire dialectique autocentré /extraverti (ou développé /sous-développé).

Qu'en se limitant au plan des apparences au lieu de le considérer seulement comme le point de départ de l'analyse, on risque de glisser sur la pente de l'empirisme positiviste, cela est bien normal. Dans ce genre, on peut signaler les discussions sur la péréquation du taux du profit à l'échelle mondiale, qui n'est qu'une tendance, laquelle se heurte à la contre-tendance (inégalité entre les monopoles, interférence du domaine de la politique nationale des Etats, etc.). Il en est de même de la discussion relative à la dynamique du marché du travail. Le taux de la plus-value, plus élevée à la périphérie pour les raisons que nous avons étudiées dans ce livre, signifie transfert de valeur au bénéfice du centre. Mais parallèlement se constitue — il est encore très embryonnaire — un *marché mondial du travail*, que les migrations intercontinentales amorcent. Le « brain-drain » a inauguré cette tendance après la Seconde Guerre mondiale pour les qualifications supérieures. Comme toujours, le travail est mis à la disposition du capital là où celui-ci l'exige, et non l'inverse. Mais si ces migrations venaient à prendre une place essentielle dans cette perspective, il reste que les différences culturelles-nationales pourraient être exploitées par le capital, comme

le démontre très amplement l'expérience actuelle du statut inégal des travailleurs immigrés dans le monde développé. A la limite, ce transfert massif de la main-d'œuvre risque de créer une « colonisation interne », par opposition à la colonisation externe d'aujourd'hui. Le modèle qui fut celui de l'Amérique latine, qui est celui des Etats-Unis et de l'Afrique du Sud, où les Noirs constituent une colonie interne, nous rappelle malheureusement que cette alternative de racisme et d'apartheid généralisée doit être prise au sérieux. Là encore, le politique devient dominant et « l'échange inégal », en s'intériorisant à la société « développée », disparaît comme forme de l'échange international.

5 - Cette seconde édition n'apporte que des corrections mineures par rapport à la première. Un nombre très grand de coquilles et de fautes d'impression ont été corrigées. Le style, parfois trop lourd, n'a pas été modifié, trahissant l'origine orale du cours dont l'ouvrage est sorti ; des longueurs trouvent leur justification dans l'utilité pédagogique et dans la volonté de l'auteur d'être compris de la masse des étudiants en sciences sociales, même non spécifiquement économistes. Il nous a paru, par exemple, plus explicite de parler de l'évolution comparative des termes de l'échange marchands et des productivités plutôt que d'aborder directement le même problème dans le jargon économiste en analysant l'évolution des termes de l'échange factoriels doubles. Il ne nous a pas paru davantage nécessaire d'actualiser les références, souvent anciennes, puisqu'une grande partie des idées défendues ici avaient déjà été exprimées par nous il y a une quinzaine d'années. Ce n'est là ni paresse, ni snobisme de l'ancien, mais simplement que les textes plus récents concernant les

sujets abordés nous ont paru n'apporter rien de nouveau On peut penser qu'il est inutile de faire la critique des étapes de la croissance à la mode il y a dix ans : Rostow n'est plus pris au sérieux. Mais il reste qu'il fut conseiller d'un Président des Etats-Unis et que la politique économique de bien des gouvernements reste fondée sur des hypothèses qui sont celles de la pseudo-théorie des étapes. La pauvreté culturelle des « technocrates » se satisfait de cette sorte de « science sociale ». Par ailleurs, les intellectuels et les universitaires qui aujourd'hui sourient en citant Rostow l'ont pris au sérieux il n'y a pas si longtemps et n'ont pas osé encore, le plus souvent, aller au-delà de la critique négative pour faire la théorie du développement du sous-développement. La grande période de l'économie universitaire contemporaine nous paraît se situer autour de Keynes et du keynésianisme des années 40 et 50. Par la suite, le courant technocratique - économétrique - positiviste triomphant n'a fait que traduire dans le domaine appliqué les idées keynésiennes et post-keynésiennes. Ce courant, malgré les renouvellements apparents que la mode changeante permet, dans ce domaine comme dans celui des produits de consommation, a épuisé aujourd'hui ses potentialités. Le renouveau véritable s'opère à partir de la critique des idées fondamentales qui ont été à son origine.

C'est pourquoi la critique fondamentale des fondements de la théorie économique marginaliste-subjectiviste nous a paru, et continue à nous paraître, essentielle dans ce domaine. La critique du marginalisme de Piero Straffa[13] sonne en fait le glas de la théorie subjective de la valeur. Straffa a redécouvert, après Ricardo puis Marx, que la macro-économie était à l'origine, que les rapports de force

sociaux qui déterminent le partage de classe du revenu entre le prolétariat et la bourgeoisie déterminent toutes les conditions de l'équilibre économique général, que le calcul de la rentabilité n'avait aucune rationalité qui dépasse ce rapport de force social. Nous croyons donc qu'il est nécessaire d'aller chaque fois, concernant la théorie du sous-développement, aux sources de l'idéologie des harmonies universelles, en faisant la critique de la théorie subjectiviste de la valeur. L'expérience de la pédagogie universitaire en tout cas nous en a convaincu. Le rôle décisif du taux de la plus-value, et conséquemment le rôle limité et subalterne du taux de l'intérêt, est essentiel dans le domaine de l'économie du développement et du sous-développement (chapitre II, 2e section). Cette insistance théorique nous a renvoyé à de multiples endroits à la place décisive que joue la contradiction entre la capacité de production et celle de consommation : les « transferts » des mécanismes multiplicatifs de la périphérie vers le centre ne se comprendraient pas sans cette analyse. Cependant, nous nous étions arrêtés dans l'ouvrage à ce niveau. Il va sans dire qu'un autre ouvrage, écrit dans une autre perspective — celle de la critique fondamentale de la théorie subjective — devrait aborder d'autres problèmes, notamment ceux de la transformation des valeurs en prix[14].

Il fallait, cette critique fondamentale faite, aborder dans cet esprit des problèmes seconds théoriquement, mais non moins importants pratiquement. Les illusions concernant « l'indépendance monétaire », les ambiguïtés relatives aux mouvements de la conjoncture et à leur perspective, particulièrement dans le domaine des relations internationales, l'empirisme positiviste concernant les théories et les manipulations du change, doivent être réexaminés à partir

de la critique de la théorie du développement et du sous-développement et de celle de la valeur subjective qui la sous-entend. C'est pourquoi on est sans cesse renvoyé à cette critique, au prix même de quelques redites.

Bien entendu, l'ouvrage, faisant la critique d'une théorie, celle de l'économie du développement et du sous-développement, appelle une œuvre positive, que le lecteur ne trouvera pas ici : une théorie des formations sociales du capitalisme, à peine esquissée, et même une théorie plus générale des formations précapitalistes et des « faits de civilisation » [15].

Un dernier mot s'impose. Très certainement, la première édition n'a pas suffisamment rappelé la dette que nous devons, comme toute l'économie non-apologétique du sous-développement, à l'Amérique latine [16]. C'est à Raul Prebisch que revient ici l'initiative ; et nous avons montré dans cet ouvrage que la théorie de l'échange inégal avait été fondée par lui, même si le cadre conjoncturel dans lequel il la situe, dans sa première version, a perdu sa signification. C'est aussi à la C.E.P.A.L. — la commission économique des Nations Unies pour l'Amérique latine — qu'il a animée que l'on doit l'essentiel de la théorie critique à laquelle nous appartenons, car c'est la C.E.P.A.L. qui a eu l'initiative de toutes les réflexions dont sont sortis les courants actuels d'Amérique latine : la critique de la politique de substitution d'importations comme la théorie de la dépendance.

L'étonnant retard de l'Asie et surtout de l'Afrique, où la confusion entre croissance et développement est encore monnaie courante, témoigne, par opposition, de l'importance de l'apport de l'Amérique latine. Une incursion dans le domaine des raisons de ce retard incite immédiatement à

réfléchir au rôle des universités. Car, dès les années 20, les universités d'Amérique latine s'ouvrent massivement aux classes moyennes, parfois à des rythmes en avance sur ceux du monde développé. La vieille culture patricienne, juridique et positiviste, subit les assauts de la science sociale. Or, si aux Etats-Unis cet élargissement s'est opéré sans contretemps grave, grâce au dynamisme économique, on sait que les pays européens attardés qui accèdent maintenant seulement à cette étape, parviennent mal à surmonter la crise (comme en témoigne l'exemple français). En Amérique latine, le système ayant toujours été incapable de digérer cette transformation que le capitalisme périphérique n'exigeait pas, une longue incubation a contribué à créer une véritable *intelligentsia* et a débouché sur une floraison d'une exceptionnelle qualité. En Asie et en Afrique, le système de la colonisation directe a évité que puisse se manifester cette *contradiction motrice*. C'est dans ce cadre qu'il faut situer la politique actuelle de *destruction systématique* des universités dans le « tiers monde », particulièrement en Afrique francophone, qui a pour objet de réduire l'éducation à la formation de techniciens d'exécution et d'étouffer la formation d'intellectuels véritables capables de réfléchir au sous-développement.

La critique du sous-développement joue donc un rôle important dans le renouvellement, non seulement de l'économie, mais de la science sociale. La « première décennie du développement » (les années 60), au cours de laquelle l'accent a été mis sur la croissance économique, avec toutes les illusions de la « rentabilité » et de l'économétrie, s'est soldée par un échec visible. A tel point que, pour la « seconde décennie », les Nations Unies elles-

mêmes constatent au départ que « croissance n'est pas développement ». La critique de l'économiste encourt dès lors les risques de la *mode*, c'est-à-dire le risque de dilution dans l'anodin pseudo-synthétiste, en définitive confus. Le *structuralisme*, en se refusant à rechercher la contradiction motrice dans les systèmes, facilite l'opération[17]. C'est que la critique de la théorie du sous-développement conduit à celle du système et qu'il n'y a pas de place pour la diplomatie en matière de recherche sociale[18].

S.A
Juillet 1971

NOTES

1. P. Baran et P. Sweezy, *Le capitalisme monopoliste*, Paris, 1968.

2. E. Mandel, « La théorie de la valeur-travail et le capitalisme monopolistique », in *Critique de l'économie politique*, N. 1, 1970.

3. On trouvera une analyse exemplaire des conséquences désastreuses pour les nations de l'horizon « court » du calcul de rentabilité in Michael Tanzer, *The Political Economy of International Oil and the Underdeveloped Countries*, Londres, 1970, notamment p. 32 et sq.

4. Cette critique de l'analyse coûts-bénéfices a été amorcée par Ignacy Sachs, in *Environmental quality management and development planning*, Contribution à la conférence des Nations Unies sur l'environnement, Genève, 1971, doc. ronéoté.

5. Urs Muller-Plantenberg, « Technologie et dépendance », in *Critiques de l'économie politique*, N. 3, 1971.

6. A. Emmanuel, *L'échange inégal*, Paris, 1969. On trouvera un écho de cette controverse dans *le Monde* (11 nov. 1969, articles d'A. Emmanuel et Ch. Bettelheim), *Politique Aujourd'hui* (1969-70, articles d'A. Emmanuel, H. Denis, A. Granou, G. Dhoquois et C. Bettelheim), et *L'Homme et la Société* (N. 12, 15, 18 et 19, 1969-71, articles d'A. Emmanuel et C. Palloix).

7. Cette critique absolument irrecevable est celle d'E. Chatelain (« Où mène la thèse de l'échange inégal ? » in *Critiques de l'économie politique*, N. 3, 1971). La position de P. Florian (*Emmanuel chez les Philistins*, même source) est beaucoup plus nuancée ; en reconnaissant qu'il y a transfert international de plus-value (p. 103), Florian admet en fait l'échange inégal, comme il le reconnaît explicitement par ailleurs (J. Bailly et P. Florian, *L'exacerbation des contradictions dans les économies semi-industrialisées*, même source, p. 39). Sa polémique porte donc en définitive sur les thèmes relatifs aux conclusions politiques hâtivement tirées par les uns et les autres, qui n'ont rien à voir avec la thèse de l'échange inégal.

8. Cette insuffisance de la critique de J. Robinson par rapport à la nôtre trouve un reflet clair dans l'article de J. Bailly et P. Florian cité plus haut.

9. C. Bettelheim, « A propos du « Marxisme de Mao », lettre à Rossana » mars 1971, in *Il Manifesto*, Paris, 1971, p. 243.

10. Celso Furtado, *Development and Stagnation in Latin America : a Structural approach*, Yale 1965 ; Maria Conceiçao Tavarès, « Auge y declinacion del processo de subtitucion de importaciones en el Brasil », *Bol. Ec. de America latina*, 1964.

11. La littérature dans ce domiane est très abondante. Signalons ici au moins : G. Arrighi, « Societa multinazionali, aristocrazie del lavor e Sviluppo economico nell'Africa tropicale », in Sviluppo economico e Sovrastructure in Africa ». Einaudi, 1969 ; M. de Cecco, *The Influence of Multinational corporations on the economic policies of underdevelopment countries* (Tilburg Conf., doc. ronéoté) ; S. Hymer, « Excerpt on mercantilism III, The Age of Multinational Corporation » (doc. ronéoté, Conf. Tilburg, 1970) ; *The Multinational corporation and its allies* (New Statements, N. 1, 1971) ; *The efficiency of multinational corporations* (doc. ronéoté, à paraître) ; S. Hymer and S. Resnick, *International Trade and Uneven Development* (in Kindleberger Festschrift, à paraître) ; M. Kidron, *Western Capitalism since the War*, Penguin, 1970 ; C. A. Michalet, *L'entreprise plurinationale* (Dunod, 1969) ; R. E. Miller and P. R. Carter, *The modern dual economy, a costbenefit analysis of Lamco Cy* (Conf. Planning, Monrovia, 1971, doc. ronéoté) ; Rowthorn, *Capitalism Since the War* (doc. ronéoté, conf. Tilburg, 1970) ; O. Sunkel, « Intégration capitaliste transnationale et désintégration nationale en Amérique latine », in *Politique étrangère*, N. 6, 1970) ; B. Sutcliffe, *Outlook for capitalism in the seventies : the peripheral capitalist countries* (doc. ronéoté, conf. Tilburg, 1970) ; M. Tanzer, *op. cit.*

12. *Partners in Development*, New York, 1969 ; voir notre critique de ce rapport in *The Widening Gap, development in the 1970's*, ed. by Barbara Ward, Leonore d'Anjou and J. D. Runnals, New York, 1971.

13. Piero Straffa, *Production of Commodities by Means of Commodities*, Cambridge, 1960.

14. Ce problème, soulevé pour la première fois par Bortkiewicz en 1907, a alimenté une longue controverse à laquelle ont participé Nathalie Moszkowska, Hilferding, Boudin, etc. Cette discussion a été reprise par Sweezy (*The Theory of Capitalist Development* New York, 1942, chap. VII) et le dossier ouvert à nouveau par Emmanuel (*L'Homme et la Société*, N. 18, 1970). On a vu à cette occasion un « échec » de la théorie de la valeur-travail, et certains ont tenté une « synthèse » entre celle-ci et la théorie subjective. Le travail de Straffa démontre, à notre avis, l'erreur de cette dernière perspective et rétablit pleinement la signification de la valeur travail. Nous n'avons évidemment pas ici la possibilité de discuter ces thèses sérieusement.

15. Voir à ce sujet l'excellente introduction à cette problématique que constitue l'ouvrage d'A. Pelletier et J.-J. Goblot, *Matérialisme historique et histoire des civilisations*, Ed. Sociales, 1969 ; et, concernant le monde arabe, l'article de A. El Kodsy, « Nationalism and Class Struggles in the Arab World » *Monthly Review*, N. 22, 1970.

16. La bibliographie ici pourrait être très longue. Il faudrait citer au moins les noms de Pablo Gonzalez Casanova (*La démocratie au Mexique*, Anthropos, 1969) ; Fernando Henrique Cardoso (*Politique et Développement dans les sociétés dépendantes*, Anthropos, 1971 ; et *Sociologie du développement en Amérique latine*, Anthropos, 1969) ; Ricardo Cibotti, Enzo Faletto (F. H. Cardoso y E. Faletto, *Dependencia y desarollo en America latina*, I.L.P.E.S., Santiago, 1967) ; Aldo Ferrer (*La economia argentina, las etapas de su desarrollo y problemas actuales*, Mexico, 1965) ; André Gunder Frank ; Celso Furtado (*Les Etats-Unis et le sous-développement de l'Amérique latine*, Paris, 1970) ; Gino Germani (*Politica y sociedad en una epoca de transicion : de la sociedad tradicional a la sociedad de masas*, Buenos Aires, 1965) ; Franz Hinkelammert et autres (*Dialectica del desarrollo desigual*, CEREN, N. 6, 1970, Santiago) ; Octavio Ianni (*Estado e capitalismo, estructura social e industrializaçao di Brasil*, Rio de Janeiro, 1965) ; Marcos Kaplan ; Jose Martos Mar ; Ruy Mauro Marini (*Subdesarrollo y revolucion*, Mexico, 1969) ; Luciano Martins : Nicia Vilelaluz (*A luta pela industrializaçao de Brasil 1808-1930*, Sao Paulo, 1961) ; Hector Silva et José Michelena ; José Dominguez Noceto et autres (*El proceso economico del Uruguay*, Montevideo, 1969) ; Ricardo M. Ortiz (*Historia economica de la Argentina*, Buenos Aires, 1955) ; Anibal Pinto ; Anibal Quijano ; Theotonio Dos Santos (*Dependencia y cambio social*, CESO, Santiago, 1970 ; *Socialismo o fascismo dilema latino americano*, Santiago, 1969) ; Rodolfo Stavenhagen (*Les classes sociales dans les sociétés africaines*, Anthropos, 1969) ; Osvaldo Sunkel ; Maria Conceiçao Tavarès ; Torcuato Di Tella (*Una teoria sobre el primer impacto de la industrializacion*, Buenos Aires, 1964) ; Claudio Veliz ; Francisco Welfort (Cardoso y Welfort, *Sociologia de la dependencia*, Santiago, 1971) ; Marshall Wolfe et bien d'autres dont nous ignorons malheureusement encore les travaux.

17. On doit citer ici au moins Gunnar Myrdal (*Asian Drama, an inquiry into the poverty of nations*, Penguin, 3 vol. 1968) ; Arthur Lewis (*The Development Process*, 1971) ; Hans Singer (*Distribution of Gains from*

Trade and Investment, revisited, I.D.S., Brighton, 1971, doc. ronéoté), enfin l'équipe de l'U.N.R.I.S.D. qui travaille sur « l'approche unifiée aux problèmes du développement » (U.N.R.I.S.D., Genève, travaux en cours). L'approche de Myrdal, la plus systématique, reste structuraliste et, en refusant aux rapports de production la détermination *en dernière instance* sa critique de *l'économisme* ramène au psychologisme. Si la tentative d'Arthur Lewis ne va pas au-delà de la juxtaposition éclectique des plans « économique », « social », etc., par contre l'autocritique courageuse de Hans Singer tente d'intégrer véritablement la domination et l'impérialisme dans l'analyse économique.

18. Comme l'a proclamé Gunnar Myrdal.

TABLE DES MATIERES

Tome 1

Introduction 9
I La spécialisation internationale inégale et les flux internationaux de capitaux 73
II Les formations du capitalisme périphérique 235
I La transition au capitalisme périphérique, modes de production et formations précapitalistes.....241
II Le développement du capitalisme périphérique : le développement du sous-développement.... 289

Tome 2

III. - Les Formations sociales de la périphérie..... 9
III. - Les Mécanismes monétaires à la périphérie et le système monétaire mondial .. 69
IV. - Le Rôle de la périphérie dans la conjoncture mondiale 225
V. - L'Ajustement de la balance des paiements extérieurs de la périphérie 313
Postface à la deuxième édition 407