

TRAITÉ D'ÉCONOMIE MARXISTE

PAR

ERNEST MANDEL

Tome II



CHAPITRE VI : LE COMMERCE 7

Le commerce, produit du développement économique inégal. – Production et réalisation de la plus-value. – Masse annuelle de plus-value et taux annuel de profit. – Capital commercial et profits commerciaux. – Capital commercial et force de travail engagée dans la distribution. – La concentration du capital commercial. – Le capital engagé dans la sphère des transports. – Le commerce international. – Les frais de distribution. – Le secteur tertiaire.

CHAPITRE VII : LE CRÉDIT 55

Entraide et crédit. – L'origine des banques. – Le crédit dans la société précapitaliste. – Offre et demande de capital-argent à l'époque du capitalisme commercial. – Offre et demande de capital-argent à l'époque du capitalisme industriel. – Intérêt et taux d'intérêt. – Crédit de circulation. – Crédit d'investissement et marché finan-

cier. – La Bourse. – Sociétés par actions et évolution du capitalisme. – Le capital financier. – Le crédit à la consommation. – Le crédit et les contradictions du capitalisme.

CHAPITRE VIII : LA MONNAIE 111

Les deux fonctions de la monnaie. – Valeur de la monnaie métallique et mouvement des prix. – La circulation de la monnaie métallique. – Origines de la monnaie fiduciaire. – Origines de la monnaie fiduciaire publique. – Création de la monnaie fiduciaire publique. Première source : l'escompte. – Deuxième source : les dépôts bancaires. – Troisième source : le déficit budgétaire. – Le stock monétaire socialement nécessaire. – La circulation de la monnaie de papier inconvertible. – La balance des paiements. – Banque d'émission et crédit bancaire. – Les manipulations monétaires. – Trois formes de l'inflation. – Pouvoir d'achat, circulation monétaire et taux d'intérêt.

CHAPITRE IX : L'AGRICULTURE 163

Agriculture et production de marchandises. – Rente pré-capitaliste et rente foncière. – Origine de la rente foncière capitaliste. – La rente foncière différencielle. – La rente foncière absolue. – Rente foncière et mode de production capitaliste. – Le prix de la terre et l'évolution de la rente foncière. – Propriété foncière et mode de production capitaliste. – Rapports de production et rapports de propriété à la campagne. – Concentration des capitaux dans l'agriculture. – Des théories de Malthus au malthusianisme agricole. – Rente différencielle et marginalisme.

CHAPITRE X : REPRODUCTION ET CROISSANCE DU REVENU NATIONAL..... 221

Valeur nouvelle, revenus nouveaux et revenus redistribués. – L'État, la plus-value et le revenu social. – Produit

social et revenu social. – Répartition des revenus et distribution des marchandises. – Production et reproduction. – Reproduction simple. – Reproduction élargie. – Reproduction élargie et lois de développement du capitalisme. – Reproduction rétrécie. – L'économie de guerre. – La redistribution du revenu social par l'État élimine-t-elle l'inégalité sociale la plus criante? Comptabilité sociale et analyse de la société.

RÉFÉRENCE.

289

CHAPITRE VI

LE COMMERCE

Le commerce, produit du développement économique inégal.

Dans une société fondée principalement sur la production de valeurs d'usage, le profit des marchands provient de l'achat des marchandises en dessous de leur valeur et de leur vente au-dessus de cette valeur. Il s'ensuit qu'à l'origine, le commerce n'a pas pu se développer entre des peuples vivant à un niveau de développement économique plus ou moins identique. Dans ce cas, le temps de travail approximativement nécessaire à la production des marchandises échangées est connu dans les deux pays. Ni vendeurs ni acheteurs ne se laisseraient entraîner à des échanges qui leur sont fortement défavorables (*). Seules

(*) Voir chapitres II et III.

des conditions exceptionnelles de brusques pénuries de biens de consommation courante ou de matières premières indispensables permettent alors de réaliser des profits considérables dans le commerce.

Par contre, le commerce avec des peuples qui se trouvent à un niveau de développement économique inférieur crée les conditions idéales pour la réalisation d'importants bénéfices. On peut y acheter des matières premières ou des vivres à bon marché (métaux, bois, blé, poisson, vin), et y vendre au-dessus de leur valeur des produits artisanaux finis (poteries, ustensiles métallurgiques, ornements, produits textiles, etc.). C'est dans le développement économique inégal entre les peuples qu'il faut rechercher l'origine de l'épanouissement du commerce dès l'époque marquée par la révolution métallurgique et les débuts de la civilisation (*).

« ... Inégalité et diversité de ressources entre diverses sociétés voisines ou capables de communiquer les unes avec les autres, ces conditions éternelles de tous échanges... se retrouvent partout à la surface du globe, aussi loin que les préhistoriens remontent dans l'étude et la connaissance de nos ancêtres (1). »

Les données empiriques confirment pleinement cette thèse. Tout d'abord, elles confirment que le commerce apparaît dans toute société primitive sous la forme du *commerçant étranger* venu d'une société plus avancée. Les premiers commerçants mentionnés des sources égyptiennes sont des étrangers (2). Dans la Grèce antique, à

(*) Voir chapitres II et III.

l'époque archaïque, des marchands étrangers apparaissent les premiers dans les jeunes villes (3). Dans les textes les plus anciens de l'*Avesta*, le livre sacré de l'Iran, les marchands sont des étrangers qui apportent des produits de luxe au roi et à la noblesse (4). Dans le *Rig-Veda*, le plus ancien document écrit de la civilisation hindoue, les marchands sont des étrangers (*pani*) voyageant en caravanes (5). Des étrangers hellénisés sont les premiers commerçants à Rome (6). A Byzance, le grand commerce est d'abord entre les mains de Syriens, de Juifs et d'Orientaux (7). Dans l'Empire de l'Islam, les premiers commerçants sont des Chrétiens, des Juifs et des Zoroastriens (8). Juifs et Syriens sont également les premiers commerçants du haut Moyen Age en Europe occidentale (9), tandis qu'à la même époque, les Coréens introduisent les premiers le commerce au Japon (10). En Chine, de la dynastie des Tang jusqu'à celle des Ming, des étrangers, avant tout indiens ou musulmans, détiennent tout le commerce extérieur. La prédominance des commerçants allemands en Scandinavie, des commerçants juifs en Pologne, Hongrie et Roumanie, des commerçants arméniens dans l'Empire turc d'Asie, des commerçants arabes en Afrique orientale, des commerçants chinois dans le Sud-Est asiatique, a prolongé durant des siècles cette phase initiale du grand commerce.

D'autre part, les données empiriques soulignent comment la même loi du développement économique inégal implique des renversements rapides de courants commerciaux, dès qu'un peuple s'approprie la technique artisanale relativement simple de la petite société mar-

chande, où l'absence d'installations industrielles coûteuses facilite le transfert de techniques et de techniciens. Les métèques venus d'Asie mineure sont les premiers commerçants dans la Grèce continentale; mais, bientôt, les colonies grecques vont monopoliser le commerce en Asie mineure, jusqu'à ce qu'à l'époque hellénistique, l'Asie mineure prenne de nouveau sa revanche sur la Grèce. Juifs, Chrétiens et Perses sont les premiers commerçants dans l'Empire de l'Islam; mais bientôt des commerçants arabes joueront le premier rôle dans le commerce de l'Europe, du Moyen-Orient et de la Perse. Au v^e siècle de notre ère, des marchands hindous dominent le commerce dans la mer arabe; quelques siècles plus tard, des commerçants arabes dominent le commerce aux Indes (11); sous l'Empire des Mogols, au xvii^e siècle, commerçants hindous et persans y ont de nouveau refoulé les marchands arabes. Juifs et Syriens de Byzance monopolisent le grand commerce d'Italie au haut Moyen Age; dès le xi^e siècle, Vénitiens et Génois conquièrent la place prépondérante à Byzance même.

L'histoire de l'Empire romain tient tout entière dans ces brusques revirements. Aux ii^e et i^{er} siècles avant J.-C., la conquête romaine et le commerce qui suivait ses traces avaient détruit la prépondérance économique de l'Asie mineure, établie depuis l'époque alexandrine. Mais dès le i^{er} siècle de notre ère, le commerce romain cède l'Orient à la nouvelle couche de marchands syriens pour se retirer vers la Gaule qui, dès le ii^e siècle, refoule à son tour le commerce romain, et se partage avec les Syriens la prédominance économique sur tout l'Empire (12).

Production et réalisation de la plus-value.

Dans les modes de production précapitalistes, le capital marchand est la forme prédominante du capital. Il y incarne l'économie monétaire naissante au milieu d'une économie fondée essentiellement sur la production de valeurs d'usage. Il y apparaît sous la double forme hasardeuse du grand commerce international et du petit colportage local. A mesure que se développe la petite production marchande, ce sont les producteurs eux-mêmes qui vendent leurs marchandises sur le marché. Il n'y a de place pour un commerce professionnel qu'en dehors de cette circulation normale des marchandises.

Cependant, l'union de la production et du commerce pose des problèmes techniques qu'on ne peut résoudre que dans un cadre limité. L'artisan qui apporte lui-même ses produits sur le marché doit cesser son travail productif pendant son voyage; c'est pourquoi dans une petite société marchande, les marchés se tiennent en général les jours de fête. Discutant avec des pêcheurs malais, Raymond Firth constate que normalement ceux-ci ne s'occupent pas de commerce un jour de travail. Ce n'est que quand ils ne vont pas à la pêche, pour une raison ou une autre, qu'ils « achètent du poisson pour le revendre (13) ». Pour faciliter les voyages aux marchés des petits producteurs marchands, les Indiens Chorti ont pris « l'habitude de procurer de la nourriture, un lit et des torches à tous ceux qui le demandent, même aux étrangers. L'hôte

ne s'attend pas à être payé, mais il pourra à son tour solliciter une même hospitalité à l'avenir, s'il en a besoin (14) ». Toutes ces coutumes ne sont efficaces que si la distance entre le lieu de production et le marché n'est pas trop grande. Lorsque cette distance s'accroît, il se révèle trop onéreux pour le producteur d'apporter lui-même ses produits au marché. Les artisans de Nuremberg apportent au Moyen Age leurs marchandises jusqu'à la Foire de Francfort; mais pour des endroits plus éloignés, ils abandonnent leurs produits à des commerçants professionnels (15).

Le commerce professionnel apparaît donc comme le résultat d'une division du travail, qui évite aux producteurs les pertes que leur aurait causées l'interruption de la production en vue de la vente directe de leurs produits (16). Le professeur Jacquemyns a calculé ces pertes dans le cas des tisserands de lin flamands de la première moitié du XIX^e siècle, obligés d'aller acheter eux-mêmes la matière première en petite quantité sur des marchés voisins et de vendre leurs toiles pièce par pièce sur ces mêmes marchés. Il les évalue à 1/5 de leurs revenus modiques (17).

Le professeur Ashton arrive à des conclusions encore plus nettes lorsqu'il étudie la situation de l'industrie textile britannique au XVIII^e siècle :

« L'ouvrier [textile] devait lui-même aller chercher et porter [les produits dont il avait besoin]... Sur les routes du Nord on pouvait remarquer un grand nombre de tisserands, portant des paquets de fils sur leur dos, ou traînant sous le bras de lourds rouleaux de tissus. Les distances

à couvrir étaient souvent égales à celles qu'un homme pouvait traverser en une journée... On a affirmé que dans l'industrie de bonneterie des *Midlands*, jusqu'à deux jours et demi par semaine pouvaient être occupés par la quête de commandes et de matériaux, le transport des produits finis et l'encaissement des salaires (18). »

Observant une communauté fondée sur la petite production marchande, le professeur Sol Tax constate que les producteurs calculent, au sens littéral du terme, les *coûts en travail* de la vente directe de leurs marchandises à d'éventuels clients, et préfèrent vendre à des commerçants seulement lorsque l'*économie en temps de travail* est réelle (lorsque la production qui pouvait être effectuée au cours de ce temps perdu pour la vente vaut plus que le profit du commerçant) :

« A Panajachel, les commerçants se rendent aux fermes et marchandent pour acheter des carrés d'oignons, même avant la récolte. Le fermier calcule ses chances d'obtenir un meilleur prix s'il récolte les oignons et les apporte lui-même au marché pour les y vendre en gros ou en détail. Ce faisant, il calcule la valeur de son temps (*sic*) (19). »

Le problème se pose dans les mêmes termes lorsque le capital industriel se substitue au petit producteur indépendant, et le capital commercial à l'ancien marchand. Au moment où la production des marchandises est achevée, le capitaliste industriel possède déjà la plus-value produite par ses ouvriers. Mais cette plus-value existe sous une forme particulière; elle est encore cristallisée en marchandises, comme l'est d'ailleurs le capital avancé

par l'industriel. Le capitaliste ne peut ni reconstituer ce capital, ni s'approprier la plus-value, aussi longtemps qu'ils conservent cette forme d'existence. Il doit les transformer en argent. La réalisation de la plus-value, c'est la vente des marchandises produites. Or, l'industriel ne travaille pas pour des clients précis (sauf quand il exécute des commandes pour les « derniers consommateurs »); il travaille pour un marché anonyme.

Chaque fois qu'un cycle de production est terminé, il lui faudrait donc arrêter le travail à l'usine, vendre ses marchandises pour rentrer dans ses frais, et reprendre à ce moment seulement la production. En achetant la production de l'industriel, les commerçants lui enlèvent le souci d'aller trouver directement les consommateurs. Ils lui épargnent les pertes et les frais d'une interruption de la production jusqu'à ce que les marchandises soient arrivées à destination. Ils lui avancent pour ainsi dire des capitaux-argent qui lui permettent de continuer la production sans interruption.

Mais les commerçants, qui avancent aux industriels les fonds nécessaires à la reconstitution de leur capital et à la réalisation de leur plus-value, doivent à leur tour vendre rapidement les marchandises ainsi achetées pour pouvoir recommencer l'opération aussi tôt que possible. Au fur et à mesure que s'étend le mode de production capitaliste et que la production de marchandises se généralise, villes et villages sont couverts d'un réseau de plus en plus dense de comptoirs en gros et en détail. De même que l'expansion du commerce de luxe au Moyen Age fut caractérisée par la transformation des commer-

çants itinérants en commerçants sédentaires (20), de même l'expansion du commerce de produits de première nécessité, à l'aube du capitalisme industriel, est marquée par la transformation du petit colporteur itinérant en détaillant définitivement fixé au village (21) (*).

Au Moyen Age, commerce en gros et commerce en détail ne se sont guère détachés l'un de l'autre en ce qui concerne les produits destinés au marché local; le commerce en gros fait même souvent complètement défaut. Les détaillants spécialisés n'apparaissent qu'avec les *merciers*; on en compte pour toute la France 70 en 1292, 200 en 1570 et 2 800 en 1642 (23). C'est après la révolution commerciale que la séparation du commerce en gros et du commerce en détail s'effectue pour les produits de luxe, les grandes compagnies coloniales ne se réservant que le commerce en gros.

Le capitaliste industriel ne désire pas seulement *réaliser* sa plus-value. Il veut encore la capitaliser, en transformer en machines, matières premières et salaires toute la partie qu'il ne consomme pas improductivement pour subvenir à ses propres besoins. La capitalisation de la plus-value implique donc, elle aussi, une circulation de marchandises

(*) En Europe orientale, dans les Balkans et en Russie, on connut jusqu'au début du xx^e siècle ces détaillants ambulants, de même d'ailleurs que les artisans ambulants qui vendent eux-mêmes les produits de leur travail. Dans les pays sous-développés, on les rencontre encore aujourd'hui; même dans les pays avancés, ils n'ont pas complètement disparu. Le *Livre Blanc* (1953) du ministère belge des Affaires économiques indique que le nombre des marchands ambulants vendant de porte en porte est élevé dans les régions flamandes, où l'habitat paysan est dispersé (22).

dans laquelle l'industriel, au lieu d'être vendeur, apparaît comme acheteur. En cette qualité, il a également intérêt à réduire au maximum la période de circulation des machines et matières premières, la période d'attente entre les commandes et les livraisons. Le capital commercial lui rend donc le double service de réduire le temps du circulation de ses propres marchandises, ainsi que celui des marchandises qu'il désire acheter.

Masse annuelle de plus-value et taux annuel de profit.

Le petit artisan qui évite les frais d'attente et de chômage auxquels il s'expose s'il vend lui-même les produits de son travail, réalise ainsi un gain dont il a intérêt à abandonner une partie au marchand. Le capitaliste industriel ne connaît d'autres gains que la plus-value produite par sa main-d'œuvre. La réduction des périodes de circulation des marchandises qu'il vend et qu'il achète accroît-elle la plus-value produite par ses ouvriers?

Du point de vue de sa circulation, le capital industriel se compose de deux parties. Une partie de ce capital, appelée *capital fixe*, consiste en bâtiments et machines, qui ne sont remplacés qu'après l'écoulement d'une période assez longue, après de nombreux cycles de production. La valeur de ce capital, avancé en une seule fois par l'industriel, se reconstitue — s'amortit — petit à petit. A la fin de chaque cycle de production, lorsque les marchandises produites ont été vendues, une fraction seulement de ce capital fixe est reconstituée. La période nécessaire à la reconstitution de l'ensemble de ce capital fixe, appelée

période de rotation du capital fixe, comporte donc de nombreux cycles de production.

Il en va autrement du *capital circulant*, à savoir la partie du capital constant qui consiste en matières premières et produits auxiliaires, ainsi que le capital variable, les salaires avancés par le capitaliste. Le capital circulant doit être avancé au début de chaque cycle de production. Mais dès que les marchandises produites au cours de ce cycle ont été vendues, le capitaliste est rentré en possession de ce capital circulant, et peut recommencer un nouveau cycle de production. La période de rotation du capital circulant se décompose donc en un cycle de production des marchandises, et en une période de circulation de ces mêmes marchandises. Réduire fortement la période de circulation des marchandises signifie réduire la période de rotation du capital circulant, et permettre ainsi qu'un nombre plus élevé de cycles de production se déroule en un laps de temps déterminé (par exemple en un an).

Mettons que dans une fabrique de cotonnades chaque période de rotation du capital circulant comprenne 2 mois, dont un mois pour produire une quantité donnée de cotonnades, et un mois pour les vendre et pour racheter un nouveau stock de matières premières. Il y aura donc 6 cycles de rotation du capital circulant par an. En réduisant d'un mois à une semaine la période nécessaire à la vente des cotonnades et à l'achat de nouvelles matières premières, la période de rotation du capital circulant est réduite à 5,3 semaines, et il y aura donc 10 cycles par an au lieu de 6.

Or, chaque cycle de production rapporte la même

masse de plus-value (si le capital et le taux de plus-value restent les mêmes). Augmenter le nombre des cycles de production qui se succèdent au cours d'une même année, c'est augmenter la masse totale de la plus-value produite annuellement. Réduire le temps de circulation des marchandises, ce n'est donc pas seulement réaliser *plus rapidement* la plus-value; c'est encore en *augmenter la masse*.

« Plus vite s'effectue la rotation du capital-argent à l'entreprise, et plus élevée est sa rentabilité [son taux annuel de profit] (24). »

Du point de vue de la valeur des marchandises, il n'y a aucun changement qui résulte de la réduction de la période de rotation du capital circulant. Aussi longtemps que le cycle de production des marchandises ne se modifie pas, la valeur des marchandises reste la même. Mais il n'en va pas ainsi pour le taux de profit du capital. Ce taux ne se calcule pas par cycle de production, mais par année fiscale. Mettons que le capitaliste possède des installations d'une valeur de 1 000 millions de francs, dont 1 % se trouve amorti dans chaque cycle de production. Mettons également que dans chaque cycle il lui faut avancer 20 millions, 10 millions pour acheter les matières premières et 10 millions pour payer les salaires de ses ouvriers. La valeur de la production de chaque cycle s'établira donc comme suit, le taux de la plus-value étant de 100 % :

20 millions c + 10 millions v + 10 millions pl = 40 millions.

La valeur de la production annuelle après 6 cycles de production sera donc de 240 millions. Mais pour calculer son taux annuel de profit, le capitaliste ne rapporte pas

son profit à son *chiffre d'affaires*, mais bien à son *capital effectivement dépensé*: 6 % de son capital fixe, soit 60 millions, plus son capital circulant de 20 millions, soit au total 80 millions. Et comme chaque cycle lui a rapporté 10 millions de profit, son taux de profit annuel sera $\frac{60}{80}$, soit 75 %. Si maintenant le nombre de cycles de production par an s'élève de 6 à 10, le capital annuellement dépensé s'élève à 10 fois 10 millions de capital fixe, soit 100 millions, plus 20 millions de capital circulant, soit 120 millions. Le profit s'élèvera à 10 fois 10 millions, soit 100 millions. Le taux annuel de profit s'élèvera donc à $\frac{100}{120}$, soit 83,3 %, en augmentation par rapport aux 75 % précédents.

La réduction de la période de circulation des marchandises permet donc d'accroître le taux annuel de profit. La production ininterrompue est une forme importante de la *rationalisation* capitaliste; elle combat efficacement la chute tendancielle du taux moyen de profit. Ainsi, l'industrie manufacturière japonaise a réussi une importante rationalisation de ce genre depuis la défaite de 1945 et l'occupation américaine, afin de compenser la perte des débouchés chinois et coréens et l'accroissement des frais de main-d'œuvre (la chute du taux de la plus-value). Le nombre de périodes de rotation par semestre pour tout le capital engagé dans l'industrie japonaise (à l'exclusion des mines et des transports) est passé de 0,66 au premier semestre 1936 à 1,54 au premier semestre 1950 et à 1,84 au second semestre 1951. Alors qu'il y a 25 ans, il fallait

40 semaines avant que l'ensemble des capitalistes industriels ne rentrent en possession de leurs capitaux avancés, il ne faut plus que 14 semaines aujourd'hui (25).

Afin de réduire au maximum le temps de circulation des marchandises, ce réseau de comptoirs et de négoce se complète d'un réseau dense de routes, de canaux et de chemins de fer. Le capital n'est pas seulement assoiffé de plus-value; il est encore obsédé par la réduction au minimum de la période de rotation du capital circulant. Cette réduction permet *de transformer constamment du capital circulant en capital fixe*, de réduire le premier par rapport au second. La révolution industrielle y trouve son essence même (26).

Capital commercial et profits commerciaux.

L'entrepreneur industriel a un intérêt majeur à ce que la période de circulation des marchandises soit réduite à l'extrême. C'est pourquoi il abandonne une majeure partie des opérations dans la sphère de la distribution (transport, stockage, ventes et achats à la source, publicité, etc.) à une branche spécialisée du capital, le capital commercial. Mais pour que cette spécialisation puisse s'effectuer, il faut que le capital investi dans la sphère de la distribution rapporte le même taux de profit que l'ensemble des capitaux engagés dans l'industrie. Comme les établissements de commerce exigent bien moins de mises de fonds initiales que les entreprises de la grande industrie, les fluctuations d'entrée et de sortie de la sphère de distribution se font beaucoup plus facilement que dans la

sphère de la production. Un taux de profit commercial supérieur au taux de profit industriel provoquerait un afflux de capitaux vers le commerce, afflux qui ferait baisser le taux de profit par suite de la concurrence accrue. Un taux de profit commercial inférieur au taux de profit industriel provoquerait un reflux de capitaux de la sphère de distribution vers celle de la production, une accentuation de la concurrence industrielle et une chute correspondante du taux de profit industriel.

Le capital commercial participe donc à la répartition générale de la plus-value, mais il n'en produit aucune parcelle lui-même. La masse totale de la plus-value produite résulte toujours de la seule *production* de marchandises, de la seule incorporation dans ces marchandises de travail non payé au cours de leur production. Sans produire lui-même de la plus-value, le capital commercial participe au partage de la plus-value totale, sur un pied d'égalité avec le capital industriel, parce qu'en réduisant le temps de circulation des marchandises il aide les industriels à augmenter la masse et le taux annuel de la plus-value. Ceci s'applique à chaque branche du capital commercial : capital commercial en gros, en demi-gros et en détail. Le profit commercial est donc proportionnel au capital engagé dans le commerce, de même que le profit industriel. Grâce à la péréquation du taux de profit, il représente une fraction de la plus-value totale proportionnelle à la fraction du capital social total que constitue le capital qui le rapporte.

Soit une production totale dans un pays valant 900 milliards de francs, dont 800 milliards de capital (constant

et variable) conservé par la force de travail, et 100 milliards de plus-value produite par elle. Soit un capital commercial total de 200 milliards, se décomposant en 100 milliards de capital dans le commerce en gros, 40 milliards de capital dans le commerce en demi-gros et 60 milliards de capital dans le commerce de détail. Le taux moyen de profit sera de $\frac{100}{1\ 000}$, soit 10 %.

Les industriels vendront les marchandises produites aux grossistes pour 880 milliards, réalisant le taux moyen de profit de 10 %. Les grossistes revendront les mêmes marchandises aux commerçants en demi-gros pour 890 milliards, réalisant ainsi 10 milliards de profit, soit 10 % sur leur capital de 100 milliards. Les commerçants demi-gros les revendront aux détaillants pour 894 milliards, réalisant un profit de 4 milliards, soit 10 % sur leur capital de 40 milliards. Finalement, les détaillants vendront les marchandises aux consommateurs pour 900 milliards, réalisant un profit de 6 milliards de francs, 10 % sur leur capital de 60 milliards. Au bout de ces ventes successives, les marchandises sont vendues exactement à leur valeur : 900 milliards de francs. Aucune valeur nouvelle n'a été créée au cours de leur circulation. Chaque capital a touché le même profit moyen de 10 %.

On pourrait affirmer que, sans l'intervention du capital commercial, le capital industriel aurait touché un profit plus élevé, exactement 12,5 %. C'est oublier que la masse totale de la plus-value (100 milliards) aurait été plus petite sans la réduction du temps de circulation des marchandises opérée par le capital commercial ou, ce

qui revient au même, que le capital industriel aurait dû travailler avec un fonds de capital-argent supérieur, jeté dans la production au fur et à mesure que celle-ci se déroule de façon continue, avant que les marchandises du cycle précédent n'aient été vendues aux consommateurs. En fin de compte, personne n'a été lésé dans l'opération.

En pratique, une telle identité *absolue* du taux de profit dans les différentes branches du commerce, et entre le commerce et l'industrie, n'existe naturellement pas. Les oscillations du profit commercial sont multiples et dépendent partout de l'étape concrète du cycle industriel. Dans les phases de reprise économique et de boom, quand les prix montent rapidement, les stocks se revalorisent et s'écoulent avec facilité, la demande est supérieure à l'offre, les commerçants réalisent des surprofits par rapport à l'industrie. A de tels moments, le nombre de commerçants augmente rapidement. Le commerce exigeant des avances de capital constant très inférieures à celles de l'industrie, de nombreux petits capitalistes peuvent apparaître pour tenter leur chance dans une période d'euphorie générale. On a assisté à un phénomène pareil en Europe occidentale après 1945 et en Allemagne occidentale après la réforme monétaire d'été 1948. Mais, en général, le taux du profit commercial ne peut s'écarter longtemps du taux moyen de profit; sinon, les industriels commencent à multiplier eux-mêmes leurs organisations de vente directe au public.

A la veille et durant les périodes de crise et de dépression, par contre, les commerçants sont les premiers frappés par la mévente. Possédant moins de réserves que les grands industriels et obtenant moins facilement du crédit

des banques, ils seront obligés de se défaire de leurs stocks à n'importe quel prix, c'est-à-dire de vendre à perte. Le taux de profit commercial descend alors en dessous du taux de profit industriel. C'est par ces oscillations de la conjoncture que s'opère en définitive la péréquation du taux de profit commercial et du taux de profit industriel.

Ces contractions et expansions conjoncturelles du commerce se précisent dans les chiffres suivants : en 1929, année de prospérité, le chiffre d'affaires des magasins de détail aux U. S. A. représente 61,3 % de toutes les dépenses de consommateurs. En 1933, année de crise, il n'en représente plus que 49 %. En 1939 il se relève à 62,9 % pour atteindre 72,9 % en 1945, année de boom (27).

Capital commercial et force de travail engagée dans la distribution.

A première vue, il semble que le capital commercial traverse les mêmes métamorphoses que le capital industriel. Le grand commerçant fonde son entreprise en investissant d'abord un capital-argent déterminé en *capital fixe* (bâtiments comme magasins, dépôts, entrepôts, etc.) et en *capital circulant* (stocks de marchandises et appointements pour main-d'œuvre). On pourrait même parler de la « composition organique » de son capital puisque, autant que pour l'industriel, son capital fixe et son capital circulant connaissent des périodes de rotation fort différentes.

Mais là s'arrête le parallèle apparent. En réalité, le « capital variable » du commerçant — le capital nécessaire

à l'achat de la force de travail employée dans la distribution — n'est nullement variable, puisqu'il ne produit aucune valeur nouvelle, aucune plus-value. La force de travail achetée par le capitaliste commerçant lui permet seulement de participer au partage général de la plus-value, produite par les ouvriers producteurs.

Les notions de travail productif et de travail improductif du point de vue de la *production de valeur nouvelle* ne doivent pas être confondues avec les notions de travail productif et de travail improductif du point de vue des intérêts généraux de la société. En produisant des balles dum-dum, de l'opium, ou des romans pornographiques, des ouvriers créent des valeurs nouvelles, puisque ces marchandises, trouvant des acheteurs sur le marché, possèdent une valeur d'usage, qui leur permet de réaliser leur valeur d'échange. Mais du point de vue des intérêts généraux de la société humaine, ces ouvriers ont fourni un travail absolument inutile et même nuisible. En enregistrant des entrées et sorties de marchandises dans un grand magasin, en permettant aux consommateurs de choisir entre différents spécimens d'une même marchandise, des employés de commerce fournissent un travail utile et productif du point de vue des intérêts généraux de la société, sans pour cela créer une valeur nouvelle.

Cependant, la ligne de partage entre le travail qui produit une valeur nouvelle et le travail qui n'en produit pas est difficile à tracer. En général, on peut dire que tout travail qui crée, modifie ou conserve des valeurs d'usage ou qui est *techniquement indispensable* à leur réalisation, est un travail productif, c'est-à-dire accroît leur valeur

d'échange. Dans cette catégorie se placeront non seulement le travail de production industrielle proprement dit, mais encore le travail de stockage, de manutention et de transport, sans lequel les valeurs d'usage ne peuvent pas être consommées (*).

Il va de soi qu'il n'en est pas de même pour le stockage de marchandises dans les dépôts de commerçants, qui résulte de la spéculation, de la mévente, de la concurrence ou d'erreurs d'estimation du commerçant. Dans ce cas, non seulement la marchandise n'accroît pas en valeur, mais perd même de la valeur parce que le temps de stockage implique la plupart des fois une certaine usure (réelle ou morale). De même l'emballage commercial de la plupart des marchandises n'ajoute rien à leur valeur ; il représente des faux frais de la distribution, inclus dans les avances de fonds du capital commercial, sur lesquelles celui-ci compte obtenir son profit moyen. Mais il n'en va pas de même des récipients de liquides (lait, sirops, fruits conservés, conserves de toute sorte), sans lesquels ces marchandises n'atteindraient pas le consommateur. Là, il s'agit de nouveau de frais indispensables à la réalisation de la valeur d'usage d'une marchandise, qui s'ajoutent donc à la valeur, au prix de production de celle-ci. Souvent, ces frais deviennent d'ailleurs l'élément majeur de ce prix.

Du point de vue du commerçant, l'ensemble de ses avances de fonds, qu'elles soient employées à l'achat de

(*) Il est intéressant de constater que six siècles avant Marx, saint Thomas d'Aquin établit essentiellement la même distinction entre ces deux formes de travail « commercial », — l'une productive et l'autre qui ne l'est pas (28).

marchandises ou qu'elles servent à embaucher de la main-d'œuvre ou à louer des locaux, représentent du capital sur lequel doit être obtenu le profit moyen. Il n'en va pas de même du point de vue du capitaliste industriel. Celui-ci ne considère comme indispensables que les avances de fonds des commerçants qui permettent de réaliser anticipativement la valeur de ses marchandises. Tout le reste lui apparaît comme dépenses supplémentaires et inutiles, un accroissement des frais de distribution dont il se plaint, puisqu'il augmente la masse du capital qui participera à la répartition de la plus-value créée par « ses » ouvriers. Sous l'influence

mie politique distingue le « capital » du commerçant nécessaire à l'achat des marchandises, et ses « frais généraux » nécessaires à l'achat de la main-d'œuvre, à la location des magasins, etc., « frais généraux » qui sont fort peu souples et qui grèvent « inutilement » le prix des marchandises.

Il faut y ajouter que la « composition organique du capital » est beaucoup plus basse dans le commerce que dans l'industrie, et que les fonds pour les investissements fixes font très souvent défaut. Aux États-Unis, des compagnies d'assurances ou immobilières, et des trusts financiers achètent souvent des terrains, y construisent des grands magasins, puis les louent à des détaillants (29).

La concentration du capital commercial.

De même que le capital industriel, le capital commercial subit la tendance fondamentale de la concentration.

Dans les périodes de crise et de concurrence exacerbée, les grands magasins, disposant de réserves supérieures et d'un crédit majeur, résistent mieux aux coups de la mauvaise fortune que les petits boutiquiers, qui travaillent en réalité pour un salaire modeste. De même dans les périodes de haute conjoncture, les grands commerçants peuvent engager des fonds plus considérables, acheter de plus grands stocks de marchandises et profiter dans une mesure plus large de la possibilité de réaliser des surprofits. Les grands magasins peuvent vendre meilleur marché parce qu'ils achètent en tant que grossistes, et sont en état de diminuer considérablement la marge de profit détaillant qui s'ajoute aux prix de gros des marchandises chez les petits boutiquiers :

« Traitements de courtiers, commissions de grossistes, salaires de voyageurs de commerce, dépenses de publicité... proviennent tous en partie des efforts de vendeurs et d'industriels pour trouver des débouchés de détail pour leurs marchandises... [Mais] quand la fonction de grossiste est intégrée avec celle de vente au détail, il n'est plus nécessaire de « conquérir » le magasin du détaillant. Voilà la clé qui explique beaucoup, sinon tous les avantages que les épiceries à succursales multiples possèdent par rapport au système du détaillant et du grossiste indépendant l'un de l'autre (30). »

D'autres avantages consistent dans la possibilité d'utiliser un matériel plus moderne et plus efficace; dans la possibilité de profiter immédiatement de la création de besoins nouveaux pour des produits coûteux; dans l'emplacement plus opportun des magasins, dans la spéciali-

sation du personnel, la standardisation des produits, la rationalisation des services, etc. (31). Les grands magasins reçoivent également d'énormes subsides publicitaires gratuits des grandes entreprises industrielles. Pour l'année 1934, les magasins américains à succursales multiples *Atlantic & Pacific* reçurent pour 6 millions de dollars de « frais de publicité » et pour 2 millions de dollars de « courtages de publicité », malgré le fait que leurs dépenses publicitaires réelles ne s'élevèrent qu'à 6 millions de dollars! (32).

La concentration des capitaux qui résulte de la concurrence commerciale a pris des formes multiples :

a) *Les grands magasins à rayons multiples*, qui se sont développés d'abord à Paris par l'extension des magasins dits « de nouveautés » (1826: fondation de *La Belle Jardinière*), pour se répandre dans la 2^e moitié du XIX^e siècle dans tous les pays capitalistes. En 1852 : fondation du *Bon Marché* à Paris; vers 1860 : fondation de *Whiteley* et de *Peter Robinson*, puis de *Selfridge's* et de *Harród's* en Grande-Bretagne; vers la même période fondation de *R. J. Macy's* à New York (1858), de *Marshall Fields* à Chicago et de *Wannamaker* à Philadelphie (1861) aux U. S. A.; en 1881 : fondation de *Karstadt* et en 1882 de *Tietz* en Allemagne, etc. Les magasins à rayons multiples prolifèrent surtout d'une augmentation du chiffre d'affaires proportionnellement supérieure à l'augmentation des capitaux avancés (33).

b) *Les grands magasins à prix uniques* sont originaires

des États-Unis où *Woolworth* fut créé dès 1879. Vers 1910, une filiale de *Woolworth* fut ouverte en Grande-Bretagne; vers 1925 ces magasins à prix uniques se répandirent en France et en Allemagne, puis au cours de la décennie suivante dans le reste de l'Europe. Ces magasins réduisent à l'extrême les frais généraux (moins d'emballage, pas de personnel spécialisé pour le paiement des factures, pas de livraison à domicile, etc.), permettent une rotation beaucoup plus rapide de leur capital (8,4 fois par an, contre 3 à 4 fois par an dans les grands magasins à rayons multiples français en 1938) et connaissent ainsi un taux de profit annuel plus élevé (34).

c) *Les magasins à succursales multiples* représentent la forme la plus caractéristique de la concentration du capital commercial. Ils permettent d'étendre de façon considérable le rayon d'action, sans augmenter la masse du capital immobilisé dans des installations fixes. L'augmentation du taux de profit y résulte surtout des achats meilleur marché, parce que sur plus grande échelle, et d'économies en frais administratifs (35) (*). Les magasins à succursales multiples, qui ont pris un essor dès la fin du XIX^e siècle, ont réussi à drainer une partie considérable du commerce total.

(*) Galbraith, Holton et autres indiquent qu'à Puerto Rico le chiffre d'affaires par employé augmente de 254 \$ par mois à 466, 724, 1 061, 1 485 et 1 901 \$, en passant des magasins au chiffre d'affaires mensuel inférieur à 500 \$ par mois à ceux au chiffre d'affaires de 500 à 1 000, de 1 000 à 2 000, de 2 000 à 4 000, de 4 000 à 10 000 et de 10 000 à 40 000 \$ par mois (36).

En *France*, en 1906, on en compte 22 avec un total de 1 792 succursales dans le secteur de l'alimentation. En 1936, il y en a déjà 120, avec plus de 22 000 succursales, soit 16 % de tous les magasins d'alimentation français.

En *Grande-Bretagne*, le nombre des firmes à succursales multiples et le nombre de ces succursales augmentent constamment à partir du dernier quart du XIX^e siècle :

	<i>Nombres de firmes à plus de dix succursales</i>	<i>Nombre de succursales</i>
	—	—
1875	29	978
1880	48	1 564
1885	88	2 787
1890	135	4 671
1895	201	7 807
1900	257	11 654
1905	322	15 242
1910	395	19 852
1915	433	22 755
1920	471	24 713
1925	552	29 628
1930	633	35 894
1935	668	40 087
1939	680	44 487
1950	638	44 800 (37)

Depuis lors, ces firmes subissent elles-mêmes le processus de concentration; leur nombre diminue, alors que celui des succursales augmente (*).

Au total, la part des magasins à succursales multiples dans le commerce de détail britannique passe de 3 à 4,5 % en 1900, à 7-10 % en 1920, 14-17 % en 1935 et 18-20,5 % en 1950. Mais pour certains produits, cette proportion est beaucoup plus grande, notamment pour les produits d'habillement et les souliers; elle y passe de 3,5-5,5 % en 1900 à 11,5-14 % en 1925 et 27-30,5 % en 1950 (39).

Aux *États-Unis*, les « chain stores », dont le plus puissant est le trust *Atlantic et Pacific Tea Cy*, fondé en 1859, réalisent en 1929 20,8 % de tout le chiffre d'affaires du commerce de détail; ce pourcentage s'élève à 22,7 % en 1939 et à 30,7 % en 1954 (40). Le nombre des succursales a augmenté de 8 000 en 1914 à 105 000 en 1950.

Nous retrouvons d'autre part dans le secteur commercial les indices *classiques* de la concentration du capital. Le nombre des salariés engagés dans les grands magasins s'accroît par rapport au nombre des employés des petits magasins. En *France*, le nombre des salariés employés dans les établissements commerciaux qui comptent un personnel de plus de 10 personnes passe de 268 187 en 1906 à 765 293 en 1931, alors que le nombre des salariés dans les établissements qui comptent un personnel ne

(*) En 1880, il n'y avait qu'une seule firme qui comptait plus de 200 succursales; en 1900, il y en avait déjà 11, en 1920 : 21 et en 1950 : 40. La première firme avec plus de 500 succursales apparut dès avant 1890. En 1910, on comptait 2 firmes avec plus de 1 000 succursales, et en 1950, 5 firmes avec plus de 1 000 succursales (au total : 9 695 succursales) (38).

dépassant pas 10 personnes n'augmente que de 517 650 à 631 796. Les magasins petits et moyens comptaient en 1906 66 % de tous les salariés commerciaux, ils n'en comptent plus que 45 % en 1931 (41). En 1958, 23 % des employés de commerce travaillent dans les entreprises avec plus de 100 salariés (c'est-à-dire dans 0,33 % du nombre total des magasins!).

En *Allemagne*, les entreprises commerciales employant plus de 50 salariés groupent en 1882 2,5 % du nombre total des salariés commerciaux, en 1895 3,2 %, en 1907 8,9 % et en 1925 14,5 %.

Le chiffre d'affaires d'un petit nombre de grands magasins égale celui d'un très grand nombre de petits magasins. Le recensement de la distribution en *Angleterre*, effectué en 1950, a indiqué que dans le secteur de l'alimentation, les 255 entreprises les plus grandes atteignent le chiffre d'affaires total de 40 millions de £ par an, qui est aussi celui de 27 000 petits magasins. 75 % des entreprises ne réalisent que 35 % du chiffre d'affaires total (42).

En *Allemagne occidentale*, pour l'ensemble du commerce de détail, 76,7 % de petits magasins (avec un chiffre d'affaires annuel inférieur à 100 000 D M) ne réalisent en 1956 que 22 % du chiffre d'affaires total de ce commerce. Les 4 447 firmes grandes ou moyennes, 0,85 % du nombre total des détaillants, réunissent 35 % du chiffre d'affaires total (43). La *tendance* vers la concentration est rapide depuis 1950. On estime qu'à Hanovre, la part des grands magasins dans le commerce d'alimentation passe de 16,2 % en 1951 à 19,4 % en 1952, 23,6 % en 1953, 27,1 % en 1954 et 28,6 % en 1955 (44).

Aux *États-Unis*, en 1954, 65 % des magasins de détail ne réalisent que 17,5 % du chiffre d'affaires. Un pour cent des détaillants (avec un chiffre d'affaires annuel supérieur à 1 million de \$) réalisent 26 % du chiffre d'affaires total. Parmi les magasins d'alimentation 6 % du total, les « Supermarchés » réalisent en 1955 60 % du chiffre d'affaires; les 80 % de petits magasins ne font que 13,9 % du chiffre d'affaires (45).

Enfin, en *Grande-Bretagne*, la part des petits détaillants dans l'ensemble du commerce de détail diminue constamment. Elle tombe de 86,5-90 % en 1900 à 81,5-85,5 % en 1910, 77-82,5 % en 1920, 76-80 % en 1925, 71-76 % en 1930, 63,5-67,5 % en 1939 et 61,5-67,5 % en 1950 (46).

Cependant, si la concentration commerciale a fait d'énormes progrès, surtout au cours du xx^e siècle, les obstacles à cette concentration, et particulièrement à une emprise totale des grands magasins, sont beaucoup plus grands que dans la sphère de la production. Nous avons déjà noté que l'étroitesse des fonds nécessaires pour commencer une petite entreprise commerciale permet l'apparition périodique de nouveaux magasins, ouverts par d'anciens paysans, artisans ou même ouvriers qualifiés, surtout dans des périodes de haute conjoncture. Quelquefois ce petit commerce peut être tenu avec un gain minime qui ne couvre même pas le salaire d'un ouvrier; la femme ou les parents pensionnés d'un travailleur y cherchent un modeste revenu supplémentaire.

Devant ce bénéfice minime, la concurrence du grand magasin perd de son efficacité, le machinisme ne pouvant

se répandre comme dans l'industrie pour remplacer la force de travail humain.

« Les conditions hautement compétitives qui dominent... le commerce en gros et en détail et la somme réduite d'argent qui suffit pour ouvrir un magasin aboutissent à un afflux rapide de nouvelles entreprises, qui disparaissent tout aussi rapidement, mais qui entre-temps ont opéré avec pertes, ont conduit une affaire non rentable et ont ainsi réduit le niveau moyen de productivité de l'industrie [du commerce] dans son ensemble. Certaines des personnes ainsi occupées peuvent être considérées comme des chômeurs camouflés, si l'on se base sur le taux supérieur de mortalité des magasins de détail et sur les revenus d'une grande partie des détaillants (47). »

La facilité relative d'accès à cette branche « capitaliste » est évidemment liée à un taux de mortalité effrayant des entreprises. Entre 1944 et 1945, 21,7 % de tous les magasins de détail, 28,9 % de tous les cinémas et autres lieux d'amusement, 37,2 % de tous les cafés, bars et restaurants et 39,2 % de toutes les stations d'essence ont disparu ou changé de propriétaires aux U. S. A. (48). Il s'agit d'environ 320 000 entreprises pour ces deux années.

La concentration du capital est accompagnée, dans le commerce comme dans l'industrie, d'une augmentation des charges fixes et de là d'une chute tendancielle du taux de profit. Mais alors que dans l'industrie cette chute tendancielle est partiellement contrecarrée par l'apparition du *profit de monopole* (*), pareil profit est beaucoup plus di-

(*) Voir chapitre XII.

fficile à réaliser dans la sphère de la distribution où les monopoles sont rares ou inexistant. Ainsi, les profits nets sont-ils en temps « normaux » beaucoup plus bas dans le commerce que dans l'industrie monopolisée. La *Harvard Business School* les évalue pour 1955 à 2,6 % dans les grands magasins, à 5,1 % dans les drugstores, à 4,6 % dans les magasins de nouveautés, à 2,25 % dans la quincaillerie, etc. (49). Il s'ensuit que l'agrandissement des entreprises commerciales se heurte à une limite de rentabilité, au-delà de laquelle la concentration du capital aboutit à une réduction des marges bénéficiaires. L'accroissement des charges fixes et des faux frais a déjà obligé les grands magasins à augmenter leur part dans le prix de vente de 25-30 % vers la fin du XIX^e siècle à 35-40 % vers 1939 (50). Aux U. S. A., cette part s'est accrue de 27,1 % en 1944 à 31,2 % en 1948 et à 35,2 % en 1954 (51). De ce fait, les grands magasins deviennent un facteur de renchérissement relatif et non pas d'avilissement des prix, et leur capacité de concurrence en face des petits magasins s'en ressent (**).

D'autre part, l'accentuation de la concentration industrielle et l'apparition des trusts monopolistiques dans la sphère de la production aboutit à une ingérence majeure de ces trusts dans la sphère de la distribution. Cette ingérence s'est effectuée moins sous la forme de création de grands magasins, que sous celle de fondation d'une mul-

(**) Cette évolution a provoqué une réaction : l'apparition des « super marchés » qui s'efforcent de réduire leurs marges en comprimant de façon rigoureuse l'emploi. Pourtant, ces marges restent dans les environs de 18-20 %, et ont tendance à augmenter (52).

titude de petites entreprises dépendantes (cafés subsidiés par des trusts du vin, de la bière et de l'apéritif; stations d'essence subsidiées par des trusts du pétrole; magasins d'autos, garages et ateliers de réparation dépendant des trusts de l'automobile, etc.). Les « chefs d'entreprises » y sont en réalité des gérants appointés par les trusts. Mais leurs marges bénéficiaires sont suffisamment réduites pour entraver la concentration des capitaux. L'exemple le plus frappant est celui de l'industrie automobile aux U. S. A., où 3 trusts concentrent plus de 85 % de la production, alors que le commerce d'automobiles est dispersé sur 40 000 entreprises dont les bénéfices proviennent pour 97 % de la vente de pièces détachées, et dont 25 % en moyenne ferment boutique chaque année avant la Deuxième Guerre mondiale (53). Alderer et Mitchell ajoutent judicieusement : « La distribution des automobiles est organisée de façon que le poids de la concurrence tombe généralement sur les commerçants plutôt que sur les fabricants (54). »

Les liens de dépendance qui soumettent de plus en plus les détaillants aux grands trusts s'expriment aussi par l'extension des pratiques des prix imposés. En Grande-Bretagne, on estimait en 1938 que 31 % des ventes en détail étaient faites à un prix imposé. En 1955, ce pourcentage fut évalué à 50 % (55)!

En Allemagne occidentale, certains trusts imposent des marges commerciales aussi basses que 10-15 % (56).

Le capital engagé dans la sphère des transports.

Améliorer les moyens de transport, c'est permettre une réduction considérable de la période de circulation des marchandises, et en diminuer en même temps la valeur, les frais indispensables de transport s'incorporant dans la valeur d'échange. Au début du Moyen Age, rapporter des produits de luxe de l'Orient était un problème compliqué et une entreprise dangereuse. Les frais de transport étaient énormes. Seul le commerce de produits à poids spécifique très bas et à valeur très élevée était rentable (57). Aux XVI^e et XVII^e siècles les voyages maritimes et terrestres restaient longs et risqués. C'était un des obstacles majeurs au développement du commerce en produits lourds et bon marché.

La construction des chemins de fer et des bateaux à vapeur a complètement bouleversé cette situation. Dorénavant, chaque contrée du monde est plus étroitement rattachée aux grands centres manufacturiers que les villes d'un même pays ne furent jadis rattachées les unes aux autres. L'établissement d'une véritable division mondiale du travail et d'un véritable marché mondial aurait été impossible sans le développement prodigieux des moyens de transport et de communication au XIX^e siècle.

Du temps du commerce itinérant, profit commercial et « frais de transport » se confondaient, ceux-ci n'étant d'ailleurs qu'une faible partie de celui-là et incluant la subsistance du marchand lui-même, celle de ses commis et des bêtes de charge. Bateaux, chariots, sacs étaient bon

marché, et leur valeur se trouvait amortie en une seule expédition. Il n'en est plus ainsi dès que les moyens de transport ont pris l'énorme extension de l'époque contemporaine. Les chemins de fer, les navires transatlantiques, les avions de transport exigent des dépenses considérables. L'amortissement de ces dépenses s'effectue pendant une période assez longue. Les frais de transport deviennent ainsi des charges fixes qui s'incorporent dans le prix des marchandises, indépendamment de l'étape donnée du cycle industriel. Cela oblige le capital commercial à rechercher des voies de transport meilleur marché pour les produits non périssables, même au prix de prolonger considérablement le temps de transport de ces marchandises. En 1933, par tonne-kilomètre, le prix du transport des céréales varia de 5,50 F pour le transport par mer à 126 F pour le transport par terre. Pour le charbon, il fut respectivement de 3,5 F et de 107 F, pour le pétrole de 4 F et de 210 F (58). La concurrence commerciale amène ainsi le capital non pas à réduire, mais à prolonger la période de circulation des marchandises lourdes.

D'autre part, les énormes investissements de capitaux dans le secteur du transport lui ont donné une double fonction particulière dans l'histoire de l'industrie capitaliste. D'abord, la construction des moyens de transport a joué un rôle clé pour déterminer la conjoncture de l'industrie lourde; chemins de fer d'abord, automobiles et avions peu après, ont été les meilleurs clients. Ensuite, la concentration des capitaux a été beaucoup plus radicalement et plus rapidement achevée dans le secteur des transports que dans les autres secteurs industriels. La lutte contre les prix

élevés du transport, qui a été menée par d'autres branches du capital, a été en général conclue soit par l'absorption du secteur des transports par des trusts monopolistiques industriels ou bancaires, soit par la nationalisation de ce secteur. En définitive, seul l'État s'est montré capable de rassembler suffisamment de capitaux pour abaisser les frais de transport dans l'intérêt général de la classe capitaliste. Ce n'est que par l'apparition du transport routier sur grande échelle que le capital privé moyen et même petit a récemment fait sa réapparition dans le secteur des transports.

Le commerce international.

Le grand commerce précapitaliste était exclusivement commerce étranger. Il puisait ses ressources dans le développement économique inégal entre différentes régions du monde. Avec l'essor du mode de production capitaliste, le commerce international atteint une ampleur jamais connue auparavant. Mais la nature de ce commerce se modifie à mesure qu'il se généralise. Jadis essentiellement commerce de luxe, il devient maintenant avant tout commerce de biens de consommation courante, de matières premières et de moyens de production. La création d'un marché *mondial* unifié exclut de prime abord la fraude et la supercherie comme sources essentielles de profits commerciaux. La majorité des marchandises sont vendues de par le monde à leurs prix de production effectifs. Les profits commerciaux se trouvent dorénavant déduits

de la masse générale de la plus-value produite par les ouvriers.

Cela ne signifie cependant point que l'inégalité du développement économique, qui se maintient, s'accroît et s'exacerbe par le développement mondial du mode de production capitaliste, ait cessé de représenter une source de bénéfices additionnels, de transferts de richesse d'un pays à un autre. Le mode de production capitaliste, l'exportation de marchandises industrielles produites par les premiers grands pays industriels unifient en effet le *marché mondial*. Mais il est loin d'unifier la *production* mondiale, ses conditions techniques et sociales, son degré de productivité moyenne du travail.

Au contraire, l'unification du marché mondial réalisée par le capitalisme est une unification d'éléments antagonistes, contradictoires. L'écart entre la productivité moyenne du travail d'un paysan hindou et celle de l'ouvrier américain ou britannique dépasse de loin l'écart entre la productivité du travail dans la plus grande entreprise romaine d'esclaves, et celle du plus pauvre paysan aux limites de l'Empire. Cette inégalité du développement devient dans le mode de production capitaliste une source particulière de *surprofits*.

La valeur d'une marchandise, c'est la quantité de travail socialement nécessaire pour la produire. Cette quantité de travail socialement nécessaire dépend à son tour d'un niveau moyen de productivité du travail. Du moment qu'il existe de fortes différences entre les niveaux moyens de productivité de nombreux pays, la valeur (le prix de production) d'une marchandise peut différer fortement entre ces pays.

Or, la formation d'un marché mondial implique la formation de prix mondiaux. Comme l'industrie moderne des textiles ne couvrit pas dès le début — et en fait : ne couvre pas jusqu'à ce jour — *tous* les besoins en vêtements de tous les habitants du globe, une partie du travail humain dépensé pour fabriquer des vêtements avec des métiers à main ou avec d'autres moyens archaïques représente encore du travail socialement nécessaire sur le marché mondial. La valeur des cotonnades dans les pays arriérés s'établira donc au-dessus de leur valeur dans les pays d'origine.

Mais seulement *une partie*, et une partie sans cesse diminuant du travail humain total dépensé pour fabriquer des vêtements avec des moyens archaïques, n'est pas socialement gaspillée, c'est-à-dire trouve en fait des acheteurs pour ses produits. C'est pourquoi la valeur des cotonnades dans les pays arriérés s'est établie bien en dessous de leur prix de production local (avant l'introduction des méthodes de production les plus modernes).

En écoulant leurs marchandises vers des pays arriérés, et en s'y approvisionnant en matières premières, en nourriture, etc., les pays industriellement avancés vendent donc des marchandises au-dessus de leur valeur et en achètent en dessous de leur valeur. Sous l'apparence d'un échange égal « au prix du marché mondial », le commerce entre un pays économiquement avancé — jouissant d'une avance ou d'un monopole de productivité — et d'un pays économiquement sous-développé, représente donc l'échange de moins de travail contre plus de travail, ou, ce

qui revient au même, un transfert de valeur du pays arriéré au pays avancé (*).

« On a souvent affirmé que les peuples d'Europe se sont enrichis en appauvrissant les autres parties du monde, et il y a du vrai dans cette accusation (60). »

Le commerce international n'est pas seulement une source de surprofits pour les pays capitalistes avancés. Il est également la valve de sécurité indispensable au développement de l'industrie capitaliste. L'extension de la production industrielle s'effectue à un rythme beaucoup plus rapide que l'extension du marché dans ses pays d'origine; en fait, la contradiction entre la tendance au développement illimité de la production et la tendance à une limitation constante de la consommation populaire est une des manifestations essentielles de la contradiction fondamentale du mode de production capitaliste. Le développement prodigieux de l'industrie capitaliste, avant tout de l'industrie anglaise, dans la première moitié du XIX^e siècle, n'a été possible que parce qu'au-delà du marché national il y avait un marché international à conquérir, qui semblait sans limites. Les exportations de cotonnades britanniques se développent parallèlement au mode de production capitaliste, passant de 300 000 £ en 1781 à 30 millions de £ en 1825 (61). Le commerce des Indes

(*) Cela explique notamment les profits énormes que le capital britannique réalisa à l'aube du capitalisme moderne grâce au fameux « commerce triangulaire » : vente de cotonnades en Afrique occidentale, où sont achetés des esclaves ensuite vendus par les mêmes navires aux Antilles, d'où ils emportent du sucre et du rhum pour le vendre en Angleterre même (59).

passé de 250 millions de francs en 1820 à plus de 3 milliards en 1880. Et le total du commerce mondial passe de 10 à 30 milliards de francs entre 1830 et 1850 (62).

Les frais de distribution.

L'ensemble des dépenses de distribution — commerce, publicité, télécommunications, etc. — sont effectuées par le capital commercial qui participe au partage général de la plus-value. Aussi longtemps que ce capital assure avant tout *l'augmentation* de la masse et du taux annuel de profit, par la réduction de la période de circulation des marchandises et de rotation du capital circulant, il contribue dans son ensemble à l'avilissement général des prix, caractéristique de l'époque capitaliste. La masse annuelle de la plus-value ainsi majorée est en effet transformée en installations industrielles de plus en plus modernes.

Mais ce rôle se modifie profondément au cours même de l'évolution du régime capitaliste. A mesure que les forces productives s'étendent de façon prodigieuse, se heurtant à des intervalles de plus en plus rapprochés aux limites du marché capitaliste, le rôle essentiel de la distribution devient moins celui d'accroître la masse de la plus-value que d'en *assurer la réalisation*.

Cette réalisation devient de plus en plus compliquée pour la somme totale des marchandises capitalistes. Elle exige de plus en plus de temps. La concurrence la plus acharnée la domine. Des stocks de marchandises commencent à s'accumuler en permanence à tous les échelons, du fabricant jusqu'au petit détaillant. Ils s'y accumulent

non pas durant des semaines, mais durant des mois et pour certains produits durant des années (*).

Aux *frais de distribution* techniquement nécessaires s'ajoutent ainsi des *frais de vente* déterminés par la nature du régime, frais qui s'accroissent sans cesse, grevant d'un poids de plus en plus lourd les prix des marchandises au dernier consommateur (**).

Cet accroissement des frais de distribution s'exprime tout d'abord par l'accroissement considérable du nombre de personnes employées dans la sphère de distribution. Aux États-Unis, le commerce emploie le pourcentage suivant des personnes ayant une occupation rétribuée : 1880 : 10,7 %; 1900 : 16,4 %; 1910 : 18,9 %; 1920 : 21,2 %; 1930 : 23,9 %; 1939 : 24,4 %; 1950 : 24,7 %; 1960 : 27,6 % (64).

Harold Barger estime que 6,1 % de l'ensemble de la population active des États-Unis s'occupe de distribution en 1870, 9,9 % en 1920 et 16,4 % en 1950 (65).

En Allemagne s'occupait du commerce, en 1861 : 1 Allemand sur 83; en 1875 : 1 sur 65; en 1882 : 1 sur 54; en 1895 : 1 sur 39; en 1907 : 1 sur 30; en 1925 : 1 sur 19; en 1939 : 1 sur 17,5 (66).

Cet accroissement s'exprime ensuite par l'augmentation proprement dite des marges commerciales dans le prix de vente final. L'accroissement des frais généraux et

(*) Notons cependant que ces stocks remplissent, *en partie*, la fonction nécessaire de fonds de réserve de la société, grâce auquel celle-ci peut faire face à un accroissement brusque de la demande, ou aux effets de catastrophes sociales ou naturelles.

(**) E. H. Chamberlin et Steindl ont établi cette différence entre les frais de distribution proprement dits et les frais de vente sociaux (63).

des charges fixes du commerce n'est pas accompagné d'un mouvement de rationalisation analogue à celui qui accompagne, dans l'industrie, l'accroissement du capital fixe par rapport au capital circulant. Ainsi on estime en général que les frais de distribution entrent pour 35 à 40 % dans les prix moyens de marchandises vendues au détail dans les grands pays capitalistes (*). En même temps, une partie de plus en plus importante du capital total disponible se trouve immobilisée dans les différentes sphères de la distribution, et sous forme de stocks accumulés entre les mains de l'industrie elle-même.

Il n'y a pas de preuve plus frappante du caractère de plus en plus *parasitaire* que commence à prendre le mode de production capitaliste au fur et à mesure qu'il s'approche de son extension *maximum*, que la place de plus en plus restreinte qu'occupent les *producteurs* proprement dits dans certaines branches importantes de l'industrie.

Ainsi, au 1^{er} juillet 1948, il y avait 2 millions de salariés dans l'industrie pétrolière aux États-Unis; seuls 400 000 (20 %!) étaient employés dans l'exploration, la production, le raffinage et autres activités productrices; 125 000 étaient employés dans l'administration et la recherche scientifique; 225 000 dans les transports; 120 000 dans

(*) Pour l'année 1939, le *Journal of Marketing* évalue à plus de 50 % de la valeur ajoutée totale de la production nationale la « valeur ajoutée » par la distribution et les transports. Une étude récente, effectuée en Allemagne occidentale, fixe à 44 % (y compris la taxe de transmission) ou à 37 % (sans cette taxe) l'intervention des frais de distribution dans les prix de tous les produits non comestibles. Pour les bananes, on a évalué aux U. S. A. à 75 % (!) du prix de vente les frais de distribution et de transports, et à 55 % les seuls frais de distribution (67).

l'approvisionnement et le service, soit ensemble 24 % dans les sphères intermédiaires entre production et commerce. Dans la distribution et la vente sous toutes ses formes étaient employées plus de 1,1 million de personnes, soit 55 % du total des salariés de cette branche industrielle (68). De même dans l'industrie automobile, on compta la même année au total 978 000 salariés dans la sphère de la production, et plus de 1,5 million salariés dans la vente et la distribution d'autos (69).

Les détours des capitaux vers l'effort non pas de produire mais de réaliser la plus-value deviennent une véritable obsession lorsque le capitalisme a atteint son âge mûr et qu'il entre dans sa phase de déclin. « Le citoyen américain vit en état de siège, de l'aube jusqu'au moment où il se couche », écrit la revue *Fortune* :

« Pratiquement tout ce qu'il voit, entend, touche, goûte ou sent représente un effort pour lui vendre quelque chose... Afin de pénétrer à l'intérieur de sa carapace protectrice, la publicité doit constamment le choquer, le taquiner, l'énerver ou l'irriter, ou briser sa résistance par la méthode de torture chinoise des gouttes d'eau, c'est-à-dire de la répétition incessante (70). »

Et une mission de l'Office belge pour l'Accroissement de la Productivité composée exclusivement de fonctionnaires d'entreprises capitalistes, partis aux États-Unis en 1953, a admirablement résumé l'impasse absurde du capitalisme contemporain :

« La production devient de plus en plus facile et peut être inquiétante (!) par cette facilité même; elle a tendance à dépasser la consommation effective(!). Le chômage

technologique ne peut être évité que par une extension continue de la consommation et c'est la distribution qui doit favoriser au maximum cette évolution de plus en plus rapide. C'est la distribution qui fera que la production sera utile si le consommateur achète. *Why produce if you cannot sell?* C'est le dernier mètre de l'acheminement du produit vers le consommateur qui décide du succès ou de l'échec de tout le cycle production-consommation (*the last three feet*).

» Le grand danger qui menace (!) actuellement l'économie dans plusieurs secteurs, c'est la surproduction. Tant en ce qui concerne les produits agricoles qu'industriels, le potentiel de production est largement supérieur aux besoins...

« ... Les rouages de la production tournent maintenant à un tel rythme que la moindre hésitation du consommateur (!) à acheter peut faire trembler tout l'édifice économique (71). »

Des spécialistes de techniques nouvelles, de l'étude du marché aux relations publiques, en passant par les techniciens de la publicité, du *marketing* et du *motivational research* s'efforcent donc d'éviter ou de prévenir ces « hésitations ». En 1955, plus de 9 milliards de dollars ont été affectés à des dépenses publicitaires (*). Ce conditionnement du consommateur — qui rend ridicule l'apologie du capitalisme en tant que système qui garantirait la liberté du consommateur! — aboutit à une forme extrême

(*) En général, c'est le consommateur lui-même qui paye la note, car les frais publicitaires sont inclus dans le calcul du prix de revient de beaucoup de produits!

d'aliénation humaine : l'emploi massif de moyens de persuasion qui mobilisent les forces inconscientes, instinctives des hommes pour les amener à acheter, à « choisir » et à « agir » indépendamment de leur volonté et de leur conscience! Dans *The Hidden Persuaders*, Vance Packard a dressé une image effrayante de ce conditionnement des masses. Il cite un spécialiste qui affirme franchement dans la revue *The Public Relations Journal* : « Une des considérations fondamentales qu'implique [cette technique], c'est le droit de *manipuler la personnalité humaine* (72). »

Nous retrouvons ainsi les contradictions du capitalisme poussées à l'absurde. Au lieu de distribuer librement les richesses créées par l'essor de la productivité du travail; au lieu d'en faire la base d'un développement libre de la personne humaine, le capitalisme, en voulant maintenir le profit et l'économie de marché dans des conditions de semi-abondance, est obligé de violenter et de mutiler de plus en plus l'homme dans la même mesure que les possibilités de son libre développement s'accroissent de jour en jour! L'organisation artificielle de la pénurie dans l'abondance; le déchaînement artificiel de passions alors que l'âge de la raison pourrait triompher; la création factice d'un sentiment d'insatisfaction alors que tous les besoins pourraient être satisfaits; l'asservissement de plus en plus prononcé de l'homme aux choses (de qualité d'ailleurs médiocre et de valeur douteuse) alors que l'homme pourrait devenir le maître absolu de la matière : voilà où aboutit le mode de production capitaliste dans sa forme la plus bénigne, la plus prospère et la plus idéale...

Le secteur tertiaire.

Reprenant une remarque de Sir William Petty, datant d'avant la révolution industrielle, l'économiste Colin Clark a développé une théorie selon laquelle le « secteur tertiaire » (commerce, transports, services publics, administrations publiques, assurances, banques, professions libérales, etc.) serait plus « productif » que le secteur « secondaire », à savoir la production industrielle. Selon cette théorie, plus grande est la proportion de la population active occupée dans ce secteur « tertiaire », et plus élevé est le revenu national (73). Bien loin de servir simplement la réalisation de la plus-value, et d'exprimer les difficultés croissantes de cette réalisation, l'essor du secteur « tertiaire » marquerait un important progrès économique de l'humanité.

Il faut remarquer tout d'abord que la définition de ce secteur — définition reprise, amplifiée par l'économiste français Jean Fourastié dans *le Grand Espoir du XX^e siècle* qui parle du secteur des « services » — est extrêmement confuse. Colin Clark y mélange des activités productives (transports, services publics comme eau-gaz-électricité) et improductives; utiles (enseignement, hygiène, administration et comptabilité publiques) et d'une utilité beaucoup plus mitigée ou douteuse (publicité, armée, gendarmerie). La militarisation de l'Allemagne nazie, qui fit croître le secteur « tertiaire » aux dépens du secteur « secondaire », ne fut sûrement pas un signe de progrès économique.

La notion de « productivité » est utilisée par Colin Clark dans le sens le plus vulgaire, c'est-à-dire « rapportant des revenus ». Mais le fait que *dans un contexte social et politique déterminé* un spécialiste de *motivation research*, un amiral de la flotte ou une prima ballerina gagnent plus d'argent qu'un ingénieur, qu'un mineur ou qu'un ouvrier de four Martin n'entraîne pas la conclusion abusive qu'une nation deviendrait plus riche si tous ceux-ci étaient remplacés par ceux-là...

Enfin, la théorie de Colin Clark est contredite par ses propres statistiques. Elles indiquent qu'avant la Deuxième Guerre mondiale, 34 % de la population active étaient occupés dans le secteur tertiaire au Japon, contre 30,4 % en Suède et 33,2 % en Suisse. Et, pourtant, personne ne contesterait que la Suède et la Suisse étaient (et sont) plus prospères que le Japon. En Chine, 20 % de la population active travaillaient dans le secteur tertiaire contre 16,8 % en Bulgarie et 15 % en Yougoslavie; cependant, malgré leur caractère retardataire, ces deux pays étaient tout de même bien moins pauvres que la Chine. L'Égypte et l'Italie avaient le même pourcentage de la population employé dans le secteur tertiaire, alors qu'un abîme de pauvreté sépare le premier pays du second, etc. (74).

En fait, l'erreur de Colin Clark consiste précisément dans la confusion qui préside à la définition du secteur « tertiaire ». On devrait y distinguer au moins cinq phénomènes différents qui sont d'ailleurs *contradictaires* quant à leurs rapports avec le progrès économique et le niveau moyen de productivité d'une nation :

1. La *survie* d'une masse de petits « détaillants » et « intermédiaires » qui n'est que l'expression d'un sous-emploi, d'un chômage déguisé, dont l'absorption dans l'industrie manufacturière constituerait un énorme progrès économique. Ce phénomène explique le gonflement des effectifs du secteur « tertiaire » dans des pays sous-développés comme l'ancienne Chine et l'Égypte.

2. La spécialisation de certaines nations dans des activités de transports (notamment de transports maritimes) qui sont en réalité des activités productives, devant être classées dans le secteur « secondaire ». Ce phénomène explique le gonflement des effectifs du « tertiaire » dans des pays comme la Norvège et partiellement le Japon.

3. Le *retard* de la mécanisation et de la rationalisation de certaines activités de distribution et de services personnels (notamment : commerce de détail, assurances et banques, réparation de souliers et de vêtements, coiffeurs, soins de beauté, etc.), sur la mécanisation de la production industrielle (*) qui fait que les effectifs du « tertiaire » se gonflent comme résultat de l'accroissement de la productivité *industrielle*. Ce gonflement des effectifs, loin d'exprimer le niveau de productivité plus élevé des « services », exprime plutôt leur retard. Mais il s'agit bien entendu d'un

(*) Il est intéressant qu'Alfred Marshall ait remarqué le même phénomène, quand il parle des activités où le machinisme est de peu d'appui (75), ou mieux encore quand il cite des activités où les progrès des inventions ont contribué trop peu à l'économie des efforts pour rencontrer une demande croissante (76).

retard *temporaire*; la mécanisation des travaux de bureau, l'apparition des super-marchés; l'emploi de linge et de vaisselle « à un seul usage » et d'autres phénomènes du même genre laissant prévoir une évolution toute différente. D'ailleurs, il faut signaler à ce propos que Colin Clark *renverse* la relation de cause à effet. Il est exact que plus un pays *capitaliste* est riche, plus grande est la fraction de la plus-value qui peut-être consacrée à l'achat de services, plus grande devient aussi la diversification des besoins des travailleurs les mieux rétribués, et plus grande la fraction de leurs salaires employée à l'achat de services. Ce n'est donc pas le développement du secteur des services qui est la *cause* de l'enrichissement social; c'est l'enrichissement social qui est la cause du développement des services.

4. Le gonflement excessif des « services » liés à la distribution, par suite des difficultés croissantes de réalisation de la plus-value à l'époque du déclin du capitalisme. C'est une tendance irréversible, mais seulement dans le cadre du *capitalisme* contemporain, et non de la technique contemporaine.

5. Finalement, le développement des professions créatrices non liées à la production immédiate de marchandises: sciences appliquées et recherche pure; arts, médecine et hygiène; enseignement; culture physique, ainsi que toutes les activités « non productives » liées aux loisirs et aux vacances. C'est le seul des cinq phénomènes qui semble définitivement et irréversiblement lié au progrès écono-

mique et à l'essor de la productivité du travail. Il signifie qu'une fraction de plus en plus large de l'humanité est libérée de l'obligation d'effectuer un travail non créateur. Ce n'est plus le vestige d'un passé médiocre, c'est l'annonce d'un avenir merveilleux. Lorsque les machines automatiques feront tout le travail producteur de biens d'usage courant, les hommes deviendront tous ingénieurs, savants, artistes, athlètes, professeurs ou médecins. Dans ce sens, mais dans ce sens seulement, l'avenir est effectivement au « secteur tertiaire » (*).

(*) Voir chapitre xvii.

CHAPITRE VII

LE CRÉDIT

Entraide et crédit.

Le commerce est né du développement inégal de la production dans différentes communautés; le crédit est né du développement inégal de la production chez différents producteurs de la même communauté. Dès que l'élevage ou la culture se pratiquent sur la base de l'exploitation privée, les différences d'aptitudes entre individus, les différences de fertilités des bêtes ou du sol, d'innombrables incidents de la vie humaine ou du cycle de la nature, aboutissent à ce développement inégal de la production chez différents producteurs. Ainsi apparaissent côte à côte des fermes qui accumulent plusieurs surplus annuels, et des

fermes qui travaillent avec un déficit net (production inférieure aux besoins de consommation et de semences).

Le développement inégal de la production chez différents producteurs d'un même peuple n'aboutit pas *automatiquement* au développement du crédit. Celui-ci n'est pas une institution naturelle mais un produit de relations sociales déterminées. Le mode privé d'exploitation des troupeaux ou du sol se développe au sein de communautés primitives en lente dissolution. Pendant une longue période de transition il se combine avec la coopération du travail. Or, une société basée sur la coopération du travail ignore le crédit; elle ne connaît que l'entraide. Les membres plus fortunés de la communauté viennent normalement en aide aux membres moins fortunés, sans escompter des avantages matériels en échange de cette aide. Il en est encore ainsi chez de nombreux peuples primitifs.

Chez les Dakota, tribu indienne d'Amérique du Nord, le prêt de nourriture et d'équipement de chasse se fait gratuitement (1). Dans la *desa* indonésienne, on ne connaît pas d'intérêt pour l'avance de semences ou de fruits à planter, pour le prêt du bétail, etc. (2). Les pêcheurs de Malaisie reçoivent des prêts gratuits de riz et d'argent de leurs amis ou parents pendant les périodes de mousson, quand ils ne peuvent pas prendre la mer (3).

Lorsque la société primitive s'est désagrégée au point que les relations d'échanges et la division du travail se généralisent, la notion d'équivalence de valeurs, basée sur l'économie du temps de travail, prend le dessus sur la notion d'entraide non mesurée entre membres d'une même communauté. Plus la production des seules valeurs

d'usage recule devant la production de valeurs d'échange, et plus le prêt avec compensation se substitue à l'avance gratuite en entraide.

Chez les habitants des Nouvelles-Hébrides, il était d'usage de faire des avances de *nourriture* aux membres du même clan, sans idée d'obtenir des avantages en échange de ces avances. Par contre, les avances *en monnaie de coquillage* ou le prêt d'un canot pour faire du commerce, devaient être compensés par des cadeaux (4). Alonzo de Zurita et Mariano Veytia, deux écrivains du XVI^e siècle qui nous ont laissé des relations intéressantes sur la vie des habitants du Mexique précolombien, rapportent de même que chez les Aztèques les avances se faisaient en général sans profit. Dans certaines parties du Mexique, cependant, s'était développée la coutume d'obtenir une compensation pour des avances en *argent* (cacao, poussière d'or, disques de cuivre, jade, etc.). Le crédit se détache donc de l'entraide à la *périphérie* de la vie économique primitive, dans les zones d'activité non directement liées à la subsistance proprement dite.

L'antique usage de l'entraide pour assurer la subsistance de tous les membres de la communauté s'est maintenu dans les sociétés agricoles longtemps après le début de dissolution de la communauté villageoise. Le prêt du blé a été pratiqué en Chine sans intérêt jusque sous la dynastie Chou (5). On retrouve l'interdiction de prendre sur du blé ou du bétail prêtés dans les premières législations védiques, israéliennes, perses, aztèques, islamiques (6). A Suse, dans l'Iran antique, à l'époque dite des Hauts Commissaires, le prêt sans intérêt se maintient vers 2 000

avant J.-C. à côté du prêt avec intérêt (7). Dans le haut Moyen Age, les monastères pratiquent le prêt sans intérêt (8). Même dans la société de petite production marchande pleinement développée de Babylonie, qui nous est connue par le code de Hammourabi, des « prêts gratuits » (entraide) pour les indigents, les malades, les paysans frappés par la mauvaise récolte, abondent à côté des prêts d'affaires avec intérêt (9).

Aujourd'hui encore, « dans de nombreuses communautés aborigènes (d'Amérique latine), l'entraide est traditionnelle entre petits propriétaires et colons, qui s'accordent des prêts peu importants sans demander aucun intérêt (10) ». Bauer et Yamey constatent de même que l'entraide est largement répandue lorsque le système de la « grande famille » reste en vigueur comme en Inde (11).

La séparation du crédit et de l'entraide se produit donc plutôt dans les relations avec l'étranger que dans les relations avec les membres de la communauté. Dans l'Ancien Testament et dans le Koran, cette distinction est clairement exprimée. Le principe du paiement collectif des impôts par le village, qui s'est maintenu dans toutes les sociétés qui intègrent la communauté villageoise et la petite production marchande, représente une forme particulière d'entraide, préservant les paysans les plus pauvres d'une ruine complète (12).

L'origine des banques.

Le développement de la petite production marchande provoque le déboulement de la circulation des marchan-

disent par une circulation d'argent, et le développement d'une économie monétaire dans les pores d'une société basée sur la production des seules valeurs d'usage. Ainsi s'explique l'emprise de l'*usure* sur les producteurs à cette étape du développement social. Mais dans une économie monétaire, la monnaie n'est pas seulement *instrument* de l'échange; elle en devient également un *objet*. Le commerce d'argent se sépare du commerce proprement dit comme celui-ci s'était préalablement séparé de l'artisanat.

A l'aube de l'économie monétaire, les métaux précieux sont rares et leur circulation est limitée. Ils représentent avant tout un fonds de réserve et de sécurité pour la société; ils sont thésaurisés plutôt que mis en circulation. Or, à ces époques tourmentées, garder des trésors chez soi, cela représente un risque excessif, surtout risque de confiscation, de vol ou de destruction. Ainsi s'établit la coutume de les confier aux institutions les plus respectées de l'époque, à savoir les *temples*. Les métaux précieux, comme tous les objets considérés comme précieux, n'avaient-ils d'ailleurs pas eu à l'origine une fonction magico-rituelle qui faisait des temples les dépositaires logiques de trésors considérables? Cette concentration de métaux précieux entre les mains des temples transforme ceux-ci en *premières institutions de crédit occasionnel* dès le premier essor d'une économie monétaire.

Il en fut ainsi en Mésopotamie, du premier grand temple-banque d'Ourouk (3400 à 3200 avant J.-C.) jusqu'à l'époque d'Hammourabi (2000 avant J.-C.), quand le taux d'intérêt moyen était fixé par le temple de Samas (13). Dans l'antique Iran, les temples sont les premiers prêteurs

d'argent (14); il en sera de même à l'époque des Sassanides (15). En Israël, le Temple reste jusqu'à sa destruction le principal lieu de dépôt de la fortune mobilière (16). Dans la Grèce antique, les temples d'Olympia, de Delphes, de Délos, de Milète, d'Éphèse, de Cos, tous les temples de Sicile, fonctionnent comme dépôts d'argent et comme banques (17); à l'époque hellénistique, cette situation reste inchangée (18). A Rome, le Panthéon est le centre bancaire.

Dans l'Empire de Byzance, les monastères sont, dès le v^e siècle, les principaux propriétaires de trésors; il faut attendre le mouvement iconoclaste du viii^e siècle pour rejeter ces trésors dans la circulation monétaire (19). Un phénomène pareil s'est produit en Chine, sous la dynastie Tang. Les temples-banques bouddhiques y monopolisent de plus en plus le stock de métaux monétisables et les opérations de crédit; l'État les attaque, sécularise plusieurs milliers de temples et de monastères, et fait fondre toutes les statues en métal précieux en 843 (20) (*).

Au Japon, « les établissements religieux... furent les seuls endroits sûrs pendant le Moyen Age, période marquée par des troubles civils... On faisait des affaires sous la protection des tombeaux et des temples. Certains confièrent leurs documents précieux et leurs trésors à ces lieux saints, afin de les protéger contre la destruction et

(*) Yang Lien-sheng signale que le prêt sur gages en Chine et au Japon prend également ses origines dans les temples bouddhiques. Le terme « prêt sur gages » dans les monastères (ch'ang-shèng K'n) signifie à l'origine « trésor de monastère » (21).

le pillage au cours des guerres. Les tombeaux et les temples agissent également comme organes financiers et firent des prêts, organisèrent un crédit coopératif, connu comme *mujin* et *tanomoshi*, et utilisèrent des lettres de change (22)».

A l'époque du bas Empire, les temples bouddhiques sont les seules banques dans l'est de l'Asie centrale, où prédomine encore l'économie naturelle (23). Finalement, dans le haut Moyen Age européen, les monastères paraissent également comme les seuls établissements de crédit qui donnent des prêts à mort-gage (24) (*). Au début du XII^e siècle l'ordre religieux des Templiers devient la première banque internationale de dépôt, de virement et de crédit hypothécaire (25) (**).

Quand le grand commerce se développe, les métaux précieux commencent à circuler davantage. Or, le grand commerce, nous l'avons vu, est au début avant tout commerce international. Ce commerce présuppose donc l'apparition simultanée d'une multitude de pièces frappées d'origine et de teneur diverses, qu'il s'agit d'échanger les unes contre les autres d'après leur véritable valeur. Il entraîne inévitablement l'apparition d'une technique

(*) « Prêt à mort-gage » signifie que le prêteur obtint en gage un terrain, une maison, un moulin, etc., dont le revenu lui revient jusqu'à ce que le prêt soit remboursé. Ce fut la forme principale du crédit hypothécaire au haut Moyen Age jusqu'au XIII^e siècle, quand il fut interdit par une bulle du pape Alexandre III. Il fut alors remplacé par la vente des rentes (voir chap. IV). Le mot « mort-gage » a donné naissance au terme anglais « mortgage » = hypothèque. Il s'opposait au « prêt à vif gage » dans lequel le revenu du gage (terrain, etc.) fut défalqué progressivement de la dette.

(**) Les Templiers accumulèrent leur capital initial grâce aux rançons extorquées aux prisonniers musulmans.

nouvelle qui a la monnaie elle-même pour objet : la technique des changeurs d'argent. Offrant à leur tour des garanties substantielles aux propriétaires de métaux précieux qui désirent les déposer en lieu sûr, ces changeurs d'argent et marchands de métaux précieux deviennent ainsi les premiers dépositaires laïcs de trésors, puis les premiers *banquiers professionnels*. Le mot « banque » vient d'ailleurs de l'italien « banco », la table sur laquelle les changeurs d'argent pratiquaient toutes leurs opérations. De même dans la Grèce antique, le nom qui désigne le banquier, « trapézite », vient de « trapeza », table d'échange.

Dans le monde antique, les changeurs d'argent furent les premiers banquiers professionnels (26). Il en fut de même aux Indes (27) et en Chine, où la diversité monétaire n'est pas le produit du commerce international mais de la diversité des monnaies régionales (28) (*). Les changeurs d'argent devinrent de véritables banquiers au Japon à l'époque Tokugawa (29).

Dans l'Empire islamique des Abassides l'introduction d'un étalon d'or à côté de l'étalon d'argent fait des changeurs d'argent ou *jahbadh* des personnages économiquement indispensables; bientôt ils remplissent toutes les fonctions de banquiers (30). Kulischer (31) énumère les conditions chaotiques qui ont déterminé l'apparition des changeurs d'argent au Moyen Age et qui ont favorisé leur transformation en banquiers :

« Aux XIII et XIV^e siècles circulèrent en France, à côté de

(*) Voir chapitre III.

monnaies d'origine royale ou frappées par les grands vassaux, des pièces arabes, siciliennes, byzantines, florentines; en France méridionale des *libri* milanais et des ducats vénitiens, en Champagne des *reals* espagnols, des *nobili* bourguignons et anglais, des couronnes néerlandaises. On accepta partout des pièces frappées à Lübeck et Cologne, des *sterlings* anglais et des *tournois* français. Les *grossi* et *ducats* vénitiens, et les *fiorini* florentins étaient les plus répandus. »

L'origine des banques médiévales est décrite de la façon suivante par R. De Roover :

« Les changeurs génois furent spécialisés d'abord dans le change manuel, mais ils étendirent de bonne heure leur champ d'action en acceptant des dépôts payables sur demande, en effectuant des règlements par transfert suivant les ordres de leurs clients, en accordant enfin à ceux-ci des avances en compte-courant. Les tables ou offices des changeurs devinrent donc graduellement des banques de dépôt et de virement. A Gênes, l'évolution est achevée avant la fin du XII^e siècle (32). »

La célèbre Banque d'Amsterdam, fondée en 1609, doit sa constitution également au désordre monétaire qui régnait à cette époque dans la jeune République des Provinces-Réunies (33).

Le crédit dans la société précapitaliste.

Les premières opérations bancaires, change manuel, dépôt-garde de trésor et avance de fonds sur gage d'une propriété foncière (prêt hypothécaire), ne sont pas des

opérations de « commerce d'argent » à proprement parler. En fait, à l'époque du *depositum regolare*, ou dépôt à sauvegarder et à rendre sur simple demande du déposant, le dépositaire, loin d'accorder un intérêt à son client, se fait rétribuer ses services de protection des dépôts (34). Ce fut même encore le cas pour la Banque d'Amsterdam au XVII^e siècle (*) (35).

Ces opérations concernent essentiellement des classes sociales qui se tiennent en dehors de la production et de la circulation de marchandises ou à leur périphérie. Avec le développement d'une économie monétaire, ces classes deviennent les victimes classiques de l'usure, en grand ou en petit. Au Moyen Age, les grandes sociétés commerciales-bancaires internationales quand il s'agit des rois et des princes, et les *Lombards* plus modestes quand il s'agit du menu fretin féodal ou de simples roturiers, pratiquent à leurs dépens surtout le *prêt sur gages* (36). Il s'agit là, au fond, d'un *crédit de consommation* (37).

Le véritable « commerce d'argent » n'apparaît qu'en rapport avec les classes engagées dans la circulation de marchandises et de capitaux, c'est-à-dire en rapport avec la jeune bourgeoisie, usuriers et marchands. Le développement du commerce international crée lui-même un besoin intrinsèque de crédit. La séparation dans le temps

(*) L'habitude de charger un faible *taux de sauvegarde* pour le dépôt de trésors est réapparue dans la deuxième moitié du XIX^e siècle dans le système de location de coffres-forts, inauguré en 1861 par la *Safe Deposit Cy of N. Y.*

de l'achat et de la livraison (*); la séparation dans l'espace de l'acheteur et du vendeur ; la nécessité de transférer des sommes d'argent considérables sur des distances importantes, alors que ces monnaies sont sujettes à de perpétuelles fluctuations (39), voilà d'où provient la nécessité d'un crédit commercial ou *crédit de circulation*. Toute société au commerce international développé se crée les instruments essentiels de ce crédit : lettres de change et lettres de crédit : « Le négoce des lettres de change plonge ses racines dans le commerce international (40). »

Nous les voyons apparaître 2 000 ans avant J.-C. à Our en Babylonie, sous la dynastie des Tchéou en Chine (1134-256 avant J.-C.) et au début de l'époque bouddhique aux Indes (41). Dans la Grèce antique, elles sont largement utilisées dès le IV^e siècle avant J.-C. et se répandent ensuite dans tout le monde hellénistique (42). De là, elles seront transmises à Byzance et à l'Islam, d'où elles repènetrent dans l'Europe médiévale (43).

Le crédit de circulation accordé par ces premiers effets de commerce non négociables n'élargit pas la sphère d'opération du capital. Il en permet seulement une rotation plus rapide et un rendement majeur, lorsqu'apparaît le *crédit d'investissement*, c'est-à-dire l'avance de fonds

(*) « Dans la mesure où les Gênois achètent de la laine en la payant avant la fourniture, ils prennent soin de diminuer le prix qu'ils payent... Ils sont eux-mêmes prêts à augmenter le prix d'un ou deux *reals* pour chaque unité de poids, à condition de payer le tout au moment où ils reçoivent la laine, et surtout si, pour au moins la moitié de la note, il y a un délai supplémentaire de trois mois (38). »

pour une entreprise qui doit rapporter de la plus-value, la sphère d'activité du capital est élargie; l'argent « stérile », l'argent-trésor, est transformé en capital, participe à la production de plus-value.

La forme la plus ancienne de ce crédit d'entrepreneur est le *prêt maritime*, l'association entre un bailleur de fonds et un capitaine-aventurier pour la réalisation d'une entreprise commerciale maritime, prêt qui provient lui-même de l'association de piraterie, ce qui se manifeste notamment dans les stipulations concernant le partage du profit (44). De la Grèce antique et du monde hellénistique, ce « prêt à la grosse aventure » a été transmis à l'Empire byzantin et à l'Empire de l'Islam, pour réapparaître dès le IX^e siècle dans l'Italie byzantine, et se répandre de là dans toute l'Europe médiévale sous la forme de l'*association de commandite* (45).

D'abord, une telle association commerciale ne se pratique que pour une seule entreprise. Mais plus tard, avec le passage du commerce itinérant au commerce sédentaire, la *commenda* fait place à des *compagnies de plusieurs partenaires*, constituées pour un certain nombre d'années. A partir du XIII^e siècle, toutes les grandes compagnies italiennes (Peruzzi, Bardi, Medici, etc.) sont des associations de ce genre. Les Bardi, par exemple, travaillent en 1331 avec un capital composé de 58 actions, appartenant à 11 partenaires (46).

Finalement, lorsque le commerce international se régularise et perd son caractère aventurier, du moins dans une sphère donnée, il attire une large partie des capitaux oisifs. Ceux-ci sont déposés dans les grandes

compagnies de marchands-banquiers sous forme de *depositum irregolare*, avec lequel les marchands sont autorisés de travailler comme bon leur semble, qui ne sont plus remboursés à brève échéance, et pour lesquels un *intérêt fixe* est payé par les marchands, en tant que participation au profit marchand réalisé par eux (47).

Les banquiers deviennent ainsi dès la petite production marchande des « intermédiaires entre ceux qui offrent et ceux qui demandent du capital-argent (48) ». Or, à cette époque, ce ne sont pas des individus privés mais c'est l'État (rois, princes, communes, etc.) qui a principalement besoin d'argent. La *dette publique* se développe donc parallèlement au crédit de circulation et au crédit d'investissement, en prenant le pas sur eux.

Le plus vieil exemple connu de crédit public est celui que rapporte le pseudo-Aristote dans le 2^e livre de l'*Économie* : la colonie ionienne de Klazomenae, en Asie mineure, emprunte aux chefs des mercenaires de quoi payer les arriérés de solde et couvre ce prêt par un emprunt forcé parmi ses propres citoyens riches, qui sont obligés d'accepter de la monnaie de fer en échange de leurs pièces d'or et d'argent. Les annales de Han-Chou signalent qu'en l'an 154 avant J.-C. un usurier chinois appelé Wu Yen-chih avait prêté 1 000 *catties* d'or (\pm 244 kg, soit un peu moins d'un million de francs-or) au gouvernement pour lui permettre de mener la guerre contre la « rébellion des sept royaumes ». Il toucha 1 000 % d'intérêt, c'est-à-dire 10 millions de francs-or (49).

Le crédit public prend bientôt sa forme classique en recevant comme gage les *revenus futurs de l'État* : l'affer-

mage d'impôts de toute sorte. Dans la plupart des sociétés basées sur la petite production marchande, les opérations de crédit public restent rares et risquées et se terminent en général par une banqueroute des prêteurs.

Mais à partir du xvi^e siècle, des titres de *dette publique négociables* (*) opèrent une révolution dans l'histoire du crédit et permettent d'élargir de façon considérable le champ d'action du capital, en transformant en capital des masses d'argent non capitalisé. Favorisé par les expéditions des rois de France en Italie et par la dispersion des États de Charles Quint, le crédit public s'internationalise.

« La créance, après avoir été un simple moyen de règlement, devient une valeur en soi, un objet d'échange négociable et transmissible (51). »

A la Bourse d'Anvers, les obligations du roi de Castille, les lettres de crédit du gouvernement des Pays-Bas, des rois d'Angleterre et du Portugal, des rentes émises par les grandes villes européennes, se négocient librement. Dans les bouleversements monétaires et le désordre des finances publiques du xvi^e siècle, toutes les anciennes maisons bancaires font faillite. De là naissent les *banques publiques modernes* qui combinent la garantie de la sécurité des dépôts indispensable au public bourgeois avec la promesse

(*) « François I^{er} dépensa énormément. Pour avoir des fonds, il se vit obligé de recourir à une technique nouvelle. Se tournant vers la municipalité parisienne, il lui engagea 20 000 livres de revenus qu'il percevait dans la région. La ville lui remit 200 000 livres qu'elle reçut de ses bourgeois contre abandon de la rente, constituée au denier douze (8 %) : ce furent les célèbres *rentes sur l'Hôtel de Ville* (50). »

à l'État qu'il sera le principal, sinon l'unique bénéficiaire de ces dépôts. La *Banque du Rialto* de Venise, fondée en 1587, correspond surtout au premier but; la *Banque d'Amsterdam*, fondée en 1609, y joint le besoin de régler la circulation monétaire. La *Banque de Hambourg*, fondée en 1619, réunit à ces fonctions celle de prêter à l'État. La même chose s'applique à la *Banque de Suède*, fondée en 1656, tandis que pour la *Banque d'Angleterre*, fondée en 1696, c'est la dernière fonction qui devient prépondérante (52).

Le développement prodigieux du commerce international après la révolution commerciale du xvi^e siècle provoqua une nouvelle extension du crédit commercial. Suivant l'exemple des titres de dette publique, les effets de commerce devenaient à leur tour négociables dès le xvi^e siècle, suivant la pratique de l'endossage et de l'escompte (53). En même temps le développement des compagnies coloniales par actions étend la sphère d'activité du crédit d'investissement. Mais il faudra attendre le développement du mode de production capitaliste, pour que le crédit passe de la sphère du commerce proprement dit à celle de la production.

Offre et demande de capital-argent à l'époque du capital commercial.

C'est ainsi qu'avec l'essor du capital commercial le crédit, d'un phénomène exceptionnel, devient une institution régulière de la vie économique. L'escompte des

effets de commerce se répand largement dès le xvii^e siècle en Angleterre et dès le xviii^e siècle en France et dans les grands centres du commerce international, d'abord pour le commerce extérieur, ensuite également pour le commerce intérieur (54). L'extension géographique du commerce, la durée du trafic avec l'Amérique et l'Extrême-Orient, la concentration des principales maisons de commerce dans quelques grands centres internationaux favorisent cet usage des effets de commerce pour mobiliser les capitaux.

Alors que la lettre de change n'avait été auparavant qu'un instrument de spéculation sur les variations du change (55), elle devient maintenant un instrument régulier pour l'octroi du crédit de circulation au commerce, ainsi qu'un moyen pour investir, à court terme, des capitaux-argent « stériles ». Ainsi se développe un *marché des capitaux-argent*.

La demande sur ce marché est avant tout représentée par l'État, qui reste le grand emprunteur insatiable à l'époque du capital commercial. Clapham constate que jusqu'à la révolution industrielle, la Banque d'Angleterre effectue la majeure partie de ses opérations de crédit avec le gouvernement royal (56). Il en va de même pour la Caisse d'Escompte fondée en 1776, sans parler de la malheureuse Banque de Law, coulée de par ses opérations de crédit public (57).

Cependant, à côté de l'État, on voit apparaître d'autres débiteurs. Ce sont en premier lieu les grandes sociétés commerciales par actions, dont les besoins d'argent sont énormes pour l'époque, et qui doivent souvent s'adresser

aux institutions de crédit pour couvrir leurs besoins jusqu'à la rentrée d'une flotte de navires.

Ainsi, la Compagnie hollandaise des Indes orientales emprunte de l'argent à la Banque d'Amsterdam, alors qu'à côté de l'État, la Compagnie anglaise des Indes orientales est la principale débitrice de la Banque d'Angleterre pendant tout le xviii^e siècle (58).

Ce sont ensuite les propriétaires d'effets publics (rentiers, nobles, commerçants et banquiers) et d'effets de commerce qui, à court de fonds liquides, font escompter ces effets. Au début, c'est l'escompte des effets publics qui prédomine; dans les dernières décennies du xviii^e siècle, l'escompte des effets privés commence à prendre le dessus.

Il y a finalement, comme à l'époque de la petite production marchande, une demande d'argent — de crédit de consommation — de la part de la noblesse et de hauts fonctionnaires de l'État, demande qui est satisfaite sous forme de prêts sur gages (métaux précieux, bijoux, titres, etc.).

L'offre de capitaux-argent est présentée par ceux qui disposent de capitaux liquides : avant tout les grands propriétaires fonciers, ainsi que les commerçants qui accumulent plus d'argent qu'ils ne réussissent à en investir dans leurs propres affaires. Les banquiers du continent s'occupent exclusivement d'opérations de change et d'encaissements au xvii^e siècle et dans la première partie du xviii^e siècle; ils ne donnent pas de crédits. Mais en Angleterre apparaît dès le xvii^e siècle le commerçant qui avance occasionnellement des fonds à ses clients.

Avec l'accroissement de la circulation monétaire, l'enrichissement de la société, le développement parallèle de cette demande et de cette offre de capitaux-argent, se constituent vers le milieu du XVIII^e siècle, d'abord en Angleterre, puis sur le continent, des banques privées locales, qui ont pour fonction de servir d'intermédiaires entre ceux qui cherchent des capitaux et ceux qui cherchent des moyens de transformer en capital leurs réserves d'argent liquide. Ces banques locales, issues habituellement de maisons commerciales prospères, reçoivent des dépôts, émettent des billets de banque et escomptent des effets de commerce : c'est la naissance du système bancaire moderne (59).

La révolution industrielle développe rapidement ce réseau bancaire initial. Alors que, vers 1750, il n'existe en Angleterre qu'une douzaine de banques locales, ce nombre s'élève à plus de 200 vers la fin du siècle (même 350 selon certains auteurs) (60) (*). La façon organique dont ces banques se développent au sein du mode de production de l'époque est indiquée par l'exemple de la maison Gurney à Norwich, tel qu'il est décrit par une circulaire envoyée par cette maison elle-même aux banquiers, à la date du 5 octobre 1838 :

« Rassembler les fils produits par... les manufactures de

(*) En examinant les archives des banquiers privés de Londres à la fin du XVII^e et au XVIII^e siècle, D. M. Joslin constate que les banques n'avancent en général pas de fonds aux commerçants ou aux entrepreneurs. Ce n'est que lorsque vers 1770 se constituent quelques banques à la fondation desquelles participent des industriels, que les premières opérations de crédit à l'industrie font leur apparition (61).

l'est de l'Angleterre, et les conserver en stock afin de les fournir aux tisserands... ce fut une entreprise fort lucrative, et nous nous posons délibérément la question si la maison de Gurney n'en tirait pas jadis un revenu annuel supérieur à celui réalisé par n'importe quelle banque dans les îles britanniques... Au cours de nos relations avec les filatures de laine, notre famille commença à leur fournir de l'argent liquide pour payer les salaires et pour leur permettre de continuer leurs affaires sans interruptions. C'est dans ces conditions que sont nées les opérations bancaires de la famille... (62). »

Ce développement rapide s'explique avant tout par le développement inégal des différentes régions de l'Angleterre. Les banques des régions qui étaient restées agricoles avaient en général des dépôts pour lesquels elles recherchaient un champ d'investissement (*), alors que les banques des régions industrielles étaient assaillies par des demandes de crédit et se trouvaient perpétuellement à la recherche de fonds. Le marché monétaire à Londres naquit de cette situation; il servit d'intermédiaire entre les banques qui avaient trop de fonds liquides et celles qui en avaient trop peu.

(*) Jusqu'au début du XIX^e siècle, des banques rurales payaient des commissions aux courtiers (*brokers*) de Londres, afin que ceux-ci leur procurent des effets de commerce à escompter. C'est dire combien les champs d'investissement de capitaux à court terme étaient rares et recherchés! (63).

Offre et demande de capital-argent à l'époque du capitalisme industriel.

Mais avec la révolution industrielle, le marché des capitaux-argent s'étend et se transforme largement. A côté de l'offre et de la demande de capitaux-argent provenant des couches précapitalistes de la société (propriétaires fonciers, commerçants, artisans, fonctionnaires d'État, rentiers, etc.) apparaît une offre et demande de capitaux-argent provenant du mécanisme de la production capitaliste elle-même.

Le capital-argent est point de départ et point d'aboutissement de la rotation du capital. Mais il n'apparaît pas seulement au début et à la fin de cette rotation. Constamment, au cours du processus de production lui-même, du capital-argent est éliminé de ce processus et se trouve transformé en « argent improductif » du point de vue capitaliste. Et constamment aussi, une demande de capital-argent *supplémentaire* apparaît de la part d'entrepreneurs, pour leur permettre de réaliser la mise en valeur de leur propre capital dans les meilleures conditions de rentabilité.

Le capital-argent nécessaire pour renouveler le capital fixe d'une entreprise ne se rassemble qu'après plusieurs années et après de nombreux cycles de rotation du capital circulant. Ce *fonds d'amortissement*, s'il n'est pas utilisé entre-temps à d'autres fins, restera « improductif » pendant cette période. Le *fonds de salaires* d'une grande entreprise, avancé au début de chaque cycle de production,

resterait improductif dans la mesure où ce cycle de production dépasse un mois (pour les salariés payés au mois) ou même une semaine (pour les salariés payés par semaine). La partie du profit annuel mis de côté par le capitaliste pour sa propre consommation (*fonds de consommation improductive*) n'est dépensée qu'au cours de toute une année; une majeure partie en restera improductive pendant une majeure partie de l'année. Le *fonds d'accumulation* de l'entreprise, la partie des profits réinvestie dans l'affaire, n'est pas utilisé en entier dès le début d'un nouveau cycle de production. Le capitaliste attendra le moment favorable, par exemple une bonne conjoncture du marché, avant d'investir ces profits. Voilà quatre sources de capital-argent temporairement expulsé du processus de production et ainsi rendu improductif.

D'autre part, le renouvellement du capital fixe ne se fait pas exactement au moment où le fonds d'amortissement nécessaire a été rassemblé. Exigeant l'engagement de capitaux considérables et comportant de très grands risques, ce renouvellement se produira de préférence à des moments précis du cycle économique, quand les capitalistes escomptent un élargissement important du marché (64). Si un capitaliste donné n'a pas encore rassemblé le fonds d'amortissement (et d'accumulation) à ce moment précis, il devra essayer d'emprunter les capitaux nécessaires afin de ne pas laisser échapper cette occasion opportune. Le capitaliste qui dispose d'une invention technique permettant d'élargir son marché aux dépens de ses concurrents se trouve dans une situation analogue,

si les capitaux nécessaires à la mise en valeur de cette invention lui font défaut (65).

A certains moments du cycle économique, l'industriel sait que n'importe quelle augmentation de la production pourra être absorbée par le marché. C'est à ce moment-là qu'il lui faut donc accumuler son capital, investir ses profits. S'ils ne sont pas encore réalisés, il devra emprunter pour les engager d'avance.

Finalement, la reprise de la production, après la fin d'un cycle de production, devrait théoriquement commencer dès la fin du cycle de circulation des marchandises. Mais nous avons vu que la masse et le taux annuel de profit dépendent du nombre de cycles de production annuels, donc de la possibilité pour l'industriel de reprendre la production *avant* que son capital circulant, investi dans les marchandises produites et non encore vendues, ne lui soit retourné. Dans ce but également, il cherchera à emprunter un capital-argent supplémentaire, qu'il pourra rembourser dès que lui revient le produit de la vente de ses marchandises.

La fonction des institutions de crédit sous le capitalisme, c'est de remplir ce même rôle d'intermédiaire entre ceux qui possèdent des sommes d'argent improductives et ceux qui cherchent à accroître leurs propres capitaux par des capitaux empruntés. Le rapport précapitaliste entre le capital bancaire et les autres formes du capital est donc renversé; dans le mode de production capitaliste, le capital bancaire commence par être un serviteur subordonné du capital industriel. Mais alors que la séparation du capitaliste-commerçant moderne et du capitaliste-

industriel n'est qu'une question de division fonctionnelle du travail, la séparation du capitaliste-banquier et du capitaliste-industriel ou commerçant est inévitable dès l'apparition du mode de production capitaliste.

Contrairement à l'industriel et au commerçant, le banquier doit en effet jouer *directement* un rôle social. Il n'est utile au mode de production capitaliste que dans la mesure où il peut surmonter le fractionnement du capital social en une multitude de propriétés individuelles. C'est dans cette fonction de *mobilisation et de centralisation du capital social* que réside toute son importance sociale. Celle-ci dépasse d'ailleurs les limites de classe de la bourgeoisie proprement dite et englobe la centralisation des fonds épargnés par des propriétaires fonciers, des paysans riches et moyens, des artisans, des fonctionnaires d'État, des techniciens, et même des ouvriers qualifiés dans les périodes de haute conjoncture.

« (Vers 1875) l'organisation par laquelle tout le capital britannique disponible était concentré sur le marché monétaire de Londres fonctionna de façon presque parfaite. Elle avait déjà fonctionné de façon fort efficace vingt ans auparavant. Pendant cet intervalle, les banques à succursales écossaises et provinciales avaient attiré jusqu'aux derniers trésors ruraux que la population villageoise avait conservés dans ses tiroirs et armoires : et l'on avait creusé un canal le long duquel la somme des surplus du Nord coulait vers le sud. Les canaux à partir d'East-Anglia, du Sud-Ouest et de l'Angleterre rurale avaient été creusés depuis longtemps. Ce qui n'était pas utilisé dans la Cité était expédié vers les districts industriels, par

l'escompte ou le réescompte d'effets industriels et de commerçants. Ce furent les grands jours des « bill-brokers » londoniens, des maisons d'escompte de Lombard street (66). »

En même temps, le marché des capitaux-argent se spécialisa progressivement, et deux marchés distincts se constituèrent :

— Le marché monétaire, la demande et l'offre de *crédit à court terme*, dominé par les banques (à l'exception de l'Angleterre où les *bill brokers* ont joué longtemps un rôle prédominant);

— Le marché financier, la demande et l'offre de *crédit à long terme*, dominé par les banques et la Bourse d'abord, auxquelles s'ajoutent au xx^e siècle les compagnies d'assurances, les caisses d'épargne, les *building societies* et autres organismes d'épargne institutionnelle (fonds de pension, d'assurance maladie-invalidité, parastataux, etc.), qui cherchent à transformer en capital (souvent sans aucun profit pour le propriétaire) (*) tout revenu monétaire non immédiatement dépensé. La centralisation du capital-argent atteint ainsi sa phase suprême, perfectionnée. Les banques « ne laissent nulle somme improductive ».

Intérêt et taux d'intérêt.

Comme le profit du capital usurier avec lequel il se confond dans ses origines, l'intérêt n'est au début de son

(*) Ceci est notamment le cas pour les fonds des caisses d'épargne et des caisses d'assurances sociales, utilisés comme moyens de financer les dépenses d'État : voir chapitre XIII, § « Économie de guerre ».

apparition dans l'économie qu'un *déplacement* de valeur du débiteur au crédeur. Lorsqu'un paysan doit emprunter une quantité X de blé pour pouvoir subsister jusqu'à la récolte suivante, et lorsqu'il doit défalquer ensuite de cette récolte une quantité de blé X + Y pour rembourser le crédeur, la quantité de blé totale présente chez ces deux personnes n'aura pas augmenté par suite du prêt. Seule, une quantité Y se sera déplacée du débiteur au crédeur. Cette forme d'usure, qui est loin d'avoir disparu, appauvrit de façon permanente ses victimes et les asservit aux crédeurs :

« En Cochinchine, le fermier ou « ta dien » emprunte à son propriétaire de quoi se nourrir, lui et sa famille, jusqu'à la récolte; quand celle-ci arrive, elle ne suffit généralement pas à le libérer, et le « ta dien » reste rivé à la glèbe par sa dette aussi sûrement qu'un serf du haut Moyen Age par la coutume (67). »

Il n'en est plus ainsi du crédit de circulation et d'investissement dans la société capitaliste. L'avance de fonds n'a plus pour but d'assurer la subsistance du débiteur, mais vise à lui *permettre de réaliser un profit* : « Les entrepreneurs paieront un intérêt positif, si une somme présente peut être utilisée dans le commerce et l'industrie de façon à rapporter une somme plus grande (c'est-à-dire la somme empruntée augmentée d'une plus-value, d'un profit) dans l'avenir (68) (*).

(*) « C'est un principe bien connu... qu'en dernière analyse, le taux monétaire d'intérêt dépend de l'offre et de la demande de capital... que le taux d'intérêt est réglé par les profits qui découlent de l'emploi du capital lui-même (69). »

Le crédit de circulation vise à réaliser avant terme la valeur des marchandises produites : le crédit d'investissement vise à accroître le capital d'une entreprise. Dans les deux cas, la masse de la plus-value s'accroît, soit par réduction du temps de rotation, soit par accroissement de la masse du capital. L'intérêt n'est donc rien d'autre qu'une fraction de la plus-value supplémentaire obtenue par l'emprunt d'un capital. Il est inférieur au profit moyen (*), car s'il était égal à celui-ci, on n'aurait normalement pas d'avantages à emprunter, puisque le capital emprunté est censé rapporter lui-même le profit moyen. Le créancier est satisfait, car avant de prêter son capital, celui-ci « chômait », ne rapportait rien. Et le débiteur est également satisfait car tout en devant abandonner l'intérêt au créancier, il gagne encore davantage qu'au cas où il n'aurait rien emprunté.

L'intérêt payé par un entrepreneur capitaliste pour l'emprunt d'un capital est une fraction de la plus-value totale produite par ses ouvriers, fraction abandonnée par l'entrepreneur parce que l'emprunt lui a permis d'accroître cette plus-value totale d'une somme plus grande que l'intérêt dû. Mais avec la généralisation du mode de production capitaliste, tout entrepreneur est à la recherche

(*) Sauf dans les pays arriérés, où le taux d'intérêt comporte aussi une partie de la rente foncière. Il dépasse ainsi le taux de profit du capital marchand, ce qui explique la prédominance du capital usurier dans ces pays. Le *New York Times* rapporte, en 1955, le cas d'un blanchisseur de Karachi (Pakistan) qui paya 3 925 roupies d'intérêts pour un prêt de 100 roupies, au taux de 25 % par mois, soit 300 % par an, pendant 13 ans et 1 mois (70).

de capitaux supplémentaires. En même temps, la fonction socialement centralisatrice des banques permet à toute somme d'argent de se transformer en capital-argent supplémentaire. Ainsi, par le jeu de l'offre et de la demande du capital-argent, se constitue le *taux moyen d'intérêt*, le « rapport normal » de toute somme d'argent qui ne « chôme » pas. Ceci, faut-il le dire, n'a rien à voir avec des « qualités intrinsèques » de l'argent, mais représente le résultat de rapports de production déterminée, qui permettent de *capitaliser* cette somme d'argent, qui lui permettent de s'approprier une fraction de la plus-value produite par l'ensemble des travailleurs de la société. De là se répand dans la société bourgeoise l'habitude de considérer tout revenu comme le revenu d'un capital imaginaire, capitalisé au taux moyen d'intérêt (*) :

« Avec la croissance de la mentalité capitaliste s'est développée une habitude évidemment utile, dont le début peut être observé en Allemagne par exemple, dès le xiv^e siècle, habitude qui consiste à exprimer tout revenu (sauf celui obtenu pour services personnels) comme pourcentage d'une valeur de capital (71). »

Cette habitude amène les économistes bourgeois à l'idée de séparer également chez un entrepreneur capitaliste, qui travaille exclusivement avec ses propres capitaux, l'intérêt sur son capital et le profit d'entrepreneur (appelé « rente » par certains auteurs comme Marshall) qui apparaît lorsqu'on défalque cet intérêt du profit

(*) Un revenu de 500 £ par an, alors que le taux-moyen d'intérêt est de 5 %, serait considéré comme rapport d'un capital fictif de 10 000 £.

total. Il s'agit là, évidemment, d'une opération « idéologique », c'est-à-dire fictive, puisque tout entrepreneur entend obtenir sur son capital non pas le taux moyen d'intérêt mais le taux moyen de profit. Pour les économistes bourgeois cette habitude est d'autant plus utile qu'elle leur permet d'escamoter le problème du profit, c'est-à-dire de l'exploitation, et de remplacer dans leurs systèmes toute théorie du profit par une simple théorie de l'intérêt (*).

Les organismes de crédit ne remplissent pas, par pur altruisme, le rôle d'intermédiaire entre les personnes offrant et les personnes demandant du capital-argent. Ils travaillent, eux aussi, avec un capital propre qui doit rapporter le taux moyen de profit. Leur profit apparaît sous la forme du *profit bancaire*, qui consiste avant tout en la différence entre le taux d'intérêt payé par ces institutions pour les capitaux-argent dont on leur confie le dépôt, et le taux d'intérêt qu'elles exigent de ceux qui reçoivent d'elles des crédits. A cela s'ajoutent d'autres revenus comme les commissions, courtages pour placement d'actions et d'obligations, l'*agio* sur les opérations de change, etc.

Comme les institutions de crédit, avant tout les banques, payent un intérêt — fût-il infime — pour toute somme d'argent qu'on dépose chez elles, même pour quelques jours (« dépôts à vue »), elles ont intérêt à

(*) Avec Keynes, les économistes bourgeois redécouvrent que l'intérêt ne concerne que la demande de capitaux *liquides*, c'est-à-dire les capitaux-argent, et ne peut donc déterminer le profit rapporté par le capital productif.

prêter à leur tour tout argent disponible pour que ces opérations puissent se solder pour elles par un profit. Ainsi apparaît sur le marché monétaire, à côté du crédit de circulation proprement dit, le crédit de l'*argent au jour le jour* (« call money »). Il prend son origine en Angleterre vers 1830, lorsqu'à la veille des paiements trimestriels d'intérêt sur les effets publics, de grandes sommes d'argent s'accumulèrent aux comptes de l'Échiquier à la Banque d'Angleterre, et que cet afflux causa une pénurie d'argent sur le marché monétaire. Pour contrecarrer la pénurie et pour ne pas laisser « improductives » ces sommes d'argent, elles furent avancées pour la durée de quelques semaines, voire de quelques jours, à des clients désireux de ce genre de crédit, avant tout aux maisons d'escompte (« discount houses ») qui les utilisèrent pour accroître le volume de leurs opérations de réescompte. Ces avances faites contre dépôt de titres et effets pouvaient être rappelées sur simple demande. Les banques de dépôt, elles aussi, prirent l'habitude de prêter les fonds disponibles au jour le jour (72).

Ainsi s'établit toute une échelle de taux d'intérêts, s'élevant progressivement, à partir du taux payé pour les dépôts à vue et demandé pour de l'argent au jour le jour, jusqu'à celui payé pour les dépôts à long terme et demandé pour des prêts d'investissement. A chaque échelon s'établit une différence entre les taux payés par les banques et institutions de crédit, et les taux qu'elles exigent à leur tour de leurs clients.

La différence entre ces divers taux naît en premier lieu de la mesure dans laquelle les crédits contribuent à accroître

tre directement la masse de la plus-value produite par la société. C'est évidemment le taux d'intérêt à long terme, celui qui gouverne le crédit d'investissement, c'est-à-dire avant tout l'achat à crédit de moyens de production, qui est le plus élevé, qui se rapproche le plus du taux moyen de profit, et qui gouverne à *la longue* toutes les oscillations des différents taux d'intérêt. Le taux d'intérêt à court terme, qui gouverne avant tout le crédit de circulation, est inférieur au taux d'intérêt à long terme dans la mesure où le crédit de circulation, par la réduction de la période de rotation du capital, rend *possible* mais n'assure pas l'accroissement de la masse de la plus-value. Le taux d'intérêt à court terme peut cependant dépasser à certaines occasions le taux d'intérêt à long terme, par exemple lorsque surgit une pénurie d'argent sur le marché monétaire qui risque non seulement d'étendre la période de rotation du capital, mais qui menace encore le capital dans son existence même (menaces de faillite).

Il faut tenir compte d'autre part d'une prime d'assurance et de risque qui est contenue dans l'intérêt, et qui varie d'après la durée du prêt et le moment déterminé du cycle industriel, ainsi que d'après les conditions particulières d'offre et de demande de capitaux-argent aux différents échelons, qui soumettent — sur un marché libre — les différents taux d'intérêt à des fluctuations quotidiennes (*). Mais ces fluctuations s'effectuent autour d'un niveau moyen, déterminé en dernière analyse par le niveau du taux moyen de profit.

(*) Pour le jeu réciproque des oscillations de l'intérêt à court et à long terme au cours du cycle industriel, voir chapitre xi.

C'est pourquoi, en dehors des fluctuations régulières qui résultent des phases du cycle industriel, il est difficile d'établir des lois d'évolution séculaire du taux d'intérêt. Celle-ci dépend en dernière analyse de la pénurie ou de la pléthore *relative* du capital-argent en rapport avec le niveau relatif du taux de profit.

Ainsi, le taux d'intérêt baisse dans une société de petite production marchande qui a unifié un vaste marché international, dans le cadre duquel l'inégalité de développement économique entre différentes régions est progressivement réduite. C'est ce qui s'est produit dans l'Antiquité dès l'époque de César (*), et en Europe médiévale (Europe occidentale et méridionale) dès la deuxième moitié du xiv^e siècle (73). Le taux d'intérêt baisse de même lorsque l'économie monétaire se généralise dans un pays agricole, et lorsque de ce fait les classes agricoles se libèrent quelque peu du poids prédominant du capital usurier; l'intérêt n'inclut dès lors plus comme avant une partie de la rente foncière.

A la veille de la grande expansion impérialiste du dernier quart du xix^e siècle, les pays industrialisés connurent tous une forte baisse du taux moyen d'intérêt, par suite de la pénurie de nouveaux champs d'investissement de capitaux. Au lendemain de la Deuxième Guerre mondiale, aux États-Unis et en Suisse, la pléthore de

(*) A ce moment il devient plus rentable de faire des *prêts en nature* aux paysans, prêts qui continuèrent à rapporter un intérêt très élevé. Ces prêts en nature devinrent la forme prépondérante de l'usure dans l'Empire romain.

capitaux, le manque de champs d'investissement rapportant le profit moyen, ont fortement réduit le taux d'intérêt, alors qu'il s'élevait dans les autres pays capitalistes où régnait une pénurie de capitaux par suite des destructions de guerre et de l'appauvrissement général (Allemagne, France, Italie).

Crédit de circulation.

Tout crédit accordé afin de réaliser anticipativement (c'est-à-dire avant la vente effective) *la valeur des marchandises* est un crédit de circulation (74). C'est un crédit à court terme, rarement supérieur à trois mois, accordé par des banques spécialisées ou non.

Avec la généralisation du mode de production capitaliste, la production se détache de plus en plus du marché, la réalisation de la valeur des marchandises et de la plus-value se complique toujours davantage et risque d'allonger la période de rotation du capital, même compte tenu de l'intervention du capital commercial. Mais c'est précisément à cette époque que, pour réagir contre la baisse tendancielle du taux de profit résultant de l'immobilisation d'une fraction toujours croissante du capital en capital fixe, le capitaliste cherche à *réduire* le temps de rotation du capital circulant. C'est là la fonction essentielle du crédit de circulation, qui permet de réduire au minimum le capital circulant propre de l'entrepreneur.

« Se référant aux opérations plus nombreuses des courtiers pendant les quatre ou cinq années avant 1810, le *Bullion Report* indiqua que les possibilités accrues

d'escompte présentées à Londres avaient eu tendance à élargir les affaires du fabricant de province, en permettant une rotation plus rapide de son capital (75). »

Macrae estime que 30 à 40 % du capital circulant de l'ensemble de l'industrie britannique sont fournis par crédit (76).

Au XIX^e siècle le crédit de circulation fonctionnait surtout sous la forme *d'escompte d'effets de commerce*. Le producteur de cotonnades ne paye pas son fournisseur au comptant, mais lui remet une traite ou promesse. Le fournisseur se rend chez un banquier qui reprend à son compte cet effet de commerce en lui payant la somme due, moins un intérêt appelé escompte. Quand la promesse arrive à échéance, le fabricant de cotonnades paye le montant de la promesse au banquier. Celui-ci a donc en réalité prêté pendant trois mois ce montant au fournisseur de ce coton, lui permettant ainsi de réduire de trois mois le temps de rotation de son capital (ainsi que celui du fabricant de cotonnades, qui ne reçoit du crédit de son fournisseur que parce que celui-ci conçoit à son tour le crédit du banquier).

Cependant, dès le Moyen Age, a existé une autre forme de crédit de circulation (77) (*). Chaque capitaliste possède chez un banquier de la place un compte courant qui lui permet d'effectuer des paiements et de recevoir des sommes, d'argent par simple jeu d'écritures (virements d'un compte à un autre). Toutes les entrées et sorties passent ainsi par

(*) Polanyi affirme qu'un système d'avances en compte courant fut déjà employé par les banquiers de l'Assyrie antique (78).

les mains du banquier, qui devient en quelque sorte son comptable central. A un moment donné, un fabricant ne possède plus dans sa banque qu'un compte courant créditeur de 1 million de francs. Mais pour continuer sa production il lui faut tout de suite 2 millions de francs, afin de pouvoir payer des salaires. Le banquier sait que quelques semaines plus tard, le fabricant aura de grosses rentrées de fonds provenant de marchandises vendues. Il lui permet donc de retirer de son compte davantage d'argent qu'il n'y possède (« overdraft »); en fait, il lui fait une avance de 1 million de francs. Naturellement, le fabricant paiera un intérêt pour une telle « avance en compte courant », qui sera en général au moins de 5 %, sauf quand il s'agit de très grosses firmes (*).

A partir du dernier quart du XIX^e siècle, l'avance en compte courant a de plus en plus refoulé l'escompte d'effets de commerce en tant que forme principale du crédit de circulation (79). La concentration du capital aboutit à la constitution d'entreprises tellement importantes qu'elles possèdent suffisamment de crédit chez leurs banques pour obtenir, par voie d'avances en compte courant, tout le crédit à court terme qu'il leur faut. Les petites entreprises par contre sont de plus en plus gênées par la nécessité de régler le papier de commerce escompté à *date fixe*, et redoutent le discrédit qui se rattache au non-paiement des traites (protestation) rendu public. Finalement, l'intégration des grandes entreprises, de

(*) Sur les conséquences *monétaires* de cette forme de crédit, voir chapitre VIII.

leurs fournisseurs de matières premières et de leurs organisations de vente dans des trusts, groupes financiers, etc., supprime les partenaires classiques qui utilisaient les effets de commerce (80). Ainsi, en Grande-Bretagne, le volume des simples effets de commerce escomptés baissa de 250 millions de £ en 1913 à 100 millions de £ en 1937, alors que les avances en compte courant à l'industrie atteignirent 850 millions de £ en 1929 et 1 milliard de £ en 1938 (81).

Cependant, depuis la grande crise de 1929, spécialement aux États-Unis, les avances en compte courant à la grande industrie ont à leur tour commencé à diminuer, par suite de l'accumulation d'énormes réserves d'argent liquide par le capital des monopoles (*), du déclin relatif des industries particulièrement dépendantes du crédit bancaire, de l'extension des paiements comptants dans le commerce de détail et du développement d'instituts de crédit spécialisés. Ce sont surtout les entrepreneurs petits et moyens qui représentent le gros de la demande d'avances en compte courant (82). Parallèlement, au cours des dernières années, on a assisté à un accroissement du volume de l'escompte dans quelques pays européens comme la Suisse, la France et la Belgique, par suite d'une politique attrayante de réescompte des autorités monétaires, qui pensent pouvoir influencer plus directement l'évolution monétaire si le crédit de circulation relève davantage de l'escompte que du crédit en compte courant (83).

(*) Voir chapitre XIV, § « Surcapitalisation ».

Crédit d'investissement et marché financier.

Tout crédit accordé afin d'accroître la *masse du capital* d'un entrepreneur industriel ou commercial est un crédit d'investissement. C'est un *crédit à long terme* portant sur des sommes relativement importantes, crédit qui, du point de vue du créateur, est accordé *pour rapporter un revenu durable*.

Il trouve ses origines immédiates dans l'achat de la rente foncière au Moyen Age, dans la constitution des compagnies commerciales médiévales, dans le dépôt à intérêt fixe de sommes d'argent auprès des grandes sociétés commerciales du XIV^e siècle, et dans les prêts à long terme accordés aux rois, princes et cités par les marchands et usuriers du Moyen Age (*). Il n'acquiert son caractère moderne qu'à partir du XVI^e siècle, avec l'apparition de la Bourse et des effets négociables. A partir de ce moment apparaît une classe sociale qui cherche à consacrer ses biens — ses capitaux — à l'investissement dans des opérations de crédit à long terme, afin d'accroître ce capital grâce au produit de ces investissements. C'est elle qui présente *l'offre* des capitaux sur le marché financier embryonnaire. La *demande* de capitaux y est présentée avant tout par l'État, puis, de plus en plus par les sociétés par actions. La prédominance des effets publics sur les marchés financiers de l'Europe occidentale

(*) Voir chapitre IV, où sont également décrites les origines de la Bourse, de la dette publique et des sociétés par actions.

se maintiendra pendant toute l'époque du capital commercial, c'est-à-dire dans la plupart des pays jusqu'au début, voire jusqu'au milieu, du XIX^e siècle.

La dette publique a pris rapidement la forme d'effets à *revenu fixe*, payables sur les recettes futures de l'État (*); les effets privés ont été et sont restés avant tout des effets à *revenus variables* déterminés par les profits annuels (ou semestriels, etc.) des sociétés qui les émettent. Dans les deux cas, l'achat d'un effet représente pour le capitaliste l'achat d'un *titre de revenu*, du droit de participer à la répartition future de la plus-value sociale. Le caractère social du crédit d'investissement est de plus en plus prononcé, au fur et à mesure que s'étendent les opérations boursières et que de nombreux bourgeois constituent des portefeuilles qui contiennent des participations à un nombre croissant de sociétés, ainsi que des effets publics émis par de nombreux États, provinces, communes et autres organismes publics.

Le risque qu'on court en accordant des sommes importantes à une entreprise pour un laps de temps prolongé implique logiquement la recherche de garanties supplémentaires : droit de regard sur la gestion des fonds prêtés et sur l'administration générale de l'entreprise. C'est pourquoi la participation directe aux entreprises secourues, c'est-à-dire la constitution de compagnies à parte-

(*) Des gouvernements incapables de payer les intérêts sur leurs dettes publiques ont vu saisir par l'étranger l'administration des douanes (source principale de revenus!); ce fut le cas de la Chine au XIX^e siècle et du Venezuela au XX^e siècle.

naires multiples, a été de tout temps la forme la plus normale du crédit d'investissement.

Les anciennes compagnies antiques, chinoises, médiévales, arabes, byzantines, etc., étaient toutes des compagnies à *responsabilité illimitée* : les partenaires étaient responsables des dettes de la société sur tout leur avoir personnel, qu'il fût engagé ou non dans la société. De là l'effondrement rapide de toutes les banques médiévales qui pratiquent le crédit d'investissement. A Venise, des 103 banques créées au xiv^e siècle, 96 font banqueroute(84). Le développement du mode de production capitaliste a fini par *dépersonnaliser* le crédit, ce qui atteint une forme perfectionnée dans la société par actions et dans la société anonyme modernes. C'est l'achat d'actions et d'obligations d'une entreprise qui devient la façon normale d'accorder le crédit d'investissement.

Bien que la société par actions apparaisse dès le xvi^e siècle, ce n'est qu'au xix^e qu'elle finira par s'imposer. C'est que deux banqueroutes fracassantes survenues au début du xviii^e siècle, celle de la *South Sea Cy* en Grande-Bretagne et celle de la *Compagnie du Mississipi* en France avaient développé chez la bourgeoisie une crainte religieuse du risque qu'implique cette forme de crédit (85). En fait, l'époque manufacturière n'était pas encore propice à pareil élargissement du crédit, que réclamait plus tard l'essor du capitalisme industriel.

Aussi, le crédit d'investissement accordé à des entreprises privées est-il peu étendu entre le xvi^e et la fin du xviii^e siècle. Si les sociétés par actions ne se développent que lentement, les banques de dépôt, qui se

rappellent les leçons de la fin du Moyen Age (86), se détournent des opérations d'investissement, qui leur sont d'ailleurs interdites lorsqu'elles ont le statut de banques publiques. Les banques réservent leurs opérations de crédit à long terme à l'État et à quelques rares clients privilégiés.

Il faut attendre les *merchant bankers* britanniques et les maisons de la « haute banque » continentale, qui apparaissent vers la fin du XVIII^e siècle, pour que des banquiers commencent à s'intéresser de nouveau activement aux affaires privées, commerciales et industrielles. En 1822 se constitue avec la *Société Générale de Belgique* la première banque d'affaires proprement dite, qui, en accordant d'abord des avances à court terme aux entreprises industrielles, souffre bientôt d'immobilisations excessives et est ainsi amenée à acquérir des participations et à prendre des initiatives pour la création de sociétés par actions (87).

L'exemple de la *Société Générale* fut suivi en France, mais l'échec retentissant du *Crédit mobilier* des frères Péreire remit l'essor des banques d'affaires dans la plupart des pays européens jusqu'après 1872 (88). De nombreux pays connurent alors l'épanouissement des banques mixtes, c'est-à-dire des banques qui acceptent des dépôts et qui accordent en même temps du crédit d'investissement.

Au XX^e siècle, le marché financier se transforme sous l'influence du développement des compagnies d'assurances, des caisses d'épargne, des fonds d'assurances sociales, etc., qui, tout en rassemblant des capitaux énor-

mes, ne peuvent pas les utiliser pour l'achat de valeurs à revenus variables. Plusieurs pays ont introduit une législation fixant ces limites ou les étendant même aux banques de dépôt. De ce fait, les fonds publics ont pris une place prépondérante sur le marché financier contemporain de la plupart des pays, comme cela avait été le cas avant le XIX^e siècle (89). Ce phénomène va de pair avec celui de l'*autofinancement* des grandes entreprises (*).

Il serait erroné de considérer les fonds déposés dans les caisses de sécurité sociale, les caisses d'épargne, etc., comme une *accumulation de capital-argent* plus ou moins équivalente à l'accumulation de fonds capitalistes dans les banques. En réalité, l'épargne ouvrière n'est qu'un *fonds de consommation différée*, qui sera en majeure partie dépensé au cours même de la vie du dépositaire. Dans une statistique globale des revenus de la *classe des salariés et appointés*, il faudrait placer en regard de cette épargne ouvrière les dettes de travailleurs malades, invalides, pensionnés, les dons qu'ils sont obligés de solliciter de l'assistance publique, privée ou familiale, les réductions de la consommation de ces mêmes couches, consommation qui tombe en dessous du minimum vital, etc. Le bilan global, que confirment les statistiques, c'est qu'une génération ouvrière n'accumule pratiquement pas de valeurs mobilières au cours de son existence prise comme un tout.

(*) Voir chapitre XIV, § « Autofinancement ».

La Bourse.

Les capitalistes et institutions de crédit qui investissent leurs capitaux-argent disponibles sous forme d'actions et d'obligations dans les sociétés par actions, comptent obtenir pour ces prêts le *taux moyen d'intérêt*. Pour les obligations et titres à revenus fixes, cela leur est garanti d'avance. Pour l'ensemble des actions proprement dites, l'intérêt obtenu varie d'après le profit réalisé; il s'appelle le *dividende*.

Mais les actions, obligations et autres valeurs mobilières, en tant que titres de revenus, deviennent négociables et sont achetées et vendues à la Bourse. Leur prix n'est alors rien d'autre que la *capitalisation du dividende annuel (du revenu annuel) au taux moyen d'intérêt*. Ce prix c'est le cours de l'action à la Bourse (*). Comme le dividende distribué par une société varie en général d'année en année, et comme les prévisions à son sujet varient également au cours de l'année, ces cours peuvent subir de violentes oscillations. Une véritable spéculation à la hausse ou à la baisse s'organise, provoquant souvent des mouvements de cours artificiels; on met en circulation de fausses rumeurs ou l'on cache des changements brusques imminents concernant la rentabilité de l'entreprise.

(*) Ceci n'est pas absolument exact. Il faut en outre tenir compte de l'éventuel remboursement en cas de dissolution de la société. Ce facteur n'entre cependant en ligne de compte que lorsque cette dissolution est envisagée en pratique.

Dans certains pays, cette spéculation se fait en majeure partie à crédit; ainsi à New York, les crédits aux spéculateurs à Wall Street représentent les principales opérations du marché monétaire (90).

Les propriétaires d'actions et obligations touchent *l'intérêt moyen*; les sociétés par actions industrielles commerciales et financières réalisent le *profit moyen*. Où va la différence? Dans la mesure où elle n'est pas réinvestie dans l'entreprise et transformée en réserves, elle est *capitalisée d'avance* sous la forme de *profit de fondateur* : attribution de paquets d'actions supplémentaires, émission d'action de préférence, etc. que s'approprient les fondateurs de la société.

Mettons qu'une entreprise industrielle possède un capital de 100 millions de francs; elle désire obtenir du public 200 millions de francs supplémentaires pour agrandir l'affaire. Mettons que le taux moyen de profit soit 10 % et le taux moyen d'intérêt 5 %. Si des actions étaient émises pour la somme de 300 millions de francs, elles seraient censées produire annuellement en moyenne 15 millions de francs de dividendes. Mais les fondateurs de la société par actions prévoient un profit annuel de 30 millions de francs. La différence entre l'intérêt moyen et le profit moyen, soit 15 millions de francs, sera capitalisée au taux moyen d'intérêt de 5 %, formant ainsi un capital supplémentaire de 300 millions de francs que les fondateurs s'approprient. Le profit de fondateur se matérialise donc dans le fait que le capital total pour lequel des actions auront été émises sera de 600 millions de francs, alors que seuls 300 millions de francs auront été

versés effectivement. Les 300 millions de francs d'actions supplémentaires constitueront simplement des *titres de revenus* permettant à leurs propriétaires — les fondateurs de l'entreprise — d'acquiescer annuellement la différence entre le profit moyen et l'intérêt (le dividende), soit le profit d'entrepreneur. Ainsi, lorsque fut constitué en 1926 le grand trust chimique britannique *Imperial Chemical Industries*, son capital nominal fut porté à 56 803 000 £, alors que l'ensemble des entreprises agglomérées pour sa constitution n'avaient réuni que 38 000 000 £ de capital (91).

La capitalisation du profit de fondateur explique l'enrichissement extrêmement rapide des « capitaines d'industrie » dans les grandes périodes de fondation de sociétés par actions (« *Gründerjahre* »). Mais en fait, elle capitalise *d'avance* la différence *future* entre le profit moyen et l'intérêt, et comporte donc un fort élément spéculatif. De nombreuses sociétés par actions, ainsi surcapitalisées, se montrent longtemps incapables de payer des dividendes équivalents à l'intérêt moyen, précisément par suite de cette surcapitalisation; d'autres s'effondrent même dans la banqueroute.

Une autre forme d'appropriation du profit de fondateur consiste dans la surélévation du cours des actions en Bourse. Soit une société fondée avec un capital de 10 millions de francs, divisé en 1 000 actions de 10 000 francs chacune. Cette société est censée rapporter un profit annuel déterminé par le taux moyen de profit, disons 15 %, soit un profit annuel de 1,5 million de francs, ou 1 500 francs par action. Or, l'intérêt moyen étant de 5 %, une somme

d'argent prêtée n'est censée rapporter que 5 %, et 1 500 francs sont considérés comme le revenu annuel normal d'un capital de 30 000 francs. Les fondateurs réussiront par conséquent à vendre leurs actions en Bourse pour 30 000 francs pièce au lieu de 10 000 francs pièce, et s'approprient donc la différence qui est de nouveau la capitalisation d'une différence entre un profit moyen *futur* et l'intérêt moyen actuel. Lorsque le trust anglais du caoutchouc Dunlop fut assaini en 1896, six semaines après l'émission, des actions émises pour 3 millions de £ furent vendues pour 5 millions de £ (92).

Un bon exemple d'une combinaison entre ces deux formes de profit de fondateur est fourni par le grand magasin britannique à rayons multiples *Harrod's*, constitué en société par actions en 1889. La société comportait un capital de 1 million de £, dont 1 400 £ d'actions de préférence pour les fondateurs qui s'assurèrent une participation croissante et majeure aux bénéfices. Malgré le fait que les actions normales de *Harrod's* payèrent des dividendes annuels d'abord de 10 % et ensuite en moyenne de 20 % pendant plus de 20 ans, les parts de fondateur furent immédiatement capitalisées à 140 000 £ et valurent en Bourse en 1911 pas moins de 1 470 000 £, 10 fois leur capital nominal, 1 000 fois le capital effectivement versé... (93).

Tandis qu'actions et obligations continuent cette circulation indépendante en Bourse, chez les courtiers ou agents de change, les valeurs réelles dont elles représentent la contre-valeur peuvent avoir disparu depuis longtemps. Les navires de guerre construits avec les capitaux emprun-

tés par un gouvernement peuvent résider depuis longtemps au fond des mers, de même que les machines achetées avec l'argent provenant de la vente d'une action peuvent se trouver transformées en vieille ferraille. Le divorce entre le capital réel et la masse des titres négociables, déjà prononcé par suite de la surcapitalisation de beaucoup de sociétés par actions, devient dès lors total. La masse des titres ne représente plus qu'un *capital fictif* qui, sous l'apparence d'une fraction du capital social total, cache son véritable caractère : celui d'être un simple titre de revenu, donnant droit à la participation au partage de la plus-value sociale.

Sociétés par actions et évolution du capitalisme.

Longtemps on a voulu voir dans le développement des sociétés par actions une preuve de ce que le capital, loin de se concentrer, se « démocratise ». N'y a-t-il pas des millions d'actionnaires dans certains pays, par exemple aux États-Unis? Chaque ouvrier qualifié ne peut-il pas acheter, avec ses économies, des actions d'importantes sociétés industrielles?

Cette conception s'appuie sur une double confusion. Tout d'abord n'est pas capitaliste quiconque obtient un revenu découlant en dernière analyse du partage de la plus-value sociale; à ce compte-là, chaque mutilé de guerre serait également « capitaliste ». Seuls les actionnaires qui, grâce aux revenus de leur capital peuvent vivre sans vendre leur force de travail, et vivre à un

niveau correspondant au moins à celui d'un petit industriel, doivent être classés dans cette catégorie.

Or, une enquête menée par le *Brookings Institute* aux U. S. A. en 1952 a démontré que sur plus de 30 millions d'ouvriers américains, seuls 2 % possèdent des actions. Sur un total de 6,5 millions d'actionnaires, 4,5 millions possèdent moins de 100 actions chacun et en retirent un revenu *annuel* moyen inférieur à 200 dollars, soit moins que le salaire *mensuel* d'un ouvrier moyen. Il serait donc absurde de les considérer comme « capitalistes ».

Ensuite, si les sociétés par actions apparaissent formellement comme des institutions de *diffusion* de la propriété des moyens de production, elles représentent en réalité une étape importante de la *concentration* du capital. C'est pure fiction juridique que de considérer un petit actionnaire comme « co-proprétaire » d'un trust géant comme *General Motors* par exemple. En réalité, il est seulement propriétaire d'un *titre de revenu*. En échange de ce titre, il a abandonné en pratique aux grands industriels et banquiers la libre disposition de ses économies. La société par actions est donc plutôt une forme voilée d'*expropriation* de petits épargnants, non pas au profit d'une force anonyme mais au profit des *grands capitalistes*, qui réussissent ainsi à commander à une masse de capitaux dépassant largement leur propre propriété.

« Lorsqu'un individu investit du capital dans une grande société, il accorde aux dirigeants de la société (*corporate management*) tous les pouvoirs d'employer ce capital afin de créer, de produire et de développer, et il abandonne tout contrôle sur le produit. Il conserve un droit

modifié à recevoir une portion des profits, généralement sous forme d'argent, et un droit excessif de vendre sa participation. Il devient un récipiendaire presque complètement inactif (94)... »

Il est intéressant de noter qu'un jugement de tribunal britannique confirme cette thèse. Lord Evershett prononça en 1949 le verdict suivant : « Les actionnaires ne sont pas, aux yeux de la loi, les propriétaires partiels de l'entreprise. Celle-ci est quelque chose de différent de la totalité des actions. » Et *The Economist* ajoute : « En d'autres termes, l'actionnaire ne possède pas une part déterminée des biens de la compagnie. Il a droit à une part déterminée des profits distribués (95). »

Avant l'essor des sociétés par actions, il fallait être propriétaire de la majorité du capital d'une entreprise pour la contrôler effectivement. Gardiner C. Means a montré comment, grâce au développement de ces sociétés et à la dispersion des actions parmi de petits actionnaires, quelques grands actionnaires s'assurent le contrôle sur les trusts avec des participations fortement minoritaires (96). Dans l'*American Telephone & Telegraph Cy*, par exemple, 43 grands actionnaires détiennent en 1935 plus d'actions que 242 500 petits actionnaires. Dans l'un des principaux trusts de cigarettes américaines, la *Reynolds Tobacco Cy*, il y eut en 1939 66 357 actionnaires ; mais 20 d'entre eux possédaient 59,7 % des actions simples A et 22,5 % des actions simples B (97). Le trust britannique *Bowaters* compte 42 866 actionnaires le 1^{er} juin 1959 ; mais les 26 000 plus petits actionnaires détiennent ensemble 2,8 millions de £ d'actions ordinaires, — contre

4,3 millions de £ entre les mains de 151 grands actionnaires (63 d'entre eux détiennent pour 3,4 millions de £ d'actions!).

Le professeur Sargent Florence a examiné en détail la répartition des actions parmi les petits et les grands actionnaires des principales sociétés par actions américaines et britanniques. Le résultat est significatif. Parmi 1 429 sociétés américaines, 98,7 % des actionnaires — la masse des « petits » — ne possèdent que 38,9 % des actions, alors que 0,3 % des actionnaires — ceux qui détiennent plus de 5 000 actions — concentrent 46,7 % des actions entre leurs mains. Si l'on ne prend que les grandes sociétés ayant un capital dépassant 100 millions de dollars, ces pourcentages restent pratiquement identiques (ces chiffres se réfèrent à la situation des années 1935-37).

Et le professeur Sargent Florence conclut :

« Passant ainsi de ce qui est connu à ce qui ne l'est pas, il y a certainement des preuves pour croire que la « révolution des managers (*) » n'est pas avancée aussi loin qu'on le croit quelquefois (ou qu'on l'affirme sans y réfléchir), et que la direction et les décisions de dernière instance sur les problèmes décisifs (*top policy*) restent dans de nombreuses sociétés ou compagnies entre les mains des actionnaires capitalistes les plus grands (98). »

Dans un livre paru aux États-Unis en 1967, et qui a fait sensation le professeur G. William Domhoff examine toute la littérature abondante consacrée à la prétendue « déconcentration » des fortunes et à la non moins my-

(*) Voir chapitre xiv : § : « Une révolution des managers? »

thique « dispersion des actions ». Il y cite une commission du Sénat qui affirme que moins d'un pour cent des ménages possède aux États-Unis plus de 80 % de toutes les actions de sociétés américaines par actions. Trois professeurs d'Harvard affirment même que 0,2 % des ménages détiendraient plus de 65 % de ces actions, opinion qui est assez conforme à celle de la conclusion à laquelle aboutit l'enquête du Brookings Institute, quelques années auparavant. Le professeur Domhoff publie à ce propos le tableau suivant, fort suggestif :

Part de la valeur globale des actions de sociétés par actions qui se trouve dans les mains du 1 % des ménages les plus riches du pays :

1922	1929	1939	1945	1949	1953
61,5 %	65,6 %	69 %	61,7 %	64,9 %	76,0 % (99)

Examinant une par une toutes les grandes *corporations* des États-Unis sur la base des données disponibles quant à leurs grands actionnaires, Ferdinand Lundberg conclut qu'en 1965, elles sont pratiquement toutes contrôlées par un petit nombre de groupes privés, presque toujours quelques familles (100). Quant à la Grande-Bretagne, le professeur Titmuss indique qu'en 1954, 1 % des ménages possède 81 % des actions de sociétés par actions; il ajoute qu'entre la fin de la Deuxième Guerre mondiale et le début des années 60, l'inégalité de la fortune s'est sans doute considérablement accrue (101).

Il en va de même aux Indes, où les actions de quelques-

unes des grandes sociétés se répartissent de la façon suivante (102) :

Catégorie possèdent (act.)	<i>Advance Mill</i>		<i>Tata Mills</i>		<i>Tata Hydro-Élec.</i>	
	% actionnaires	% actions	% actionnaires	% actions	% actionnaires	% actions
de 1 à 25 ..	93,6	40,0	79,0	14,1	82,0	24,2
plus de 150 .	0,9	36,5	2,4	64,0	2,2	48,33

Dans chaque cas, un petit nombre de grands actionnaires possède autant ou plus d'actions que la grande masse des petits actionnaires et contrôle de ce fait les sociétés par actions. En réalité, un groupe encore plus restreint exerce une influence prépondérante sur les sociétés par actions (*) :

« La forme sociétaire favorise la création d'une véritable aristocratie, d'une véritable oligarchie. Il se crée des administrateurs de carrière dont le rôle consiste exclusivement à se charger de l'administration des grandes sociétés de capitaux... Par la multiplication des liens qui les unissent à de nombreuses sociétés (ils) créent entre elles une sorte de dynastie personnelle. Il se crée tout un enchevêtrement de relations auxquelles on donne les noms les plus divers... « communautés d'intérêts », « inter-directorates »... Ce double fait de l'irresponsabilité personnelle et de la direction administrative favorise l'entente, favorise l'accord (c'est-à-dire le monopole) (103). »

(*) Voir chapitre XII.

La généralisation des sociétés par actions (sociétés anonymes, *corporations*, sociétés à responsabilité limitée, etc.) représente une étape importante de la socialisation de fait du crédit et de l'ensemble de l'économie. Quand la banque prête à un industriel les avoirs qu'un petit rentier a déposés chez elle, l'industriel reste propriétaire de la majeure partie du capital avec lequel il travaille. Avec la constitution des sociétés par actions, on assiste à une séparation de plus en plus prononcée de l'*entrepreneur* et du *propriétaire-rentier*. Le capital de l'entrepreneur devient un instrument de commande sur des capitaux plusieurs fois supérieurs au sien propre.

Le crédit à la consommation.

Le crédit de circulation et le crédit d'investissement se maintiennent essentiellement dans le cercle de la bourgeoisie, grande et petite. Mais à l'époque capitaliste réapparaît aussi le crédit à la consommation, fourni sous une forme usuraire ou non. S'endettant dans les magasins où ils doivent s'approvisionner en produits de première nécessité, les ouvriers, employés, chômeurs, déclassés, peuvent rapidement se trouver enchaînés à vie à un créancier impitoyable qui saisit une majeure partie de leurs maigres revenus comme intérêts sur une dette de laquelle ils ne pourront plus se débarrasser. Cette forme d'usure est particulièrement odieuse lorsqu'elle est pratiquée par des magasins, propriétés de l'entreprise à laquelle l'ouvrier vend sa force de travail.

Avec la production en série des biens de consommation

dits *durables* (cuisinières, machines à coudre, frigidaires, machines à laver, radios et appareils de télévision, bicyclettes et motos, autos, etc.), apparaît vers 1915 une autre forme moderne de crédit à la consommation (104). En général, le salaire des ouvriers et employés même qualifiés est insuffisant pour qu'ils puissent acheter de telles marchandises au comptant. Le paiement d'une fraction du salaire hebdomadaire ou mensuel permet cependant de les acquérir en propriété, après un certain laps de temps. Industriels et commerçants ont intérêt à favoriser cette *vente à tempérament* parce qu'elle représente le seul moyen d'élargir le marché de ces biens de consommation durables, et parce qu'en général ils touchent un intérêt considérable sur ce crédit (différence entre le prix au comptant et le prix à tempérament) (*). De même, les frais généraux des commerçants (stockage et maintenance) se trouvent ainsi considérablement réduits, puisque les acheteurs reprennent ces frais à leur charge. Mais, même abstraction faite de l'exploitation qu'il implique — retour à la compagnie des marchandises pour lesquelles une échéance de paiement n'a pas été honorée —, le développement excessif du système de paiement à tempérament représente un élément d'instabilité du système capitaliste, particulièrement vers la fin du boom et à la veille du krach dans chaque cycle économique (105).

Le lien étroit entre ce crédit moderne à la consumma-

(*) Il s'agit souvent d'un intérêt usuraire, parce qu'il continue à être calculé sur l'ensemble du prix de l'article, même lorsque 50 % ou 75 % de ce prix ont déjà été versés.

tion et la production en série des biens de consommation durables apparaît clairement du fait que presque inexistantes avant 1914, ces crédits se sont développés aux U. S. A. après la Première Guerre mondiale — 6,3 milliards de \$ en 1929, 25 milliards de \$ en 1952 — et en Grande-Bretagne, Allemagne occidentale, Belgique, Suède, France, etc., après la Deuxième Guerre mondiale, au moment même de l'essor des industries de l'auto, de la moto, des frigidaires et des appareils de T.V. dans ces pays (106).

Le crédit et les contradictions du capitalisme.

Le crédit a donc profondément marqué de son sceau l'histoire et le développement du capitalisme. Il a puissamment élargi le champ d'action du capital, en permettant la capitalisation de toute réserve d'argent disponible. Il a facilité, accéléré, généralisé la circulation des marchandises. Il a stimulé la production capitaliste, la concurrence, la concentration des capitaux, bref toutes les tendances de développement du capitalisme. Le crédit apparaît comme un instrument aussi indispensable au mode de production capitaliste que le commerce, permettant une réaction importante contre la baisse tendancielle du taux moyen de profit.

Le crédit a également transformé la classe bourgeoise elle-même. La séparation de l'intérêt du profit, d'une classe de rentiers de la masse de la bourgeoisie, marque en même temps l'aboutissement logique du développement capitaliste et le premier signe certain de sa décadence. Voici, en effet, une fraction de la bourgeoisie qui ne vit

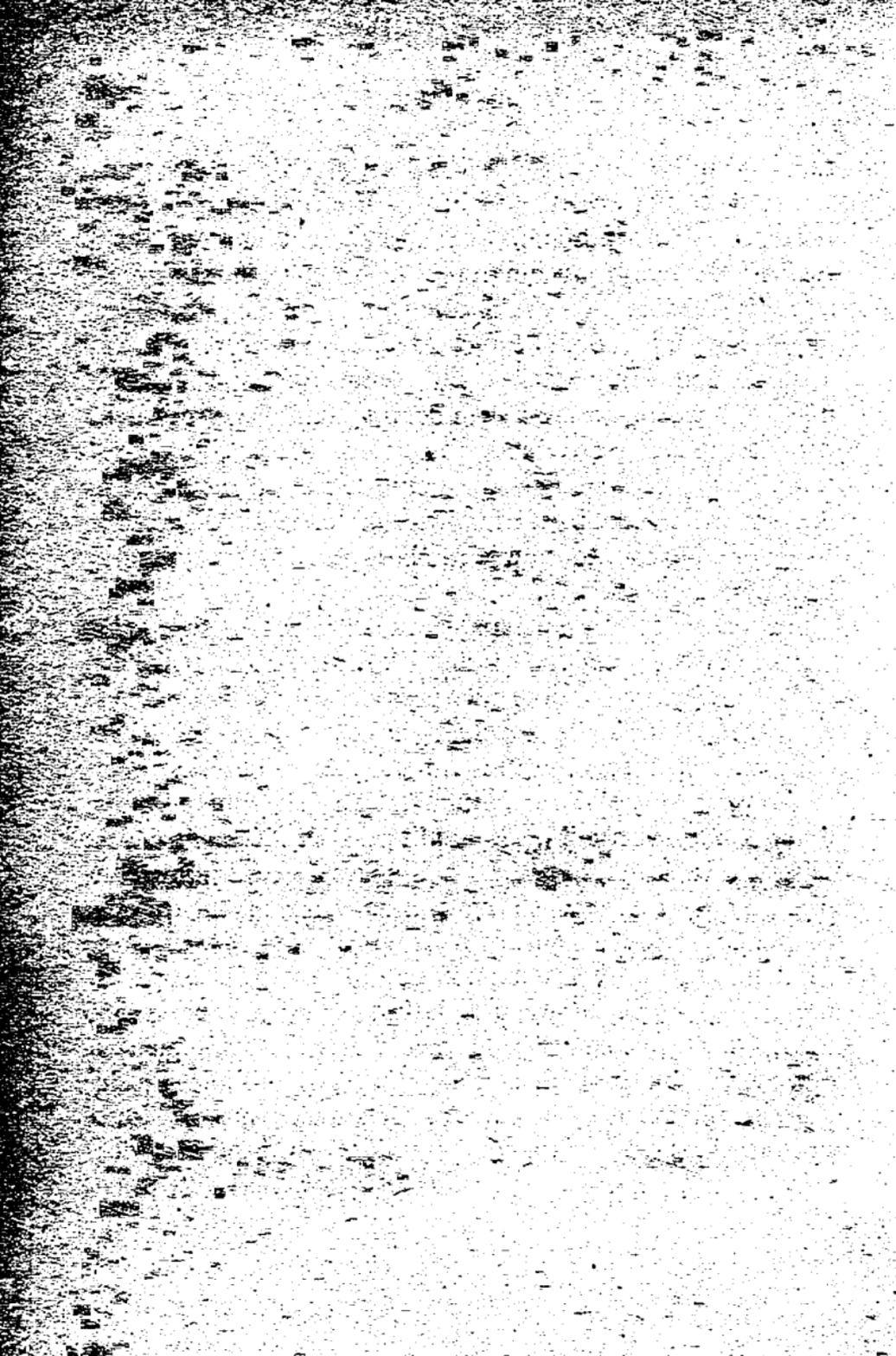
plus que de sa *propriété* du capital, qui, pour ce faire, se trouve complètement expulsée du processus de production, de tout contact direct avec les machines ou les travailleurs. Le caractère *privé* de l'appropriation capitaliste, qui reste personnel et tangible dans l'entreprise capitaliste-propriété familiale, devient de plus en plus objectif, abstrait, dans la société par actions. Le règne du capital revêt sa forme la plus générale et anonyme. Apparemment, ce ne sont plus des personnes en chair et en os qui incarnent l'exploitation, mais des « sociétés » et des « compagnies », synonymes de forces économiques objectives et aveugles.

De même que le commerce, le crédit permet une réduction considérable du temps de rotation des capitaux, permet *une mobilité toujours plus grande du capital circulant face à l'immobilisation d'une fraction croissante du capital* dans de gigantesques installations fixes (*). Il atténue ainsi dans l'immédiat les contradictions qui résultent de l'évolution du capitalisme. Mais, en même temps, il exacerbe même ces contradictions à plus longue échéance. A l'aube du capitalisme industriel, chaque capitaliste pouvait se rendre compte très rapidement si le temps de travail dépensé pour produire ses marchandises était du temps de travail socialement nécessaire ou non. Il suffisait de se rendre sur le marché, et d'y chercher des ache-

(*) Au début de la crise, le crédit permet même de résorber les premiers chocs d'une chute brutale des prix. Dans la mesure où l'entrepreneur travaille avec des capitaux empruntés, il peut vendre *en dessous du prix de production*. Il suffit en effet que le prix obtenu permette le paiement de l'intérêt, inférieur au profit moyen.

teurs pour ces marchandises à leur prix de production. Quand le commerce et le crédit s'interposent entre l'industriel et le consommateur, cet industriel commence par réaliser de façon automatique la valeur de ses marchandises. Mais il ignore dorénavant si oui ou non elles trouveront un débouché réel, si elles rencontreront un « dernier consommateur ». Longtemps après qu'il a déjà dépensé l'argent, contre-valeur des marchandises produites, il peut se révéler que celles-ci sont invendables, ne représentent pas véritablement du temps de travail *socialement nécessaire*. Le *krach* est alors inévitable. Le crédit tend à éloigner ce krach, tout en le rendant plus violent quand il finit par se produire.

En permettant une expansion de la production sans rapport direct avec les capacités d'absorption du marché; en voilant pendant toute une période les relations réelles entre le potentiel de production et les possibilités de consommation solvable; en stimulant la circulation et la consommation des marchandises au-delà du pouvoir d'achat réel disponible, le crédit retarde l'échéance des crises périodiques, aggrave les facteurs de déséquilibre et par conséquent rend la crise plus violente lorsqu'elle éclate. C'est que le crédit ne fait que développer le divorce fondamental entre les deux fonctions essentielles de la monnaie — moyen de circulation et moyen de paiement —, ne fait que développer le divorce fondamental entre la circulation des marchandises et la circulation de l'argent qui réalise leur valeur d'échange, contradictions qui représentent les sources premières et générales des crises capitalistes.



CHAPITRE VIII

LA MONNAIE

Les deux fonctions de la monnaie.

La monnaie, l'équivalent général, c'est avant tout une marchandise dans la valeur de laquelle toutes les autres marchandises expriment leur propre valeur d'échange (1). L'équation : 25 sacs de blé valent 1 livre d'or, exprime une équivalence en valeur d'échange, c'est-à-dire en temps de travail socialement nécessaire. En tant que commune mesure de la valeur, la monnaie ne possède aucune qualité mystérieuse. Elle peut remplir cette fonction parce qu'elle est elle-même un produit du travail humain, parce qu'elle possède elle-même une valeur déterminée.

Quand les échanges sont simples et qu'achats et ventes

se substituent progressivement au troc, cette qualité fondamentale de la monnaie apparaît comme manifeste. A l'aube de la petite production marchande, il y a le plus souvent deux ou trois équivalents généraux qui sont utilisés conjointement comme mesures de la valeur : le blé et l'or ou le cuivre en Égypte et en Mésopotamie; le blé, le riz et l'argent en Chine, etc. Dans ces conditions, personne ne pourrait considérer la monnaie comme un simple instrument conventionnel d'échange.

La division sociale du travail est encore relativement simple et transparente. Dans l'échange de 25 sacs de blé, de 5 vaches et d'une livre d'argent, les travaux respectifs du cultivateur, de l'éleveur et du mineur paraissent réduits à une commune mesure, à une fraction commune du temps de travail total, disponible à la société basée sur une comptabilité en temps de travail.

Mais lorsque les échanges se multiplient et prévalent de plus en plus, ce rapport simple et fort transparent disparaît. La monnaie n'est plus simplement commune mesure des valeurs; elle est devenue également moyen d'échange(2). Un grand nombre de marchandises se rencontrent sur le marché entre les mains de leurs propriétaires respectifs. Ces marchandises passeront de main en main jusqu'à ce qu'elles arrivent auprès des acquéreurs qui désirent en réaliser la valeur d'usage. Ceux-ci les retirent définitivement du marché. La monnaie facilite ces échanges successifs et leur permet de s'effectuer dans les conditions d'un marché unifié (3). Mais pour accomplir cette fonction, sa propre valeur intrinsèque n'est que d'importance secondaire. Si la valeur de 25 sacs de blé est égale

à celle de 5 vaches, peu importe aux cultivateurs et aux éleveurs qu'ils aient échangé ces deux marchandises après avoir reçu, puis rendu, 1 livre d'argent fin ou 10 livres d'un alliage grossier. Parce que l'ensemble de la circulation des marchandises apparaît comme une succession d'opérations d'échange dans laquelle la monnaie ne joue qu'un rôle d'*intermédiaire*, l'illusion peut naître que la valeur propre de l'équivalent général est sans importance pour la bonne marche de l'économie.

Il s'agit en effet d'une illusion. Dans la mesure où la circulation des marchandises se dédouble en une circulation de marchandises et une circulation d'argent, la monnaie se dédouble elle-même en moyen de circulation et *moyen de paiement différé*. Dans une société produisant essentiellement des marchandises, une masse de celles-ci circule grâce au crédit. L'équivalent en argent de ces marchandises ne sera touché que plus tard (4). Toute fluctuation dans la valeur intrinsèque de la monnaie, de l'équivalent général, provoque immédiatement des perturbations dans les relations entre débiteurs et créiteurs, lésant les premiers lorsque la valeur de la monnaie s'élève — ce qui fut notamment le cas du cuivre à l'époque de la République romaine —, ruinant les derniers lorsque la valeur de la monnaie s'effondre.

Valeur de la monnaie métallique et mouvement des prix.

Du moment où les métaux précieux ont été plus ou moins universellement adoptés comme équivalents généraux, les fluctuations de leur valeur intrinsèque ont inva-

riablement provoqué de grands bouleversements dans les prix des marchandises — c'est-à-dire, dans l'expression de la valeur de ces marchandises en termes monétaires. Une hausse de la valeur de la monnaie métallique provoque une baisse des prix (exprimés en cette monnaie) ; une baisse de la valeur de la monnaie métallique provoque une hausse des prix.

Il y eut une première grande révolution dans la valeur de la monnaie lorsque, par suite de l'utilisation d'instruments de travail en fer, les conditions de production du métal-argent furent fortement améliorées, ce qui entraîna un effondrement de la valeur de ce métal vers 900 avant J.-C. Cette chute de valeur provoqua une forte hausse des prix exprimés en argent : le prix d'un « qur » de blé monta de 2 sicles d'argent sous Hammourabi (2000 avant J.-C.) à 15 sicles vers 950 avant J.-C. (5). Six siècles plus tard, Alexandre le Grand s'empara d'énormes masses de métaux précieux accumulées dans le trésor impérial perse, et cette rapine eut les mêmes effets qu'une production très bon marché ; elle provoqua une chute de la valeur de l'or et de l'argent de l'ordre de 50 %, et une hausse proportionnelle des prix (6).

A partir du II^e siècle de notre ère, le processus inverse se dessine. Le renchérissement du prix des esclaves, la baisse de leur rendement, la fermeture de nombreuses mines, le reflux des trésors pillés vers l'Inde accrurent la valeur de l'or et de l'argent, et provoquèrent une baisse des prix exprimés en métal précieux (obscurcie par l'avi-lissement de la monnaie par des empereurs successifs) (7). Ce mouvement allait atteindre son point culminant vers

les VIII^e-IX^e siècles de notre ère. Puis la tendance se renversa de nouveau. A partir des XIV^e-XV^e siècles, une véritable révolution technique dans l'exploitation des mines d'argent provoqua la baisse de la valeur de ce métal et une hausse générale des prix. Celle-ci se généralisa dans la 2^e moitié du XVI^e siècle, à partir de l'exploitation des mines d'argent de Potosi en Bolivie, et des mines du Mexique, à l'aide de main-d'œuvre servile, ce qui réduisit fortement les frais de production et provoqua la fermeture de nombreuses mines en Europe.

En comparant les fluctuations de valeur de la monnaie métallique aux fluctuations des prix, il ne faut pas perdre de vue que les mêmes bouleversements techniques qui, par l'accroissement de la productivité, provoquent une chute de la valeur du métal, peuvent également provoquer une chute de valeur de *toutes* les marchandises. Dans ces conditions, une chute de la valeur de l'or et de l'argent peut être accompagnée d'une stabilité ou même d'une chute du prix des marchandises. Ainsi, la même technique révolutionnaire de l'âge du fer, qui avilit la valeur de l'argent au X^e siècle avant notre ère, permit une extension considérable de la production agricole à frais réduits, et aboutit à un effondrement des prix agricoles entre le X^e et le VII^e siècle avant J.-C. (le prix du blé p. ex. passe de 15 à 1/2 sicle par « *qu* ») (8).

Aussi longtemps que le marché mondial fut fractionné en des milliers de marchés régionaux dont les relations réciproques furent rares et restreintes, la coexistence de nombreux équivalents généraux dans le monde ne fut pas ressentie comme une difficulté particulière pour les

échanges. Quand les Portugais, puis les Hollandais, commencèrent à trafiquer en Indonésie, ils y trouvèrent différents étalons monétaires établis l'un à côté de l'autre. La monnaie d'or et d'argent a pu coexister avec la monnaie de coquillage dans les communautés indigènes (9). Ce n'est que quand le capitalisme industriel unifie effectivement le marché mondial, quand on ne produit plus que des valeurs d'échange, que la nécessité d'un équivalent général pour tous les pays se fait ressentir. La tentative de nombreux pays d'asseoir l'équivalent général à la fois sur l'or et sur l'argent (bimétallisme) était vouée à l'échec. Ces deux métaux ayant chacun sa propre valeur d'échange, qui est soumise à de nombreuses oscillations à l'époque capitaliste, il devait en résulter inévitablement des perturbations constantes dans l'expression des prix d'un métal dans l'autre, dans l'expression du prix des marchandises dans un métal ou dans l'autre (10). Finalement, vers la fin du XIX^e siècle, presque tous les pays furent obligés de se ranger à l'étalon-or; l'or devint mesure générale de la valeur pour tous les pays. La résistance s'est prolongée cependant en Extrême-Orient où, depuis le XVI^e siècle, l'argent avait été utilisé comme équivalent général d'abord en Chine, puis aux Indes et au Japon.

La circulation de la monnaie métallique.

Les métaux précieux servent d'instruments d'échange en représentant eux-mêmes une valeur d'échange déterminée. Valeurs égales s'échangeant contre valeurs égales, il apparaît évident qu'avec l'utilisation d'une monnaie

métallique, une relation précise s'établit entre le prix total de toutes les marchandises en circulation et la masse monétaire nécessaire pour pouvoir réaliser la valeur d'échange de ces marchandises. Pour déterminer cette relation, il faut tenir compte du fait qu'une même pièce de monnaie peut opérer plusieurs échanges successifs.

Un paysan l'a apportée au marché pour acheter du drap. Avec la même pièce, le drapier achète un stock de farine chez le meunier. Le meunier achète à son tour du blé chez un paysan, toujours à l'aide de la même pièce. Celle-ci aura donc effectué en une seule journée trois opérations d'échange, chacune d'un montant égal à la valeur de la pièce propre. Si nous représentons par v cette vitesse de circulation de la monnaie — le nombre d'opérations d'échange effectuées par une même pièce dans un laps de temps déterminé —, par Q le nombre de marchandises en circulation, par p l'indice moyen des prix, nous obtenons la formule suivante qui définit la masse monétaire en circulation, M :

$$M. v = Q. p \text{ (11).}$$

La masse totale de la monnaie en circulation, multipliée par la vitesse de circulation de la monnaie, doit être égale à la quantité totale des marchandises en circulation multipliée par l'indice moyen des prix. De là nous obtenons la formule suivante pour la masse monétaire nécessaire à l'échange de toutes les marchandises en circulation :

$$M = \frac{Q \cdot p}{v}$$

Finalement, en remplaçant $Q.p$ par P , somme totale des prix de toutes les marchandises en circulation, nous obtenons la formule suivante :

$$M = \frac{P}{v}$$

La masse totale de la monnaie en circulation doit être égale à *la somme des prix de toutes les marchandises échangées*, divisée par la vitesse de circulation de la monnaie.

Cette formule ne doit pas être considérée comme étant réversible. Elle ne doit pas non plus être considérée comme une formule algébrique, dans laquelle la connaissance de trois facteurs permet de déduire automatiquement le quatrième (12). C'est P qu'il faut considérer normalement comme la *seule variable indépendante* de la formule. Les prix de production des marchandises peuvent fluctuer avec la valeur; le progrès technique peut produire une diminution plus ou moins radicale des prix. Dans ce cas, une partie de la monnaie métallique peut être rejetée hors de la circulation, peut être thésaurisée. Si la masse des marchandises en circulation s'accroît fortement, sans un accroissement correspondant de la productivité (une diminution correspondante de la valeur de chaque marchandise), il faudra une masse supplémentaire de monnaie métallique pour pouvoir effectuer les échanges. On cherchera donc à augmenter par tous les moyens la production des métaux précieux (ouverture de mines fermées; recherche de nouvelles mines, etc.). C'est ce qui s'est produit notamment de la fin du XIV^e jusqu'au XVI^e siècle. Mais la

vitesse de circulation de la monnaie n'est pas un facteur autonome. « La vitesse de circulation de la monnaie tend à varier avec la production elle-même et dans ce sens, les variations de la circulation monétaire n'affectent pas les prix (13). »

Origines de la monnaie fiduciaire privée.

Cependant, dès l'essor de la petite production marchande, l'emploi de la seule monnaie métallique peut constituer un frein au règlement rapide des échanges. Un développement brusque du commerce international peut provoquer une pénurie de numéraire et entraver ainsi l'expansion économique. Cela fut le cas non seulement en Europe occidentale aux **xiv^e-xv^e** siècles, mais encore dans l'Empire de l'Islam sous les Abassides (14), en Égypte à l'époque hellénistique (15), dans la Grèce antique avant la découverte des mines de Laurium (16), en Chine au **ix^e** siècle après J.-C. (17). Les périodes de pénurie de numéraire se caractérisent en général par la circulation de plus en plus rapide des pièces frappées, qui s'usent plus vite, et se détériorent ainsi en poids et en valeur.

Par ailleurs, l'emploi de seule monnaie métallique comporte de nombreuses difficultés dans le cadre d'une petite production marchande pleinement épanouie. Le départ d'expéditions maritimes et de caravanes qui doivent emporter leurs moyens d'échange pour une longue période peut provoquer de brusques pénuries de numéraire. R. de Roover cite un traité de commerce du **xv^e** siècle (18), rédigé par Uzzano, qui indique qu'à Venise,

chaque année, aux mois de juin et de juillet, il y eut pénurie de monnaie par suite du départ des galères pour Constantinople. Cette « tension » sur le « marché monétaire » médiéval se prolongea régulièrement jusqu'après le départ des galères pour Alexandrie au début de septembre, et se répéta entre le 15 décembre et le 15 janvier, après le départ des galères qui allaient chercher le coton. Par contre, en octobre et novembre, il y avait abondance de numéraire, parce que les marchands allemands venus acheter les épices apportaient beaucoup d'argent à Venise (19).

La simple nécessité de transporter des quantités souvent considérables de pièces de monnaie pour effectuer des paiements indique que l'emploi de la monnaie métallique peut devenir très encombrant :

« [Sous Louis XVI], le transport du numéraire qu'effectuent les Messageries était fort onéreux... Les 10, les 20, les 30 du mois, raconte Mercier dans son *Tableau de Paris*, on rencontre depuis dix heures jusqu'à midi des porteurs avec des sacoches pleines d'argent, et qui plient sous le fardeau; ils courent comme si une armée ennemie allait surprendre la ville... (20) ».

Ces difficultés de transport se sont révélées particulièrement pénibles dans des pays comme la Chine, où l'on utilisait comme numéraire des métaux plus vils que l'or ou l'argent, à savoir le cuivre et même le fer.

Il faut y ajouter la grande insécurité monétaire qui règne généralement à de telles époques, et qui est le fait de la circulation simultanée de pièces des plus diverses (*),

(*) Voir chapitre VII.

ainsi que des opérations frauduleuses (rognage, etc.) surtout de la part des Trésors royaux. Aux **xvi^e** et **xvii^e** siècles, ce phénomène avait pris une telle extension en Angleterre qu'en 1695, 50 % des recettes fiscales anglaises furent perdus de par le poids insuffisant des pièces remises (21).

Toutes ces raisons expliquent pourquoi, à une certaine étape du développement de la petite production marchande, l'expansion commerciale amène les marchands à inventer des *signes de remplacement de la monnaie*, au moyen desquels les échanges peuvent être accélérés et leur règlement simplifié. Les deux formes classiques de ces signes de remplacement, qui apparaissent plus ou moins généralement dans toute société au capital marchand développé, sont les lettres de paiement et le virement (la monnaie scripturale).

Nous avons vu comment la lettre de paiement naît de la séparation dans le temps de l'achat et de la livraison, de la séparation dans l'espace de l'acheteur et du vendeur (*). Dans l'Europe médiévale, ces lettres sont, à l'origine, des contrats de change et des instruments de crédit. Dans d'autres sociétés, ce sont de simples instruments de crédits, comme les « bons de riz » au Japon (22), ou des chèques payables en monnaie métallique ou en marchandises déterminées, comme les « bons de thé » en Chine sous la dynastie des Song (23). Ce qui caractérise ces documents, abstraction faite du rôle qu'ils jouent comme instruments de crédit, c'est que leur usage devenu général leur permet de servir de signes de remplacement monétaires. Il suffit pour cela qu'ils puissent circuler,

c'est-à-dire être acceptés par des personnes autres que celles qui sont mentionnées sur le document. En Europe occidentale, cette circulation fut assurée grâce à la pratique de *l'endossement des lettres de change* qui s'y répand probablement dès le début du XVI^e siècle (24). Au début du XIX^e siècle, en Écosse et dans le Lancashire, les lettres de change circulent encore comme de véritables moyens d'échange, et sont couvertes de nombreuses signatures (25).

La technique du virement fut plus largement utilisée pour suppléer à la carence de la monnaie métallique, du moins en Europe occidentale dès le Moyen Âge. La plupart des marchands établissent en effet des comptes auprès des grandes maisons de marchands-banquiers. Lorsqu'ils achètent des marchandises, ils ordonnent à leur banquier d'inscrire sur ses livres la somme à payer à leur compte débiteur, ainsi qu'au compte créancier de leur fournisseur. De même lorsqu'ils vendent leurs produits, ils font inscrire à leur compte créancier la somme qui leur est due, et la même somme est inscrite au compte débiteur de leur client. A certains intervalles, les soldes des comptes créanciers et débiteurs de chaque marchand sont réglés au moyen de dépôts qu'ils placent chez les banquiers, et d'éventuels versements supplémentaires d'espèces devenus nécessaires. Ce système de virement qui se développa surtout grâce aux foires du XIII^e siècle, permit à la société médiévale d'économiser énormément de numéraire :

« Ces grandes foires où se centralise le commerce des épices du Levant et des draps de l'Occident connaissent les paiements par compensation. On manie, en somme, peu de monnaie à Troyes ou à Provins ; on y échange

surtout des créances et, à la fin de la foire, les boutiques des changeurs constituent un véritable *clearing house*. Les créances impayées peuvent d'ailleurs, moyennant une commission, être reportées de foire en foire (26). »

De Roover a retrouvé à Bruges des milliers et des milliers d'avis de virements sur les livres des banquiers brugeois du XIV^e et du XV^e siècle; il estime qu'à ce moment-là, les dépôts bancaires étaient devenus une véritable monnaie (27). On appelle monnaie scripturale l'emploi des virements de banque comme moyen d'échange et de paiement, parce que les déplacements de fonds s'effectuent par simple jeu d'écritures sur les livres des banquiers.

Lettre de paiement et de change, ainsi que monnaie scripturale, peuvent être utilisées à la place de la monnaie métallique pour effectuer une série d'opérations monétaires. Mais ces signes de remplacements monétaires représentent une monnaie fiduciaire, parce qu'on les accepte en paiement seulement dans la mesure où l'on a confiance en la personne qui les émet (ou dans le banquier qui effectue le virement). Il s'agit d'une *monnaie fiduciaire privée*, puisqu'elle est émise par des personnes privées.

Les signes de remplacement de la monnaie métallique peuvent servir de moyens d'échange et de contre-valeur de marchandises, à la seule condition d'être *finale*ment convertibles en monnaie métallique, équivalent général. La circulation de monnaie fiduciaire privée implique toujours un règlement final en monnaie publique généralement acceptable. Chaque marchand est naturellement seul res-

ponsable de la convertibilité de ses propres billets. Si ceux-ci finissent par ne pas être payés, le marchand fait faillite et ceux qui se trouvent en possession de ses billets ont perdu l'argent avancé. La monnaie fiduciaire privée est donc, par définition, une forme de crédit, une *monnaie de crédit*, dont la solidité — le degré d'équivalence avec sa contre-valeur en monnaie métallique — dépend de la solvabilité de ceux qui l'émettent.

Origines de la monnaie fiduciaire publique.

Il y a pourtant quelque chose d'insolite dans l'effort *privé* de suppléer l'insuffisance de la monnaie métallique. La monnaie, équivalent général, est par définition un *instrument social*, qui doit précisément neutraliser ce qu'il y a de purement privé dans les marchandises pour permettre un développement des échanges avec le minimum de restrictions dans le temps et dans l'espace. Des signes de remplacement monétaires dont l'emploi dépend de la solvabilité de bourgeois individuels ne peuvent à la longue remplir une telle fonction sociale. C'est pourquoi le développement du capital marchand réclame la création de *signes publics de remplacement monétaires*, c'est-à-dire la création d'une monnaie fiduciaire publique. Historiquement, la monnaie fiduciaire publique provient d'une troisième forme de monnaie fiduciaire privée, les récépissés de dépôt fonctionnant comme billets de banque. Sa terre d'origine est la Chine.

On y connaît l'effet de commerce dès la dynastie des Tchéou (1134-256 avant J.-C.) (28). Au IX^e siècle après

J.-C., marqué par une forte pénurie de monnaie métallique, les marchands qui arrivent dans les capitales de province prennent l'habitude de déposer leurs métaux précieux chez des particuliers et de faire circuler les *récépissés de dépôt* qu'ils reçoivent d'eux (29). Cette monnaie fiduciaire privée est appelée *fei-ch'ien*, ou « monnaie volante ». Le gouvernement central interdit cette pratique parce qu'il craint que les métaux précieux ne disparaissent de la circulation. Mais comme la pénurie de numéraire est réelle, il est obligé, en l'an 812, d'ouvrir lui-même des bureaux de dépôts dans la capitale centrale. Avec les reçus, récépissés de dépôts qu'il livre aux propriétaires, ceux-ci peuvent se faire délivrer des pièces métalliques dans toutes succursales provinciales des bureaux impériaux. Plus tard, au x^e siècle, une « Banque pour la monnaie facile » fut établie pour gérer l'ensemble de ce système.

Les récépissés de dépôts émis par cette banque étaient encore stipulés nominalelement. Mais au début du xi^e siècle, les pièces métalliques de la province de Szechouan, frappées en fer, entravent par leur poids excessif la circulation des marchandises. Les marchands décident alors d'en supprimer complètement la circulation. Seize maisons de marchands riches rassemblent toutes leurs pièces métalliques et émettent des lettres de crédit, non plus nominalelement mais *au porteur*, couvertes par ce stock, et devant remplacer toute la monnaie métallique en circulation. L'émission de ces billets s'est faite imprudemment; les marchands font faillite. Mais le gouvernement central intervient à son tour et établit, en l'an 1021, une banque

au Szechouan pour l'émission de *billets de banque publics*. Deux ans plus tard, ces billets commencent à circuler dans l'ensemble de l'Empire. On constitue ensuite une Banque spéciale pour l'émission et la conversion de cette monnaie de papier. En 1161, il en circule déjà pour 41 470 000 *kuan*, alors qu'il n'y a que pour 700 000 *kuan* de pièces métalliques. Sous les dynasties suivantes des Yan (Tartares) et Ming, la monnaie de papier reste prépondérante, avec de nombreuses phases de dépréciation et d'inflation. La chute de la dynastie des Ming est d'ailleurs due en partie aux conséquences d'une inflation galopante de monnaie de papier (*). Après cette catastrophe, la dynastie des Mandchous supprime, dès le xvii^e siècle, la monnaie de papier, qui ne sera rétablie en Chine qu'au milieu du xix^e siècle.

C'est exactement de la même façon que la monnaie fiduciaire publique est née en Europe. Dès le xv^e siècle, des banques privées, à Venise et à Barcelone, avaient pris l'habitude de donner des récépissés de dépôt à leurs dépositaires. Quand elles firent banqueroute, vers la fin du xvi^e siècle, la *Banco di Rialto*, puis la Banque de Venise, institutions publiques, émirent des certificats de dépôt au porteur, qui circulèrent comme une monnaie de papier, d'ailleurs vite dépréciée. La Banque d'Amsterdam, fondée en 1609, émit seulement des certificats d'équivalence des pièces métalliques déposées chez elle par rapport aux pièces frappées dans les Provinces-Réunies. Ces billets ont conservé une stabilité étonnante jusqu'à la fin du

(*) Voir plus loin dans ce chapitre, p. 134.

xviii^e siècle. Les premières émissions de billets de banque proprement dits sont l'œuvre de la Banque de Suède, en 1661 (30).

Création de monnaie fiduciaire publique. Première source : l'escompte.

C'est en Grande-Bretagne que la monnaie fiduciaire publique, le billet de banque, a reçu sa forme classique. Dans ce pays également, il provient d'une monnaie fiduciaire privée, les *goldsmith notes*. Les marchands anglais avaient déposé d'abord leurs bijoux et trésors privés auprès du Roi. Mais en 1640, Charles I^{er}, aux prises avec des difficultés financières de plus en plus graves, confisqua ces biens. Les marchands prirent alors l'habitude de déposer leurs trésors auprès d'orfèvres qui émirent en échange des récépissés de dépôts appelés « *goldsmith notes* » et, quand les orfèvres commencèrent à s'appeler banquiers, « *banker's notes* » (31).

Au début, ces billets furent émis pour le montant total du dépôt; si le dépositaire retirait une partie de ce dépôt, le billet recevait une inscription supplémentaire constatant ce retrait. Plus tard, les billets furent libellés en sommes fixes, et les dépositaires reçurent plusieurs billets, dont la valeur totale égalait celle de leur dépôt. Des banquiers privés en Écosse et la Banque d'Angleterre, fondée en 1697, émirent des billets qui connurent également ces deux formes successives (32).

Or, à partir d'un certain moment, banquiers écossais et orfèvres se mettent à prêter à des tiers le stock métallique

qui ne leur appartient pas. En échange de ces prêts, ils reçoivent des créances. A partir de ce moment, la monnaie fiduciaire qui circule dans le public n'est plus couverte seulement par un stock métallique, mais également par des créances de tierces personnes (une créance couvre l'autre). Lorsque la Banque d'Angleterre est fondée, en 1697, elle émet des billets couverts par un stock métallique et par une dette de l'État envers elle (33).

L'expérience enseigne aux banquiers que l'émission de billets de banque couverts par des créances de tiers peut se faire jusqu'à une limite déterminée (par exemple trois ou quatre fois la valeur du stock métallique), parce que le public ne cherche jamais à convertir d'un seul coup tous ses billets de banque en pièces métalliques. Lentement, au cours du XVIII^e siècle, la Banque d'Angleterre a mis au point le mécanisme par lequel l'émission de billets de banque est réglée à la fois par le stock métallique en sa possession et par l'escompte, d'abord des seuls titres publics, ensuite aussi du papier commercial (34). L'escompte, puis surtout le réescompte des effets de commerce, est pendant tout le XIX^e siècle la source principale de la création de billets de banque, de monnaie fiduciaire publique, non seulement en Grande-Bretagne mais dans tous les pays capitalistes.

Lorsque la banque d'émission escompte (ou réescompte) un effet de commerce, elle paye au propriétaire de l'effet (ou à la banque) la valeur nominale moins l'intérêt; elle met ainsi en circulation des billets de banque pour une valeur égale à ce montant. Lorsque l'effet vient à échéance elle reçoit cette somme de retour; le même montant en

billets de banque est retiré de la circulation. Les fluctuations du volume de son portefeuille d'effets détermineront donc les fluctuations de la masse de monnaie de papier en circulation. Comme le volume des effets de commerce présentés à l'escompte s'accroît en périodes de bonne conjoncture et décline en périodes de crise et de dépression, l'émission de monnaie de papier couverte par des effets escomptés constitue un instrument monétaire très souple, qui permet d'adapter le stock monétaire aux besoins de moyens d'échange de l'économie (35).

Création de monnaie fiduciaire publique. Deuxième source : les avances en compte courant.

Aussi longtemps que l'escompte d'effets de commerce constitue la forme principale du crédit de circulation, la majeure partie de la monnaie fiduciaire en circulation provient des opérations d'escompte et de réescompte des Banques d'émission centrales. Mais du moment que les avances en compte courant remplacent l'escompte en tant que forme principale du crédit à court terme — dès la fin du XIX^e siècle en Grande-Bretagne, au début du XX^e siècle dans le reste du monde capitaliste —, c'est la circulation des dépôts bancaires (de la monnaie scripturale) qui devient l'élément principal de la circulation monétaire.

Les capitalistes ne conservent en effet qu'une petite partie de leur capital circulant sous forme d'argent liquide. La majeure partie est déposée dans les banques. Les banquiers fonctionnent comme leurs caissiers, payant les

sommes qu'ils doivent et encaissant les sommes qu'on leur paie. Tous ces paiements s'effectuent par chèques (*) ou par virements, et se font donc sans intervention d'argent liquide, par simple jeu d'écritures.

On pourrait croire que cette monnaie scripturale a pour origine des versements d'argent liquide par les dépositaires. Ceci n'est vrai qu'en partie. Une bonne partie des dépôts bancaires ne provient pas des versements réellement effectués par les clients de la banque, mais résulte d'avances en compte courant concédées par la banque aux capitalistes. Ce sont ces prêts qui créent les dépôts (*loans make deposit*) :

« *La masse des dépôts provient de l'action des banques elles-mêmes. Lorsqu'elle accorde des prêts, permet des retraits d'argent au-delà des dépôts effectués, et achète des valeurs mobilières, une banque crée dans ses livres des postes créditeurs, qui sont l'équivalent d'un dépôt (39).* »

Les dépôts bancaires ainsi créés — du moins les dépôts à vue — représentent réellement de la *monnaie*, puisqu'ils peuvent être utilisés pour n'importe quelle opération

(*) Le mot chèque provient de l'anglais *to check* (comparer, vérifier) et se rapporte à l'habitude de déchirer des billets à ordre de façon à créer un bord irrégulier, qui pouvait être comparé à la dentelure correspondante de l'autre moitié (36). Dans l'Antiquité le même procédé fut utilisé avec des tessons de céramique. Les premiers chèques en papier furent employés à Barcelone et à Venise dès le XIV^e siècle, mais leur usage fut interdit (37). L'habitude de déchirer des billets à ordre avec une dentelure irrégulière se maintint au Moyen Age pour les reconnaissances de dette, comme celles que Des Marez découvrit à Ypres (38). Le premier chèque anglais qu'on a conservé date de 1675.

d'achat et de paiement dans le cadre du pays. Ils représentent une *monnaie fiduciaire*, parce qu'en dernière analyse leur circulation dépend de la bonne gestion et de la solvabilité des banques, et non pas de la valeur intrinsèque de l'équivalent général. Et ils représentent une *monnaie fiduciaire publique*, parce que dans tous les pays évolués, l'ensemble des banques de dépôts importantes sont reliées à la Banque d'Émission par un système propre, qui fait que la monnaie scripturale est couverte par les billets de banque de la Banque d'Émission.

Les crédits accordés par les banques aux capitalistes, et qui sont à l'origine d'une bonne partie des dépôts à vue, sont destinés à être employés. Les banques créent des dépôts pour que ceux-ci circulent. Si une banque, en accordant un crédit en compte courant à M. X..., accroît le dépôt de celui-ci de 4 à 6 millions de francs, M. X... utilisera ces 6 millions pour payer une dette envers M. Y... ou pour acheter des marchandises à M. Z... Ces différents capitalistes possèdent eux aussi des comptes en banque. Si leurs comptes sont établis dans la même banque, toutes ces opérations s'effectueront par jeu d'écritures et n'exigeront aucun déplacement de billets de banque. Le dépôt de 6 millions sera simplement transféré du compte de M. X... à celui de M. Z... S'ils sont établis dans d'autres banques, les transferts en question n'exigeront un déplacement de liquidités que dans la mesure où ces autres banques ne doivent pas effectuer des transferts d'un montant égal vers la banque de M. X... En fait, des *chambres de compensation*, spécialement créées dans ce but, réduisent

au strict minimum les déplacements d'argent liquide d'une banque à une autre (*).

En définitive, les banques pourront accroître leurs crédits en compte courant, et créer ainsi de la monnaie scripturale, dans la mesure où d'autres banques leur accordent du crédit et où la Banque centrale leur permet d'accroître leurs comptes débiteurs auprès d'elle (41). L'expérience a enseigné aux banquiers qu'en temps normal, le public ne retire des liquidités des banques que pour une fraction relativement réduite du montant total des dépôts (**). Il suffit donc que ces dépôts ne dépassent pas un rapport déterminé avec les liquidités appelé « cash ratio » ou coefficient de liquidité (c'est-à-dire minimum de l'encaisse, en pour cent de la somme totale des dépôts) pour que les banques puissent normalement faire des avances en compte courant et créer de la monnaie scripturale. A des moments exceptionnels, la Banque centrale doit intervenir

(*) Les encaisseurs des banques londoniennes, qui étaient chargés de transporter les sommes d'argent nécessaires aux règlements entre ces banques, avaient pris l'habitude, dans la deuxième moitié du XVIII^e siècle, de se rencontrer entre eux dans un débit de boissons, afin de comparer leurs comptes, d'apporter seulement la différence entre les sommes dues et les sommes à recevoir (et inversement). Dès 1775, les banquiers eux-mêmes imitèrent cet exemple, ce qui donna naissance au *Clearing-House*. Les Chambres de Compensation se sont développées dans toutes les grandes villes du monde. Leurs opérations portent sur des sommes énormes. En 1945 par exemple, les *Federal Reserve Banks* ont effectué aux États-Unis des opérations de compensation pour un montant de 688 milliards de dollars (40).

(**) Ces retraits s'effectuent en premier lieu pour le paiement des salaires et traitements ainsi que pour faire face aux besoins de consommation improductive des capitalistes et d'autres épargnants.

pour empêcher que l'effondrement de ce système de crédit ne provoque l'effondrement de tout le système monétaire. Afin d'éviter des imprudences, la plupart des pays évolués établissent un « coefficient de couverture » fixé par le gouvernement (*).

En Grande-Bretagne il est de 8 % depuis 1946 (43). Aux États-Unis, il est de 24 % pour les dépôts à vue dans les grandes banques, en Belgique de 4 % pour les engagements à court terme, en Suède et en Italie de 25 %, etc. En outre, en Belgique, 65 % du total des dépôts à vue doivent être couverts par des emprunts publics (44).

Il apparaît ainsi que la monnaie scripturale représente une large partie du stock monétaire, c'est-à-dire de l'ensemble des moyens d'échange et de paiement circulant dans un pays déterminé. C'est ainsi qu'en 1952, la monnaie scripturale représente 78,6 % de ce stock aux États-Unis, 74 % en Grande-Bretagne, 65 % en Australie, 51 % en Italie, etc. (45). A cela, il faut ajouter que la monnaie scripturale possède en général une vitesse de circulation plus grande que celle des billets de banque (46).

Création de monnaie fiduciaire publique. Troisième source : Les dépenses publiques.

La monnaie fiduciaire publique créée par l'escompte ou par les avances en compte courant correspond à des

(*) On distingue le *coefficient de trésorerie* (rapport de l'argent comptant et du total des dépôts) et le *coefficient de liquidité* (relation de l'argent comptant, des créances de monnaie au jour le jour, et des effets escomptés par rapport au total des dépôts (42).

besoins — de crédit, d'échange, de paiement — inhérents au système économique. Le fait que l'État contrôle la création de cette monnaie fiduciaire correspond à la nature sociale de plus en plus affirmée de la monnaie, au fur et à mesure que les relations d'échange s'enchevêtrent et se compliquent toujours davantage au sein du capitalisme moderne. Mais ce contrôle indispensable à la bonne marche de l'économie peut être en même temps source de perturbations multiples.

L'État, qui contrôle l'émission de monnaie de papier et détermine en dernière analyse l'ampleur du stock monétaire dans son ensemble, est en effet lui-même acheteur et vendeur, et a donc besoin de moyens d'échange et de paiement. Dès l'origine de la monnaie fiduciaire publique, les gouvernements qui contrôlent son émission ont été soumis à la tentation de l'utiliser en même temps pour subvenir à leurs propres besoins. Les premières expériences d'émission de monnaie de papier ont invariablement abouti à des catastrophes inflationnistes : tel fut le cas de la monnaie de papier chinoise qui, sous l'empereur tartare Kublaï Khan, atteignit la circulation, fantastique pour l'époque, de 249 652 290 *kuan* émis (47). Il en fut de même des premières expériences sur d'autres continents, tels les « monnaies de carte » dans les colonies britanniques et françaises en Amérique au xvii^e siècle, la « monnaie continentale » émise pendant la guerre d'Indépendance aux U. S. A., les assignats émis pendant la Révolution française, etc. (48).

Même dans un État bourgeois géré selon les principes de la plus stricte orthodoxie monétaire, il est inévitable

qu'un certain mouvement saisonnier et cyclique de besoins accrus en disponibilités (par exemple à la veille des échéances de paiement des traitements des fonctionnaires) amène la Trésorerie publique à accroître ses dettes auprès de la Banque d'Émission, qui se traduisent par l'accroissement du stock monétaire. Cette masse monétaire supplémentaire est normalement résorbée par la suite. Mais lorsque l'État accroît la circulation monétaire afin de financer ses dépenses à long terme ou, pis encore, son déficit budgétaire, des risques de dépréciation monétaire apparaissent dans la mesure où une masse supplémentaire de marchandises ne correspond pas à cette masse supplémentaire de monnaie en circulation (49).

Le stock monétaire socialement nécessaire.

Toute la pyramide de la monnaie scripturale se trouve ainsi érigée sur une base de monnaie de papier. Il en va de même de la monnaie fiduciaire privée, comme déjà indiqué. Toute monnaie de crédit exige comme moyen de règlement final une masse monétaire déterminée. C'est qu'il s'agit en réalité d'une masse de créances qui, après compensation, doivent être finalement honorées. La masse monétaire jetée dans la circulation d'une société capitaliste doit donc remplir un double rôle : constituer l'équivalent des *marchandises* qui entrent dans cette circulation (monnaie agissant comme moyen de circulation); représenter la contre-valeur des *créances* qui tombent à échéance, en tenant compte des créances qui se neutralisent les unes les autres (monnaie agissant comme moyen de

paiement). Nous retrouvons ici les deux fonctions de la monnaie, précédemment décrites.

La monnaie, moyen de paiement, qui effectue le paiement de créances, de même que la monnaie, moyen de circulation, possède une vitesse de circulation déterminée : une même somme d'argent peut, de main en main et de firme en firme, effectuer une série successive de paiements en un laps de temps donné. Nous obtenons donc la formule suivante de la masse monétaire nécessaire pour régler tous les paiements dus (par exemple au cours d'un mois) :

$$\frac{\text{somme totale des obligations} \\ - \text{somme des paiements qui se neutralisent}}{\text{vitesse de circulation des moyens de paiement}}$$

En additionnant le stock monétaire nécessaire à la circulation des marchandises et le stock monétaire nécessaire au paiement des créances, on peut déterminer le stock monétaire total indispensable au bon fonctionnement de l'économie capitaliste. Il faut tenir compte du fait qu'un même billet de banque peut être utilisé successivement pour acheter une marchandise, puis pour permettre au vendeur de celle-ci de régler une créance. Le stock monétaire nécessaire à l'économie pour un laps de temps déterminé doit donc être égal à :

$$\frac{\text{somme des prix des marchandises en circulation}}{\text{vitesse de circulation de la monnaie, moyen de circulation}} \\ + \frac{\text{somme des obligations à payer} - \text{somme des paiements qui se neutralisent}}{\text{vitesse de circulation de la monnaie, moyen de paiement}} \\ - \text{somme servant successivement comme moyen de circulation et moyen de paiement.}$$

De cette formule il se dégage immédiatement que le *stock monétaire nécessaire* à la bonne marche de l'économie est une donnée très élastique, qui se modifie sans cesse au cours d'un mois. A la veille et au moment de l'échéance du 1^{er} de chaque mois, par exemple, il faut beaucoup plus de monnaie, moyen de paiement, que huit jours plus tard. Le stock monétaire nécessaire varie également d'après les oscillations de la conjoncture. Il s'en dégage également la nécessité de disposer d'un instrument monétaire *fort souple* pour pouvoir s'adapter rapidement aux besoins sans cesse changeants de l'économie.

Au XIX^e siècle, une série de crises de crédit furent précipitées en Grande-Bretagne, du fait que la Banque d'Angleterre était obligée par la loi Peel de s'en tenir à un maximum rigide pour l'émission des billets de banque. Cette loi a dû être chaque fois suspendue (50).

Au XX^e siècle, la monnaie scripturale s'est révélée un instrument monétaire encore plus souple que la monnaie de papier. Quand la masse des billets de banque et des dépôts à vue reste stationnaire, alors que la demande de crédit de circulation et de moyens de paiement augmente, l'accroissement de la *vitesse de circulation de la monnaie scripturale* — c'est-à-dire l'emploi d'un même dépôt pour un nombre accru de transferts en un laps de temps donné — offre une solution. C'est ce qui s'est notamment produit en Belgique en 1950 et au début de 1951, lorsque cette vitesse de circulation fut accrue de 20 % (51).

La circulation de la monnaie de papier inconvertible.

La monnaie scripturale est basée sur la monnaie de papier publique. Aussi longtemps que celle-ci est convertible et reste basée sur le stock métallique de la Banque d'Émission, l'emploi de signes de remplacement monétaires ne pose pas de problèmes concernant la nature de la monnaie. Celle-ci continue à servir d'équivalent général de par sa propre valeur intrinsèque. Le fait que seule une fraction des billets de banque est couverte par l'encaisse métallique (de même que seule une partie de la monnaie scripturale est couverte par des billets de banque) représente simplement une économie sociale d'instruments de circulation, économie rendue possible par des lois de comportement du public empiriquement découvertes.

Ces lois reflètent à leur tour *la socialisation croissante de l'économie capitaliste, le caractère de plus en plus objectif de la monnaie*. Pour ne pas entraver le jeu du mécanisme monétaire, il suffit de maintenir l'emploi de la monnaie fiduciaire convertible dans les limites du stock monétaire socialement nécessaire. Toute émission largement supplémentaire provoquerait une hémorragie de métaux précieux et un arrêt de convertibilité qui condamnerait la monnaie à la dépréciation.

C'est en partant de ce caractère de plus en plus objectif de la monnaie capitaliste moderne qu'on peut comprendre le problème de la circulation de la monnaie de papier inconvertible. Celle-ci ne doit pas nécessairement entraîner une perte de pouvoir d'achat, une dépréciation apparente;

l'expérience en avait été faite dès le XIX^e siècle. Le franc français avait été rendu inconvertible entre 1870 et 1877, mais il ne perdit qu'à peine 1,5 % de sa valeur par rapport à l'or et aux devises convertibles.

Il suffit en effet de limiter strictement l'émission de la monnaie de papier inconvertible (et la création de la monnaie scripturale) au stock monétaire socialement nécessaire pour éviter en grande partie toute manifestation de dépréciation monétaire. Toute la monnaie jetée dans la circulation étant absorbée par les transactions économiques courantes — échanges et paiements —, une monnaie de papier inconvertible de ce genre ne circule que pour le même montant pour lequel aurait circulé à sa place une monnaie de papier convertible et *dans le cadre du marché national*, aucune perturbation ne peut se produire.

Certains auteurs ont voulu voir dans ce phénomène la preuve du fait que la monnaie n'a jamais été une marchandise, ayant sa valeur propre, et qu'elle a toujours eu un cours déterminé par l'autorité publique (52). Cependant, l'expérience du XIX^e siècle, surtout dans des pays à monnaie bimétallique, a prouvé que des fluctuations monétaires ont été provoquées par des fluctuations de la valeur intrinsèque de l'or et de l'argent :

« Après les grandes découvertes d'or en Californie et en Australie (dans les années 50 du XIX^e siècle), l'argent devint un métal trop cher, et il fut difficile de le maintenir en circulation... Mais, bientôt, la situation fut brusquement renversée. A partir de 1842, on découvrit des procédés métallurgiques qui facilitaient la séparation de l'argent

des minerais de plomb. Ces procédés furent appliqués sur grande échelle après le passage du Mexique aux États-Unis en 1848 et 1853 de ce qu'on appelle les « Rocky Mountains states ». Une masse d'argent bon marché réduisit le prix de ce métal par rapport à l'or et l'argent fut progressivement démonétisé (53). »

En réalité, le passage de la monnaie basée sur l'étalon d'or (ou d'argent) du XIX^e siècle à la monnaie *partiellement inconvertible* depuis la Première Guerre mondiale correspond à deux phénomènes tout à fait différents. D'une part, une dépréciation monétaire réelle, provoquée par les énormes dépenses d'armement et de guerre, ainsi que par le poids d'une dette publique en augmentation constante. Cette dépréciation monétaire a même frappé les États-Unis, pays qui a longtemps possédé une grande partie de toutes les réserves d'or du monde, puisqu'en pouvoir d'achat 1 dollar 1968 vaut moins que 40 cents d'avant-guerre (de 1939). D'autre part, l'intervention croissante de l'État dans la vie économique s'accompagne de l'organisation croissante de certains secteurs économiques par l'État dans l'intérêt de la classe bourgeoise dans son ensemble, et de ce fait l'élimination des conditions « pures » d'une économie de marché, élimination obtenue également par l'intervention d'autres forces « organisatrices » et « conscientes », les cartels, trusts, holdings et groupements monopolistiques en général (*). Une monnaie à valeur intrinsèque est indispensable à une économie de marché pure, basée sur des échanges. Plus des éléments « d'organi-

(*) Voir chapitres XII et XIV.

sation économique» sont introduits dans l'économie, plus une monnaie « abstraite », une monnaie de compte, peut prendre la place de cette monnaie à valeur intrinsèque (54).

Mais les éléments d'organisation que le capitalisme introduit dans l'économie pendant sa période de déclin sont des éléments disparates et contradictoires. Ils suppriment l'anarchie et l'automatisme du marché sur un plan, pour les reproduire sur un plan plus élevé. A l'époque des monnaies basées sur l'étalon d'or, une grande partie des paiements, non seulement sur le marché national mais encore sur le marché international, s'effectuait sans intervention de métal précieux. A l'époque des monnaies nationales inconvertibles ou partiellement convertibles, les règlements internationaux se compliquent; l'or (et des devises convertibles en or) sont exigés davantage que dans le passé pour les paiements sur le marché international.

De ce fait, même sous le régime de monnaie de papier inconvertible, les métaux précieux, marchandises à valeur intrinsèque, restent en définitive le seul équivalent général sur le marché mondial. Une monnaie mondiale « organisée », la seule qui détacherait définitivement l'instrument de circulation de sa base métallique, ne peut être créée dans une économie capitaliste. Elle ne peut résulter que d'une planification mondiale de l'économie, qui sera le produit de la victoire mondiale du socialisme.

C'est pourquoi les monnaies modernes ne sont en réalité pas complètement détachées d'une base métallique, même lorsque la loi détermine qu'en échange d'un billet de banque (devenue papier-monnaie) aucune quantité d'or

ne peut être obtenue (*). A travers le commerce extérieur et le mouvement de paiements internationaux, toute monnaie nationale se rattache à la fois à l'or et à d'autres monnaies nationales, et les fluctuations de son pouvoir d'achat relatif, les fluctuations de son cours sur le marché libre ou noir, sont des indices de la mesure dans laquelle elle n'est pas dépréciée. Cette dépréciation résulte d'une qualité qui est propre à la seule monnaie fiduciaire publique; *la solidarité, l'équivalence collective, de tous les billets de banque imprimés par l'État.*

La monnaie métallique, produit du travail humain, possède une valeur intrinsèque. L'augmentation de sa circulation, au-delà du stock monétaire socialement nécessaire, ne provoque pas sa dépréciation mais sa thésaurisation. Il en va de même des billets de banque convertibles, dont l'émission excessive peut en outre provoquer une fuite de l'or. La monnaie fiduciaire *privée*, émise par des capitalistes non solvables, entraîne sa dépréciation complète avec la banqueroute de l'émetteur, mais ne déprécie pas automatiquement la monnaie fiduciaire privée émise par d'autres particuliers.

La monnaie de papier publique inconvertible, par contre, est soumise à une dépréciation dès que se produit une émis-

(*) Il est intéressant de signaler que cette dualité a trouvé d'étranges applications juridiques. Le droit français ne connaît, en général, que le franc « nominal » dans tous les différends qui opposent des résidents en France. Mais dès qu'il s'agit de différends internationaux, seule la valeur-or est de rigueur, que ce soit en faveur des plaideurs français (conflit sur les Emprunts serbes et brésiliens devant la Cour de La Haye en 1929, et sur les Emprunts norvégiens en 1957) ou à leurs dépens (Emprunt émis par les Messageries maritimes) (55).

sion en surcroît non accompagnée d'un accroissement équivalent des marchandises en circulation. Tous les billets de banque se trouvant également dépréciés, l'accroissement de la circulation monétaire, loin d'entraîner leur thésaurisation, provoque au contraire leur déthésaurisation. Leur valeur dépend dès lors de leur pouvoir d'achat qui baisse. La théorie quantitative de la monnaie trouve ici une application en partie valable (*).

Comme cette monnaie est maintenant dépréciée, on cherche à s'en débarrasser et à thésauriser au contraire les simples métaux précieux, les monnaies métalliques ou d'autres monnaies de papier non dépréciées (**). On évalue la thésaurisation privée de l'or entre 1946 et 1951 à

(*) Sur la théorie quantitative de la monnaie voir chapitre XVIII.

Dans son ouvrage consacré à la théorie de la monnaie et du crédit chez Marx (56), Bruno Fritsch n'attache pas une attention suffisante à la distinction fondamentale introduite par Marx entre monnaie métallique, ou monnaie de papier convertible en métaux précieux d'une part, et monnaie de papier inconvertible d'autre part. S'il avait respecté cette distinction, il aurait compris que l'application assez générale de la théorie quantitative de la monnaie à la monnaie de papier inconvertible découle d'une conception rigoureuse de la théorie de la valeur-travail (et d'une conception de la monnaie, moyen d'échange parce qu'étant elle-même marchandise). En effet, à partir du moment où les billets de banque inconvertibles ne sont plus que des signes représentant des fractions d'une certaine quantité de métaux précieux, il est évident que, toute chose restant égale d'ailleurs (c'est-à-dire dans l'absence de changements de valeur intrinsèque des métaux précieux et des autres marchandises), ils se déprécient si leur quantité augmente. Car dans ce cas, chaque billet de banque ne représente plus qu'une quantité plus réduite de métaux précieux.

(**) La dépréciation de la monnaie de papier est une notion très relative. De 1938 jusqu'à fin 1946, les billets de banque en circulation aux U. S. A. augmentèrent de 400 %, alors que la production industrielle doubla à peine. Le \$ perdit près de 40 % de son pouvoir d'achat. Il y eut

une moyenne annuelle de 250 millions de \$. Ainsi se manifeste la *loi de Gresham* : une « mauvaise » monnaie (plus ou moins dépréciée) chasse la bonne monnaie de la circulation.

La hausse automatique des prix par suite de la dépréciation de la monnaie de papier ne se manifeste que dans un pays où la formation des prix est plus ou moins « libre », c'est-à-dire déterminée par les seules forces économiques. Le billet de banque inconvertible peut être imposé pendant une certaine période à un pays, ensemble avec un contrôle sévère des changes, ce qui permet de réduire au minimum la hausse des prix, malgré une forte émission de monnaie de papier et une dépréciation incontestable de celle-ci (qui se manifeste seulement sur les marchés libres des devises à l'étranger, et sur les marchés « parallèles », clandestins dans le pays propre). Ce fut notamment le cas de l'Allemagne nazie (57). Cependant, un tel système implique d'autres contradictions qui doivent être étudiées à part dans le cadre de l'économie dite « dirigée » et de l'économie d'armement et de guerre.

La balance des paiements.

Même quand une monnaie de papier est « solide », c'est-à-dire quand elle n'est pas émise en quantité supérieure au *stock monétaire nécessaire*, et quand elle dispose d'une couverture-or considérée traditionnellement comme suffi-

une dépréciation évidente. Celle-ci fut néanmoins inférieure à la dépréciation d'autres monnaies de papier comme le franc français et la lire, de sorte que les billets de \$ furent thésaurisés en France et en Italie.

sante, elle peut perdre sa convertibilité en or. Ce fut notamment le cas de la £ à partir de 1931. La cause de cette inconvertibilité réside dans la *double fonction de l'or*, à la fois couverture de la monnaie de papier, et seule monnaie de paiement international. De même que la monnaie fiduciaire privée ne circule à l'intérieur d'un pays que dans les limites de la solvabilité de l'émetteur privé (de sa capacité de payer l'effet venu à échéance), la monnaie fiduciaire publique ne circule internationalement que dans les limites de la solvabilité du pays émetteur, de sa capacité de régler en or (ou en devises convertibles en or) ses dettes envers d'autres pays.

Cela ne signifie pas que chaque achat à l'étranger entraîne un transport d'or vers le pays vendeur. Sur le plan international comme sur le plan national et local, fonctionne un système de compensation qui implique le transfert des seuls *soldes* entre les sommes dues à l'étranger et les sommes que l'étranger doit au pays en question. Ces soldes apparaissent dans la balance des paiements. Celle-ci se compose principalement des postes suivants :

a) La balance commerciale, c'est-à-dire la différence entre les exportations vers un pays donné et les importations venant de ce pays. Si les exportations dépassent en valeur les importations, il y a dans la balance des paiements un poste crédité; dans le cas inverse, un poste débité.

b) Le mouvement des capitaux, c'est-à-dire la différence entre la sortie des capitaux et leur entrée. Dans la première catégorie il faut ranger : l'achat d'actions, d'usi-

nes, d'obligations étrangères, de biens immeubles étrangers, et le placement de capitaux dans des banques à l'étranger ; de même l'envoi à l'étranger de dividendes, intérêts, primes d'assurances ou capitaux assurés pour des étrangers qui possèdent des avoirs dans le pays en question. Dans la seconde catégorie, il faut placer l'achat d'actions, d'obligations, d'usines, de biens immeubles du pays en question, par des étrangers qui y apportent leurs capitaux, le placement de capitaux étrangers dans des banques nationales ; le rapatriement de dividendes, intérêts, primes d'assurances, capitaux assurés, etc. par les résidents du pays ; l'envoi de dons privés et publics de l'étranger au pays en question. Si l'importation des capitaux est supérieure à la sortie, ce poste sera crédité dans la balance des paiements. Dans le cas inverse, il sera débité.

c) Le mouvement maritime. Des navires nationaux qui transportent des marchandises à l'étranger reçoivent leur fret en devises étrangères qu'ils rapportent au pays. Inversement, des navires étrangers qui apportent des marchandises au pays reçoivent leur fret en devises qu'ils sortent du pays. Si le premier montant est supérieur au second, ce poste sera crédité sur la balance des comptes. Dans le cas inverse, il sera débité.

d) Le mouvement touristique : si les touristes du pays en question dépensent plus d'argent à l'étranger que ne dépensent les touristes étrangers qui se rendent dans ce pays, ce poste sera débité. Dans le cas inverse, il sera crédité.

e) Le mouvement d'immigration et d'émigration : si des immigrés apportent avec eux plus de fonds que les

émigrés n'en emportent, ce poste sera crédité. Dans le cas inverse, il sera débité, etc.

Aussi longtemps qu'un pays possède une balance des paiements généralement créditrice, la convertibilité de sa monnaie de papier n'est conditionnée que par un stock métallique relativement modeste. Mais dès que la balance des paiements commence à devenir constamment débitrice, seul un stock métallique élevé peut normalement maintenir la convertibilité de sa monnaie de papier. Sinon, l'hémorragie d'or risque de provoquer la spéculation et la panique (58). Finalement, si la plupart des pays commercialement importants abandonnent l'étalon-or, comme ce fut le cas au cours des années 1930, les autres pays sont obligés de suivre cet abandon, sinon leur monnaie nationale devient l'objet de spéculation internationale et est retirée systématiquement de la circulation.

La balance des paiements influence le volume de la circulation monétaire et de là, en régime de monnaie de papier partiellement ou totalement inconvertible, le pouvoir d'achat de la monnaie. Un déficit permanent de la balance de paiements est le produit de tendances inflationnistes, un excédent est le produit de tendances déflationnistes (*). Cependant, à court terme, lorsque la Banque

(*) Une balance des paiements créditrice pendant une longue période correspond en effet à une *stérilisation de pouvoir d'achat*; l'or qui s'accumule sous les voûtes de la Banque centrale aurait pu être utilisé à l'importation de marchandises diverses, c'est-à-dire à la création de revenus supplémentaires. De même, une balance des paiements qui est déficitaire de manière persistante exprime le fait qu'un *pouvoir d'achat excédentaire* — inflationniste — a été créé dans le pays, en échange duquel il faut importer de plus en plus de biens et de services de l'étranger.

d'Émission paye aux exportateurs l'équivalent du surplus de devises qu'elle accumule, un excédent de la balance de paiements peut provoquer une tendance inflatoire, ce pouvoir d'achat supplémentaire ne trouvant pas d'équivalent sur le marché. Pour éviter ces effets, l'excédent de la balance des paiements devrait être neutralisé par un accroissement de l'épargne interne (59).

Banques d'Émission et crédit bancaire.

Aussi longtemps qu'une monnaie est basée sur l'étalon d'or, le rôle de l'Institut d'Émission consiste à veiller avant tout à la défense de la convertibilité de la monnaie. La restriction du crédit qu'il peut opérer en augmentant le taux d'escompte est conçue d'abord comme moyen de restreindre la circulation fiduciaire, et seulement indirectement comme moyen de corriger les écarts d'un « boom ». Mais à l'époque du papier-monnaie inconvertible, les tâches de la Banque d'Émission s'étendent pour englober une fonction de contrôle sur l'ensemble de l'économie. Elle doit en effet contrôler la politique de crédit des banques commerciales qui, à leur tour, influencent toute la marche de l'économie (60).

Les Banques d'Émission du XIX^e siècle avaient comme couverture des billets de banque qu'elles émirent, l'encaisse-or (ou argent) et le papier de commerce escompté. Elles influençaient le volume du crédit à l'aide du taux d'escompte.

L'instabilité économique et financière, qui caractérise l'époque de déclin du capitalisme à partir de la Première

Guerre mondiale, a obligé les Banques d'Émission d'avoir recours à des couvertures supplémentaires et à des moyens différents pour influencer le crédit. D'une part, les grandes banques privées possèdent des réserves considérables, qui les rendent largement indépendantes de la politique d'escompte de la Banque centrale. D'autre part, en période de dépression accentuée, le simple abaissement du taux d'escompte n'est plus un stimulant suffisant pour accroître le volume du crédit, des échanges et de la circulation monétaire. Dans ces conditions, la Banque d'Émission a recours à une technique ancienne, déjà amplement utilisée par les banques publiques du XVII^e siècle et XVIII^e siècle : la politique dite de l'*Open Market* (marché ouvert).

Cette politique avait toujours été autorisée aux U. S. A., mais fut largement employée surtout à partir de 1933. Elle a été autorisée par une loi spéciale en Grande-Bretagne en 1931, en France et en Belgique en 1936. Elle stipule que la Banque d'Émission peut acheter et vendre des papiers d'État (Emprunts, Bons de Trésors, etc.), sur le marché ouvert. Lorsque le gouvernement désire opérer une contraction du volume de la circulation monétaire (du crédit), il peut vendre des papiers d'État, ce qui provoque une rentrée (et donc une stérilisation) de billets de banque, ou, ce qui revient au même, une diminution des comptes courants créditeurs des banques privées auprès de la Banque centrale, et la diminution de la monnaie scripturale que ces banques peuvent dès lors créer (61). Au contraire, lorsque le gouvernement désire élargir le volume de la circulation monétaire (du crédit), il doit racheter des papiers d'État, ce qui provoque une émission

de nouveaux billets de banque ou une augmentation des comptes créditeurs des banques privées auprès de la Banque centrale. Le système de l'*Open Market* peut cependant facilement dégénérer en moyen de couvrir des avances à l'État pour cause de déficit budgétaire (62).

C'est aux États-Unis, où la dépréciation monétaire a été pourtant moindre qu'en Europe, que les papiers d'État représentent aujourd'hui la principale contre-valeur de la monnaie scripturale des banques privées et un poste infiniment plus important dans les avoirs de la Banque d'Émission que les créances privées :

« Jusqu'en 1933, la source principale pour créer de la monnaie fut l'emprunt à court terme des sociétés privées. En 1929, les prêts des banques commerciales représentèrent près des 2/3 du stock monétaire du pays. A la fin de 1950, ils n'en représentèrent plus qu'un tiers. La majeure source d'approvisionnement en monnaie est maintenant l'emprunt de la part du gouvernement. Les avoirs en obligations gouvernementales des banques commerciales sont considérablement supérieurs au volume de leurs prêts à court terme (63). »

Cependant, la fonction de contrôle que la Banque d'Émission peut exercer en sa qualité de source dernière d'argent liquide n'est pas absolue. Elle peut soit déterminer rigide-ment le volume du stock monétaire, soit déterminer rigide-ment le coût du capital-argent (de l'argent liquide), à savoir le taux d'intérêt. La première voie fut suivie au XIX^e siècle, la seconde est suivie maintenant (64). Mais contrôler à la fois, et de façon rigide, le volume monétaire et le taux d'intérêt est impossible dans une économie capitaliste.

Les manipulations monétaires.

La double fonction de l'or — servir de base métallique à la monnaie de papier et de moyen de paiement international — fait de ce métal précieux un instrument de politique économique et commerciale. Quand les monnaies nationales sont librement convertibles en or, leur valeur respective est déterminée directement soit par le contenu métallique des pièces frappées, soit par la couverture-or des billets de banque, simples signes de remplacement des métaux précieux. Quand les monnaies de papier ont leur convertibilité plus ou moins supprimée, elles acquièrent *un cours forcé* par rapport aux monnaies étrangères. Ce cours est généralement déterminé par des conventions internationales, mais il peut être modifié unilatéralement. S'il correspond à la relation effective entre le pouvoir d'achat des deux monnaies, il sera généralement respecté et ne subira que de faibles oscillations provoquées par les fluctuations temporaires de la balance des paiements entre deux pays, de l'offre et de la demande réciproques de leur devises respectives (65).

Si ce cours est par contre un cours artificiel, un « marché parallèle », « libre », ou « noir » apparaîtra, où la monnaie officiellement surévaluée sera dépréciée au change.

Un gouvernement peut chercher à provoquer intentionnellement une telle dépréciation, dans le but de favoriser ses exportations, soit pour améliorer la balance des paiements, soit pour favoriser la marche générale des affaires.

Comme le taux de change d'une monnaie non convertible est un cours forcé, le gouvernement peut l'abaisser par simple décret. Il décrètera arbitrairement qu'à l'unité monétaire correspond dorénavant un équivalent-or dévalué par exemple de 20 % et que, par conséquent, les devises étrangères seront dorénavant cotées à un taux de 25 % supérieur au taux antérieur. Pareille dépréciation monétaire, appelée *dévaluation*, fait baisser le prix des produits nationaux sur les marchés étrangers.

Voitures américaines et voitures anglaises se disputent le marché australien. Mettons que le prix de vente courant de la voiture américaine la plus communément vendues en Australie soit de 3 000 \$, qui valent 750 £ australiennes, au taux de 1 £ australienne = 4 \$. Les automobiles britanniques qui coûtent 600 £ britanniques seront vendue également à 750 £ australiennes, si 1 £ britannique vaut 1,25 £ australienne. Mais si la £ britannique est dévaluée de 20 %, cette même voiture se vendra à 600 £ australiennes sans diminution du prix de revient ou du profit de la firme manufacturière.

L'utilisation de la dévaluation comme arme de concurrence se heurte cependant à deux obstacles :

a) Elle risque de provoquer un mouvement en boule de neige, tous les pays essayant d'améliorer leur balance commerciale de la même façon. C'est ce qui s'est produit notamment après la dévaluation de la £ britannique en 1931, qui entraîna la dévaluation de 34 autres monnaies nationales entre 1931 et 1935. Le même phénomène s'est produit après la dévaluation de la £ en 1949.

b) Chaque pays ne doit pas seulement exporter mais encore importer. Si la dévaluation avilit les prix à l'exportation, elle renchérit les prix à l'importation. Elle favorise donc les industries travaillant à l'exportation avec des matières premières autochtones par rapport aux industries qui travaillent pour le marché intérieur avec des matières premières importées, et aboutit ainsi à une redistribution du revenu national. Ces effets peuvent être mitigés si d'importants stocks de matières premières étrangères ont été accumulés avant la dévaluation, ou si l'on escompte une baisse des prix de ces produits, un changement favorable des « termes d'échange (*) ». En définitive, l'élasticité de la demande étrangère des produits exportés par le pays qui dévalue sa monnaie sera décisive (66).

Une politique monétaire inverse à la dévaluation peut également tendre à provoquer une hausse des exportations. Sans modifier la contre-valeur de la monnaie de papier nationale en or ou en devises, on peut provoquer une baisse des prix sur le marché intérieur en resserrant le crédit et la circulation monétaire, en abaissant les salaires nominaux, etc. Cette baisse se répercutera alors sur les prix à l'exportation. Mais en général, pareille politique de *déflation* accentue le marasme des affaires et le chômage à l'intérieur même du pays (67), ce qui détruit dès lors tous les avantages escomptés d'un accroissement des exportations, qui sont par ailleurs neutralisées, comme

(*) On appelle « termes d'échange » la relation entre l'indice des prix des produits exportés et l'indice des prix des produits importés.

dans le cas de la dévaluation, par des réactions internationales en chaîne :

« Si la pression sur les taux de salaires nominaux améliore la balance [de paiements] d'un pays, il devient possible pour des producteurs de ce pays de gagner un avantage aux dépens de producteurs étrangers, et de refouler ainsi l'incidence du chômage vers d'autres pays. Ces autres pays, qui remarqueront que leurs exportations diminuent et que leurs importations augmentent, réagiront contre le chômage qui en résultera en exerçant une pression sur leurs propres salaires. Mais si des réductions de salaires dans le pays A sont suivies, ou même dépassées, par des réductions de salaires dans le pays B, le premier ne gagne aucun avantage net (68). »

En fait, après l'éclatement de la crise économique de 1929, on a assisté successivement aux deux réactions internationales en chaîne, celle de la déflation d'abord, celle de la dévaluation ensuite.

Les manipulations de la monnaie de papier par des gouvernements qui s'efforcent d'en faire une arme anti-cyclique ont créé des illusions quant aux possibilités de pouvoir corriger de sérieux écarts de la conjoncture à l'aide d'une « monnaie dirigée ». En accroissant le volume de la circulation fiduciaire, en baissant le taux d'intérêt, les Banques d'Émission peuvent en effet encourager une expansion de crédit de la part des banques commerciales, qui est censée favoriser la reprise économique en cas de dépression.

Cependant, l'influence du taux d'intérêt sur la conjonc-

ture économique ne doit pas être exagérée. Une enquête faite aux États-Unis démontre que l'intérêt payé par l'entrepreneur y représente un élément minime du coût de production : 0,4 % du prix de revient des produits manufacturés; 0,2 % du prix de revient de la construction immobilière; 0,8 % du prix de revient des produits miniers et 0,2 % des coûts de la distribution (69).

C'est une illusion de supposer que les banques puissent assurer par elles seules (avec l'aide de la Banque d'Émission) une expansion du crédit et du stock monétaire. Elles peuvent tout au plus accorder plus facilement des avances à moindre prix. Mais pour que le stock monétaire s'étende effectivement par la voie des crédits en compte courant, il faut encore que des *entrepreneurs utilisent effectivement* les facilités ainsi offertes. Ce sont donc les entrepreneurs et non les banques qui se trouvent réellement à l'origine de l'expansion de la monnaie scripturale au début de la reprise (70). Or :

« Dans une dépression [profonde], l'horizon est si sombre qu'aucune chute concevable du taux d'intérêt ne peut vraisemblablement pousser un homme d'affaires à s'embarquer dans une entreprise, si elle n'est pas de toute évidence désirable (71). »

Ce sont donc en définitive les facteurs qui déterminent l'ensemble de la conjoncture économique qui expliquent le passage d'une dépression à une reprise économique — et parmi ces facteurs, la manipulation du stock monétaire et du taux d'intérêt ne joue qu'un rôle subordonné (*).

(*) Voir chapitre xi.

Trois formes de l'inflation.

La dépréciation monétaire est aussi vieille que la monnaie publique elle-même. Elle est née des besoins de l'État qui frappe les pièces ou émet les billets. Sa forme la plus ancienne, c'est la falsification des alliages, des métaux grossiers se substituant aux métaux précieux. Par suite des oscillations brusques des prix qu'elle provoque, elle désorganise l'économie de toute société basée sur la petite production marchande. Le chroniqueur tchèque Cosmas, mort vers 1125, l'appelle « pire que la peste, plus désastreuse qu'une invasion ennemie, que la famine et d'autres catastrophes (72) ».

La monnaie de papier, qui semble s'émanciper de sa base métallique, offre de par sa nature une forte tentation de dépréciation intermittente ou continue.

Aussi, à l'époque impérialiste, cette dépréciation ou inflation est-elle devenue un phénomène quasi universel. Il faut en distinguer cependant plusieurs degrés.

L'inflation modérée correspond à une émission de monnaie fiduciaire (ou un accroissement du stock monétaire par d'autres moyens) sans contrepartie immédiate en marchandises ou services, mais ce dans des conditions telles que le volume de l'emploi et de la production s'étend à brève échéance. Ceci exige entre autres qu'il y ait un certain chômage et une réserve de moyens de production non employés (73) (*). Lorsque l'État utilise le stock

(*) Voir chapitre x, § « Économie de guerre », et chapitre xiv, § « Un capitalisme sans crises? »

monétaire accru pour acheter des marchandises et de la force de travail qui servent à fabriquer des moyens de destruction — c'est-à-dire des marchandises qui ne rentrent pas dans le processus de reproduction — il peut, en imposant un contrôle des prix sévère, *voiler* momentanément l'inflation jusqu'à ce que la disproportion entre la circulation monétaire et la circulation réelle de marchandises rompe l'équilibre éphémère (*). La contrepartie de ce contrôle de prix doit être dans ces conditions la stérilisation d'une partie des revenus du public sous la forme de l'épargne forcée (74). Dans ce cas, *l'inflation voilée* représente une promesse d'augmenter à l'avenir la circulation des marchandises par une augmentation de la production autochtone reconvertie, sinon par le pillage de pays étrangers. Si cette résorption du pouvoir d'achat sans contrepartie ne se produit pas, l'inflation finira par provoquer inévitablement la hausse des prix.

Quand une forte émission de monnaie de papier inflationniste est accompagnée d'une stagnation ou d'une diminution de la circulation des marchandises achetables pendant une période prolongée — notamment en cas de plein emploi préalablement atteint, ou dans le cadre d'une économie de guerre —, la hausse des prix se produit immédiatement et provoque un cercle vicieux. *L'inflation se nourrit d'elle-même*. La dépréciation monétaire provoque la hausse des prix; celle-ci accroît le déficit budgétaire qui à son tour est couvert par une nouvelle émission inflation-

(*) Voir chapitre X, § « Économie de guerre », et chapitre XIV, § « Un capitalisme sans crises ! »

niste de monnaie de papier, ce qui entraîne une nouvelle vague de hausse des prix. La monnaie fiduciaire dépréciée ne sort plus de la circulation. Tous ceux qui peuvent se le permettre s'efforcent de se défaire le plus rapidement possible de cette monnaie dépréciée et thésaurisent les *valeurs réelles* : or, devises étrangères, bijoux, œuvres d'art, actions industrielles, biens immobiliers, etc. Les classes salariées sont les plus lourdement frappées (75).

Quand les dépenses d'État finissent par dépasser de très loin les recettes, suite à une guerre perdue, à des frais d'occupation ou de réparations à payer, etc., c'est *l'inflation galopante* qui apparaît. La dépréciation monétaire s'accroît de jour en jour, sinon d'heure en heure. Les billets de banque sont émis à des unités astronomiques et se déprécient plus rapidement encore qu'ils ne sont imprimés. Les échanges se rétrécissent; on retourne au troc. L'industrie risque de ne plus pouvoir reconstituer son capital et de ne plus réaliser la plus-value si elle échange ses marchandises contre de la monnaie ainsi dépréciée. Ses marchandises sont donc retirées du marché, stockées, ce qui provoque l'arrêt de l'économie et l'effondrement complet de la monnaie. Ces phénomènes se sont produits en Allemagne en 1922-23 et en 1945-48; en Chine en 1945-49, en Roumanie et Hongrie en 1945-47, etc. (*).

(*) Sur les tendances inflationnistes inhérentes au capitalisme en déclin, voir chapitre xiv.

Pouvoir d'achat, circulation monétaire et taux d'intérêt.

Puisqu'on considère l'intérêt comme « le loyer de l'argent » et puisqu'on suppose qu'il dépend de l'offre et de la demande *d'argent-liquide*, on est tenté de rechercher un rapport entre la masse monétaire en circulation et le taux d'intérêt. C'est oublier que ce taux dépend de l'offre et de la demande de *capital-argent liquide* et que des conditions *sociales* déterminées sont nécessaires pour que la *monnaie* en circulation se transforme en *capital*. En fait, cette masse monétaire se partage socialement en deux grandes catégories :

— La masse des salaires et traitements d'ouvriers, d'employés, et de petites gens, ainsi que la masse des fonds capitalistes prévus pour leurs dépenses de consommation privées;

— La masse des capitaux circulant des entreprises, des profits non encore réinvestis, des fonds d'amortissement du capital fixe non encore utilisés, de « l'épargne » de toute provenance.

La première catégorie ne représente nullement une offre de capital-argent liquide, mais une *demande de moyens de consommation*. La deuxième catégorie peut représenter à la fois une *demande de moyens de production* et une *offre de capital-argent liquide* (76). C'est seulement dans la masse de cette deuxième catégorie de monnaie en circu-

lation que le taux d'intérêt peut influencer effectivement la fraction qui sera thésaurisée, la fraction qui sera prêtée à des banques ou firmes industrielles et commerciales, et la fraction qui sera directement utilisée par le propriétaire pour l'achat de moyens de production. Mais cette répartition de la masse du *capital-argent* entre ses différentes destinations ne dépendra pas exclusivement, ni même en premier lieu, du taux d'intérêt, mais de la marche générale des affaires (l'étape précise du cycle industriel), du taux de profit, des rapports entre taux de profit et taux d'intérêt, etc.

« On ne peut pas affirmer qu'un accroissement du stock monétaire provoque une baisse de taux d'intérêt, et qu'une réduction de ce stock provoque une hausse de ce taux. Que l'une ou l'autre de ces conséquences se produise, cela dépend toujours du fait, à savoir si la nouvelle distribution de la propriété [des revenus] est plus ou moins favorable à l'accumulation du capital. »

Il n'y a pas de relation directe entre le taux d'intérêt et la masse de monnaie entre les mains des individus qui participent aux transactions sur le marché; il n'y a qu'une relation indirecte, opérant par l'intermédiaire des déplacements dans la distribution sociale des revenus et des richesses, et par l'intermédiaire des prix (77).

Cela ne signifie pas que l'expansion du volume monétaire ne joue qu'un rôle secondaire dans l'évolution du capitalisme. Au contraire, cette expansion en est une condition absolument indispensable, et ce pour deux raisons.

D'une part, l'énorme accroissement de production et de productivité qui caractérise le capitalisme aurait été

impossible sans un accroissement correspondant du stock monétaire, indépendamment des vicissitudes de l'exploitation des mines de métaux précieux (78).

D'autre part, étant donné l'influence qu'elle exerce sur le niveau des prix, l'expansion du stock de monnaies fiduciaire et scripturale détermine la forme particulière que revêt la redistribution du revenu national, c'est-à-dire la *hausse du taux de profit* qui se produit au début de toute reprise économique, et sans laquelle cette reprise serait impossible en économie capitaliste.

Des économistes comme von Mises et Schumpeter ont adéquatement décrit ce phénomène qu'ils appellent *l'épargne forcée* (79). L'épargne forcée (c'est-à-dire la réduction du pouvoir d'achat des salaires par la dépréciation monétaire) est caractérisée par von Mises comme une source de formation du capital. Et de cette façon indirecte, ces auteurs, qui rejettent toute théorie de plus-value basée sur l'exploitation, reconnaissent que le capital n'est pas le produit de l'épargne et des sacrifices des capitalistes, mais de l'épargne forcée et des sacrifices *imposés aux salariés par le mécanisme capitaliste* :

« Une classe a pour le moment volé une autre classe d'une partie de ses revenus, et a épargné le produit de ce vol. Lorsque ce pillage est terminé, il est clair que les victimes ne peuvent pas consommer le capital dont ils ne disposent plus. S'ils sont des salariés, qui ont tout le temps consommé chaque centime de leur revenu, ils n'ont pas de moyens d'étendre leur consommation. Et s'ils sont des capitalistes — par exemple des rentiers qui ont vu se déprécier leurs dépôts d'épargne — qui n'ont pas

participé au pillage, ils peuvent plutôt être enclins à consommer maintenant une partie de leur capital par suite de la baisse du taux d'intérêt qui s'est produite, mais cela dans une plus grande mesure qu'ils ne l'auraient fait si ce taux avait été diminué par suite d'une épargne volontaire (80). »

En d'autres termes, et paradoxalement, seule une baisse du taux d'intérêt *qu'accompagne une hausse du taux de profit* aux dépens des salariés (du pouvoir d'achat des salaires) représente un stimulant réel pour la production capitaliste.

CHAPITRE IX

L'AGRICULTURE

Agriculture et production de marchandises.

Le développement de l'agriculture crée les bases d'une véritable division du travail, de la séparation de la ville et de la campagne, de la généralisation des relations d'échange (*). Mais l'agriculture échappe longtemps à ce mode de circulation qu'elle a fait naître. Longtemps après l'éclosion de la petite production marchande dans de grandes villes, centres du commerce international, une production de valeurs d'usage continue de prédominer à la campagne, à quelques lieues de ces métropoles.

(*) Voir chapitre I.

Seuls les surplus de la production de quelques fermes sont apportés au marché.

Quand l'Empire romain entreprit d'assurer la nourriture du prolétariat de Rome, ainsi que de ses nombreuses légions, le commerce du blé, de l'huile, des vins, des olives connut un grand essor. Ses oscillations ont même été considérées par certains auteurs comme l'indice décisif du déclin de l'Empire (1). Mais il s'agissait en réalité de fournitures non pas pour un marché anonyme mais pour l'État (2), et encore de fournitures gratuites ou à vil prix (3), donc d'une forme directe ou voilée d'impôt. C'est simplement dans la centralisation et le transport de ces masses de produits agricoles que le capital marchand intervint pour une large partie. L'État à son tour distribua ces produits gratuitement à la population de grands centres comme Rome et Byzance et aux légions. Tout ce cycle d'approvisionnement échappe donc à la production de marchandises. Celle-ci n'apparaît, en ce qui concerne les produits agricoles, que dans la vente sur des marchés locaux des surplus des paysans et des nobles, ainsi que dans la vente à l'État des produits des plantations d'esclaves de Sicile. Il en va de même en général dans toutes les sociétés précapitalistes.

Lorsqu'à partir du xiv^e siècle l'économie monétaire se généralise en Europe occidentale, la production de marchandises s'étend de plus en plus à la campagne. En même temps, le développement du capital fait apparaître une nouvelle classe sociale de fermiers. Ceux-ci ne recherchent pas la terre en tant que moyen d'obtenir leur subsistance; ils la recherchent en tant que base pour la production de

marchandises agricoles, dont la vente doit rapporter un profit.

L'industrie à domicile et l'artisanat rural, battus en brèche par les produits de la grande fabrique à partir du XVIII^e siècle, commencent à disparaître. L'ensemble de cette évolution ne s'achèvera qu'au cours du XIX^e siècle en Europe occidentale. En Europe orientale et dans d'autres zones mondiales économiquement retardataires, l'évolution analogue ne s'est déroulée qu'à la fin du XIX^e et au début du XX^e siècle. Elle est loin d'être terminée dans tous les pays. Nulle part d'ailleurs, la production de marchandises agricoles n'a complètement supprimé la production de valeurs d'usage, puisque même dans des pays hautement industrialisés comme les U. S. A., l'Allemagne et la Belgique des *subsistence farmers* existent encore aujourd'hui, c'est-à-dire des paysans qui ne vendent sur le marché que les surplus de leur production (on peut évaluer leur nombre, aux États-Unis, à 1 250 000 familles en 1929) (4).

Rente précapitaliste et rente foncière capitaliste.

Dans la société précapitaliste civilisée, l'agriculture représente la principale activité économique de l'homme. La rente foncière y est donc la forme essentielle du surproduit social. Elle est produite par des producteurs agricoles qui, en pratique, disposent de leurs propres moyens de production et possèdent au moins un droit d'usage sur la terre en échange duquel ils abandonnent une partie de leur temps de travail (corvée) ou de leur

production (rente en nature) aux classes possédantes. Ce partage du produit paysan en produit nécessaire et surproduit (rente foncière), se réalise complètement en dehors du marché, dans le domaine de la production de valeurs d'usage.

Dans la société précapitaliste, la transformation de la rente foncière de rente en nature en rente en argent est déjà en elle-même une manifestation de décomposition sociale. Elle présuppose un large développement de la production et de la circulation de marchandises, ainsi que de la circulation d'argent. C'est par la vente d'une partie de leur production que les paysans obtiennent l'argent nécessaire pour payer cette nouvelle forme de rente qu'ils doivent aux seigneurs féodaux. Mais si la production de marchandises est nécessaire à l'apparition de la rente en argent, celle-ci reste pourtant quantitativement indépendante des conditions du marché. Ce qui la caractérise — et la place ainsi à la fin de l'évolution de la *rente précapitaliste*, qui présente toujours cette même caractéristique, sous toutes ses formes antérieures —, c'est qu'elle est *fixe* et, de ce fait, indépendante du mouvement des prix et du montant des revenus monétaires du producteur (5) (*). C'est précisément dans la mesure où la rente restait fixe que les paysans ont été les grands bénéficiaires de toute période de forte hausse des prix agricoles (notamment de celle qui va du début du XIII^e au milieu du XIV^e siècle) (6).

(*) Ceci ne signifie naturellement pas que la rente précapitaliste reste fixe pendant des siècles. Mais elle ne varie pas de récolte en récolte.

D'autre part, à l'époque de la rente précapitaliste, la terre elle-même n'est considérée qu'exceptionnellement comme placement d'un capital-argent, qui doit rapporter un revenu proportionnel à ce capital :

« A l'époque barbare et aux premiers temps de l'époque féodale, seule une partie minime de la terre est librement négociable; d'immenses étendues, laissées aux forêts et prairies, sont domaines royaux; d'autres étendues énormes sont la propriété inaliénable de l'Église et des monastères; et même les propriétés laïques sont pour la majeure part liées par toute une hiérarchie de rapports entre concédants et concessionnaires, par laquelle leur aliénation, sans être complètement impossible, se trouve pourtant entravée de mille manières. Non moins fixes étaient les rapports entre propriétaires et cultivateurs. Quant à ceux-ci, le lien d'usage s'était substitué au lien contractuel, nivelant la grande majorité des travailleurs des champs aux conditions de colons attachés à la glèbe, qui ne pouvaient pas quitter librement la terre mais qui n'en pouvaient pas non plus être chassés (7). »

La rente foncière capitaliste est d'une nature tout à fait différente. Elle apparaît dans une société dans laquelle la terre elle-même et ses principaux produits sont devenus des marchandises. Elle résulte de l'investissement dans l'agriculture de capitaux qui doivent rapporter le profit moyen. De même que l'industrie capitaliste, elle présuppose donc une séparation des producteurs d'avec leurs moyens de production. Elle implique en outre une séparation du propriétaire de la terre et du propriétaire capitaliste, des moyens de production et de l'entrepreneur-

fermier. C'est en cela qu'elle se particularise et se détache du profit capitaliste.

Origines de la rente foncière capitaliste.

L'origine d'un *marché de produits agricoles* en Europe est intimement liée au développement des villes au Moyen Age. Un premier essor du commerce désorganise le système d'approvisionnement domanial et favorise la naissance de ces premiers marchés territoriaux locaux :

« Le système d'approvisionnement domanial du seigneur fut remplacé par l'organisation d'un marché territorial local en lente formation. Il se révéla inutile de charroyer du blé sur une longue distance pour le consommer dans le domaine central ou pour l'amener à un marché central du groupe domanial, alors qu'il fallait passer par de bons marchés en cours de route, et qu'il fallait peut-être amener finalement le blé dans un district qui disposait d'un large surplus, où les prix étaient par conséquent fort bas. En d'autres termes : le marché territorial pénétra graduellement dans le système d'approvisionnement domanial en céréales, et finit par le supplanter complètement (8). »

Cette évolution fut pourtant lente; ce n'est que dans la deuxième moitié du xv^e siècle que de véritables marchés locaux du blé prédominent en Grande-Bretagne (9). D'autre part, la formation de marchés territoriaux fut entravée par la politique d'approvisionnement des villes qui s'efforcent d'empêcher par tous les moyens une hausse de prix des vivres (10). Dans ces conditions, l'unification

du marché national devient impossible et dans chaque pays s'établit une série de marchés régionaux où les prix diffèrent fortement les uns des autres et reflètent des conditions régionales d'abondance ou de pénurie relative. Dans l'Angleterre du Moyen Age, la région au prix du blé le plus élevé et celle au prix du blé le plus bas n'étaient éloignées l'une de l'autre que de 50 milles; en avril 1308, il y eut une différence de 40 % entre le prix du blé des villes d'Oxford et de Cuxham, séparées par 12 milles seulement (11)!

C'est dans l'évolution, à partir du xvi^e siècle, de ces marchés locaux approvisionnés essentiellement par les surplus de producteurs de valeurs d'usage, vers de grands marchés métropolitains, qu'il faut chercher l'origine du capitalisme agricole. Le développement prodigieux de centres urbains comme Londres, Paris, Anvers, Amsterdam, Hambourg, etc., bouleverse les rapports de l'offre et de la demande de produits agricoles (12). Ces métropoles concentrent dans leurs enceintes une fraction considérable de la population nationale, Londres : 10 % de la population britannique dès la fin du xvii^e siècle et 20 % dès le xix^e siècle. Leur approvisionnement en vivres ne dépend plus des seules régions agricoles avoisinantes, mais d'une fraction majeure de toute l'agriculture nationale (13). Ceci tend à la péréquation des prix agricoles à l'échelle nationale, et ce, dans un sens tel que les prix payés dans la région métropolitaine deviennent la base du prix national du blé.

De ce fait, contrairement à ce qui se passait sur les marchés locaux du Moyen Age, les régions de grands sur-

plus de blé, voisines de la capitale, vendront leur blé plus cher que les régions lointaines déficitaires (compte tenu des frais de transport) (14). Du marché métropolitain on passe d'ailleurs, au cours d'un seul siècle, au *marché mondial des céréales* : Londres n'attire plus seulement le blé nécessaire à son propre approvisionnement, mais encore tout le blé destiné à l'exportation, à la valorisation maximum sur les marchés internationaux (15).

L'apparition des vastes marchés métropolitains à partir des XVI^e-XVII^e siècles est accompagnée d'un renversement complet de la politique alimentaire des grandes villes. Pour celles-ci, il ne s'agit plus, comme au Moyen Age, de limiter par tous les moyens le prix des vivres. Il s'agit au contraire d'assurer par tous les moyens un approvisionnement suffisant de la ville à *n'importe quel prix* (16). C'est dans ce sens que les métropoles jouent le rôle d'un marché apparemment illimité, favorisant ainsi l'introduction du capitalisme dans l'agriculture. Ce ne sont plus les seuls surplus ruraux qu'on envoie en ville, mais le maximum possible de blé, ce qui réduit souvent la population villageoise à la portion congrue (17).

Le mouvement de l'*enclosure* (clôture) des communaux n'est pas seulement stimulé par les perspectives avantageuses de l'élevage des moutons, mais encore par les prix surélevés du blé. L'apparition du marché métropolitain et la suppression, pour les producteurs agricoles, d'une libre utilisation du sol (c'est-à-dire l'introduction du capitalisme dans l'agriculture) sont intimement liées l'une à l'autre (18). On peut se rendre compte de l'ampleur de ce stimulant, si l'on constate que, de 1500 à

1800, le prix du blé passa en Grande-Bretagne de l'indice 100 à l'indice 275, et en France de l'indice 100 à l'indice 572, alors que les prix des métaux et des textiles n'augmentèrent que de 30 % pendant le même laps de temps (19).

A la même époque, la rationalisation de l'agriculture, le passage de l'assolement triennal aux cultures restauratrices de la fertilité du sol, l'utilisation croissante d'engrais chimiques accroissent, d'abord en Flandre, en Hollande et dans certaines régions d'Allemagne, puis en Grande-Bretagne et en France, le fonds minimum dont un fermier doit disposer pour pouvoir profiter de cette manne miraculeuse des prix agricoles en hausse. Dès la fin du XVIII^e siècle, il faut disposer, en Angleterre, d'un capital minimum de 5 £ par acre pour exploiter une ferme arable, de 8 £ par acre pour une ferme mi-culture mi-élevage et de 20 £ par acre pour une ferme d'élevage (20). La propriété d'un *capital* devient donc la condition d'une exploitation agricole tant soit peu viable. Ainsi, toutes les conditions sont réunies pour la pénétration du capital dans l'agriculture.

Or, pénétrant dans l'agriculture des vieux pays d'Europe occidentale et centrale, ce capital se trouve en face de deux conditions absolument différentes de celles qui existent dans l'industrie ou dans le commerce. Alors que dans l'industrie, tous les facteurs matériels de production — machines, matières premières, main-d'œuvre — peuvent être produits et reproduits par le capitalisme lui-même, et produits à un prix relativement ou absolument de plus en plus bas (la main-d'œuvre, grâce à l'ar-

mée de réserve industrielle!), dans l'agriculture l'élément matériel de base de la production, la terre, est donné d'une façon *limitée* une fois pour toutes. Elle constitue un monopole naturel, marqué à tout jamais du sceau de la pénurie (21). Alors que les capitaux peuvent librement entrer et sortir de toute sphère de l'industrie, ils ne peuvent pas librement entrer dans l'agriculture. La propriété du sol y a été accaparée par une *classe de propriétaires fonciers* qui en interdit l'accès, hormis contre paiement d'une rente.

La terre représente donc un double monopole à l'aube du mode de production capitaliste : un monopole naturel et un monopole de propriété. Aussi longtemps que la productivité agricole retarde sur le développement de la population et sur la productivité industrielle, un double décalage des prix s'établira. Comme toute la production agricole est absorbée par le marché, le prix de vente du blé sera déterminé par les conditions de production des champs *les moins rentables* (par leur fertilité, leur exploitation ou leur situation géographique), de sorte que ce prix de vente dépasse largement le prix de production des fermes plus rentables qui rapporteront ainsi un *surprofit*. Comme, d'autre part, l'agriculture ne participe pas à la péréquation générale du taux de profit, du fait de l'existence des monopoles précités, même le blé produit dans les conditions les moins rentables n'est pas vendu à son prix de production, mais est vendu *à sa valeur*, qui est supérieure au prix de production précisément du fait du retard technique de l'agriculture par rapport à l'industrie, de la composition organique du capital plus faible dans

la sphère agricole. *La rente foncière capitaliste prend son origine dans ce double décalage, et n'existe que dans la mesure où subsiste ce décalage.*

Dans l'industrie, des surprofits sont réalisés lorsque la productivité d'une entreprise est supérieure à la productivité moyenne. Même si cette productivité supérieure permet la vente des marchandises au-dessus de leur prix de production, elle aboutit à l'abaissement des prix moyens de marché. Dans l'agriculture également, de fortes différences en productivité permettent à certaines entreprises et aux propriétaires de certains terrains de réaliser un surprofit. Mais ce surprofit ne coïncide pas avec un abaissement mais avec une *augmentation* du prix de marché. Aussi longtemps que, par suite de l'accroissement de la population et du retard de la productivité agricole, la demande de produits agricoles dépasse l'offre, ce prix restera déterminé par la valeur des marchandises agricoles produites dans les conditions de rentabilité les plus mauvaises. Si l'ensemble du travail humain dépensé pour la production de vivres est du travail socialement nécessaire — aussi longtemps que tous les produits agricoles trouvent tous des acheteurs! —, même les marchandises agricoles produites dans les conditions les moins rentables trouveront un équivalent pour leur valeur; ce sera cette valeur qui déterminera donc le prix de vente moyen du blé. La différence entre ce prix et le prix de production du blé produit sur les champs à productivité

supérieure représente une rente *différentielle* appropriée par le propriétaire foncier.

Cette rente différentielle peut naître de deux différentes manières : du fait de la fertilité naturelle — ou de la situation géographique — différente des champs; du fait d'investissements de capitaux différents. Nous appelons ces deux cas rente différentielle du premier type et rente différentielle du deuxième type.

Soit trois champs de la même superficie, sur lesquels travaillent des fermiers qui emploient le même capital, d'une composition organique identique. Ce capital, d'un million de francs annuellement dépensés, a rapporté 80 quintaux de blé sur le champ A, 100 quintaux de blé sur le champ B et 120 quintaux sur le champ C. Si le taux moyen de profit est de 20 %, le prix de vente du blé sera de $\frac{1\ 200\ 000}{80}$ francs, soit 15 000 francs par quintal, prix de production du blé sur le champ le moins fertile.

Le champ A ne rapportera donc aucune rente différentielle. La production du champ B vaudra 1,5 million; si ce champ est loué, le propriétaire touchera une rente différentielle de 300 000 francs; le fermier-entrepreneur devra se satisfaire du profit moyen de 200 000 francs. La production du champ C vaudra 1,8 million; si ce terrain est loué, le propriétaire touchera une rente différentielle de 600 000 francs, le fermier-entrepreneur devra encore se satisfaire du profit moyen de 200 000 francs.

Comme les frais de transport sont incorporés dans le prix de vente des produits agricoles, les terrains les plus proches d'un centre métropolitain donnent naissance à une

rente différentielle importante. Voici un exemple choisi aux États-Unis :

<i>Distance de Louisville (Kentucky) en milles</i>	<i>Rente de la terre par acre</i>	<i>Prix de la terre par acre</i>
—	—	—
8 ou moins	11.85 dollars	312 dollars
9-11	5.59 —	110 —
12-14	5.37 —	106 —
15 ou plus	4.66 —	95 —
		(22) (*).

Aussi longtemps que les prix agricoles ont une tendance à la hausse, les capitalistes ont intérêt à effectuer des investissements dans l'agriculture, afin d'étendre la culture à des terres non cultivées ou d'obtenir une production plus élevée sur les champs déjà cultivés. Dans le premier cas, il ne s'agit pas nécessairement de terres moins fertiles : il peut s'agir de terres moins accessibles, plus éloignées, de terres pour lesquelles d'importants travaux de drainage ou d'irrigation sont nécessaires, afin de permettre un rendement qui dépasse celui des terrains antérieurement cultivés. Mais ces investissements de capitaux doivent être

(*) Bien que tous les terrains ne soient pas propres aux mêmes cultures, leur distance relative des marchés urbains détermine dans une large mesure la rentabilité des différentes formes d'agriculture, compte tenu des frais et de la rapidité relative des transports, du caractère périssable des produits, etc. Ely et Wehrwein (23) donnent le tableau suivant de la rente moyenne par acre aux États-Unis :

De 0 à 5 milles du centre urbain : zone laitière :	rente moyenne	15 \$
De 5 à 17 milles du centre urbain : zone du maïs :	rente moyenne	8 \$
De 17 à 27 milles du centre urbain : zone du blé :	rente moyenne	5 \$
De 27 à 50 milles du centre urbain : zone du ranch (élevage)		2 \$

amortis pendant une certaine période; ils accroissent donc pendant ce temps les frais de production, et, par là, le prix de production.

Il en va de même lorsque la production est accrue sur des terrains déjà cultivés, par suite de l'utilisation de quantités supplémentaires d'engrais, d'une meilleure sélection de semences, de l'introduction de machines agricoles, de l'emploi d'agronomes spécialistes, en bref, d'un investissement supplémentaire de capitaux.

Des expériences, aux États-Unis, ont démontré qu'on y obtient en moyenne 12,33 boisseaux de blé par *acre* lorsqu'on cultive le blé sans interruption et sans engrais; 23, 58 boisseaux de blé par *acre* lorsqu'on utilise une certaine quantité optimum d'engrais, mais sans interrompre la culture; et 32 boisseaux, lorsqu'on utilise une quantité optimum d'engrais avec un système de rotation quadriennale (24).

Reprenons l'exemple des trois champs A, B, C. Mettons qu'en investissant 1 million de francs supplémentaires dans le terrain C, la production augmente de 120 à 220 quintaux. Sur les deux millions de francs ainsi investis, le capitaliste doit obtenir le profit moyen de 20 %, soit 400 000 francs. Mais les 220 quintaux seront vendus pour 3, 3 millions de francs, si le prix de vente continue à être déterminé par le prix de production du blé sur le terrain le moins fertile, soit 15 000 francs par quintal. De ces 1,3 million de francs de plus-value, 400 000 francs iront vers le capitaliste comme profit moyen; 600 000 francs iront vers le propriétaire foncier comme rente différentielle du premier type; et 300 000 francs représentent la rente différen-

tielle du deuxième type que le fermier s'efforcera de garder, mais que le propriétaire foncier s'efforcera de faire incorporer dans la rente, dès le renouvellement du bail (*). Contrairement à la rente différentielle du premier type, la rente du deuxième type est moins apparente et par conséquent moins directement appropriable par le propriétaire foncier.

La rente foncière absolue.

Jusque maintenant, nous n'avons rencontré de rente, de surprofit, que sur les champs où, soit une fertilité ou situation géographique favorable, soit un investissement supplémentaire de capitaux impliquent un prix de production inférieur à celui qui existe sur les terrains moins rentables, aussi longtemps que ce dernier prix détermine le prix de vente des produits agricoles. Qu'advient-il cependant des terrains de cette dernière catégorie? Au cas où exploitant et propriétaire y sont une seule et même personne, il n'y a pas de problème, puisque le capitaliste sera en principe satisfait du seul profit moyen. Il n'en sera plus ainsi au cas où les propriétaires de ces terrains ne les exploitent pas eux-mêmes. Dans ce cas, le paiement d'une rente à ces propriétaires reste une condition préala-

(*) C'est ce que ne comprennent pas de nombreux critiques de Marx, qui comme Arthur Wauters lui reprochent de confondre intérêt et rente différentielle du type II. L'intérêt revient au propriétaire du *capital*; la rente différentielle revient au propriétaire du *sol*, même quand il n'a pas investi un centime dans son terrain. Du moins, elle lui revient après le renouvellement du contrat de fermage. A remarquer que Marx répond lui-même à cette critique, déjà dirigée contre Ricardo... (25).

ble pour que les terrains en question soient ouverts à l'agriculture. Aussi longtemps que le prix de vente du blé est inférieur ou égal au prix de production du blé sur ces terrains, ceux-ci resteront incultes, puisque les fermiers ne pourraient payer la rente qu'en la défalquant de leur profit moyen. Pourquoi agir ainsi si en transférant leurs capitaux dans l'industrie et le commerce, ils peuvent réaliser ce profit moyen? Mais du moment que le prix de vente s'élève suffisamment pour rapporter une rente même sur ces terrains les moins fertiles, leur exploitation sera entreprise (*). Et pendant toute la première période du mode de production capitaliste, le retard de la productivité agricole sur la productivité industrielle et sur l'accroissement de la population a effectivement créé une telle situation.

D'où provient cette rente qui apparaît sur les terrains les moins fertiles? Elle provient du fait que le blé produit dans ces conditions n'est pas vendu à son prix de production mais à sa valeur, et que celle-ci dépasse le prix de production parce que la composition organique du capital est inférieure dans l'agriculture par rapport à l'industrie, tandis que le monopole de la propriété foncière empêche le libre flux et reflux de capitaux dans l'agriculture, évite donc aux capitaux agricoles de « participer » à la péréquation sociale du taux de profit, d'abandonner une

(*) Cela ne signifie pas que ces terrains soient nécessairement les derniers à être cultivés. L'extension de la culture à des terrains plus fertiles peut provoquer l'abandon de la culture sur les terrains moins fertiles, si le prix de vente du blé baisse.

fraction de la plus-value créée dans « leur » sphère à la répartition générale de cette plus-value.

Mettons que la production annuelle de l'industrie s'élève à :

$$400 \text{ milliards } c + 100 \text{ milliards } v \\ + 100 \text{ milliards } pl = 600 \text{ milliards.}$$

La production agricole pourrait être déterminée par exemple ainsi (**):

$$200 \text{ milliards } c + 100 \text{ milliards } v \\ + 105 \text{ milliards } pl = 405 \text{ milliards.}$$

$$\text{Le taux moyen de profit serait de } \frac{205}{800} = 25,625 \%$$

Dans l'agriculture, les produits ne seront pas vendus au prix de production, incorporant un profit de 25 % (c'est-à-dire à 375 milliards), mais à leur valeur totale, soit 405 milliards, c'est-à-dire avec 30 milliards de surprofit. Ce sera la *rente foncière absolue* qui apparaît à travers ce surprofit.

Le taux de profit agricole sera de $\frac{105}{300}$, soit de 35 %.

Reprenons maintenant les trois champs A, B, C, et que nous avons cités comme exemples à propos de la rente différentielle du premier type :

Terrain	Capital	Pro- duction	Prix de vente par quintal	Rapport total	Profit moyen	Rente absolue	Rente différen- tielle
A....	1 million	80 qx	16 875	1 350 000	250 000	100 000	—
B....	1 million	100 qx	16 875	1 687 500	250 000	100 000	337 500
C....	1 million	120 qx	16 875	2 025 000	250 000	100 000	675 000

(**) Le taux de la plus-value est généralement supérieur dans l'agriculture à celui de l'industrie, les salaires agricoles étant notoirement inférieurs aux salaires industriels.

Le prix de vente est égal à la *valeur* d'un quintal de blé produit sur le champ le moins rentable, A, c'est-à-dire au capital avancé, 12 500 F, plus 35 % de profit, 4 375 F, soit au total 16 875 F. La rente absolue est née de cette différence entre la valeur d'un quintal de blé produit sur le champ A et son prix de production, 15 625 F (12 500 F + 25 % de profit moyen).

La rente foncière, faut-il le dire, n'est pas « produite » par la terre. Un terrain en friche ne « produit » pas un atome de rente. La rente foncière est produite par la main-d'œuvre engagée dans l'agriculture. Elle est donc de la plus-value, du travail non payé, exactement comme le profit industriel. Mais elle est une plus-value d'un genre spécial, *qui ne participe pas à la péréquation générale du taux de profit*, du fait de la propriété foncière, et qui fournit ainsi un surprofit dû à une composition organique du capital plus basse dans l'agriculture que dans l'industrie (rente absolue). Ce surprofit est accru d'autre part d'un surprofit provenant du fait que tout le travail fourni en agriculture est du travail socialement nécessaire, même s'il est fourni dans des conditions de productivité inférieures à celles de l'industrie.

Rente foncière et mode de production capitaliste.

La rente foncière représente donc une *double perte* pour l'ensemble de la bourgeoisie. D'une part, une quantité déterminée de plus-value ne participe pas à la péréquation du taux de profit, et comme cette quantité est produite par un capital à composition organique plus

basse que dans l'industrie, elle aurait pu relever le taux moyen de profit. D'autre part, les prix de produit agricoles sont augmentés, puisque ces produits sont vendus d'après la valeur des produits des terrains les moins rentables. Ceci impose une base minimum plus élevée aux salaires que celle qui s'établirait si la rente était abolie, et signifie donc en quelque sorte un transfert de valeur de l'industrie à l'agriculture.

C'est pourquoi les représentants les plus logiques de la bourgeoisie industrielle libérale, notamment Ricardo et John Stuart Mill, ont combattu pour la suppression de la propriété privée du sol. Dans les pays nouvellement peuplés, comme les États-Unis, l'Australie, ou le Canada, où d'immenses étendues de terres encore non cultivées étaient à la disposition des colons, la rente absolue a pu complètement disparaître : la terre était distribuée gratuitement, en échange d'une taxe toute nominale revenant à l'État. Aux U. S. A., par le *Homestead Act* de 1862, on pouvait devenir propriétaire de 160 acres de terres non cultivées après 5 ans d'occupation effective. Au Canada, 90 % des 50 millions d'acres occupés par les colons, furent distribués de la même façon (26). La source de la rente foncière absolue, à savoir le monopole de la propriété foncière, est ainsi expérimentalement démontrée par la négative. Là où ce monopole fait défaut, la rente absolue n'existe pas non plus.

L'existence de la rente foncière n'est pas seulement un obstacle au développement optimum du mode de production capitaliste en général. Elle entrave surtout le développement des rapports de production capitalistes à la

campagne. La rente appropriée par des propriétaires non exploitants est soustraite à l'agriculture et non réinvestie. Elle diminue le fonds d'investissement disponible et ralentit l'accumulation du capital dans l'agriculture. Ainsi en Suisse, de la veille de la Première à la veille de la Deuxième Guerre mondiale, le capital total du fermier s'accrut de 1 160 F suisses à 1 673 F par *ha*, alors que le capital domanial (du propriétaire) s'accrut de 4 280 à 6 167 F suisses par *ha*. Seule une fraction infime de ce dernier accroissement, 52 F suisses exactement, provient d'améliorations du sol! (27). Le rythme d'accumulation du capital dans l'agriculture est donc inférieur à celui dans l'industrie. Ceci détermine une productivité du travail dans l'agriculture très inférieure à celle de l'industrie, comme il apparaît au tableau suivant :

Distribution professionnelle
en 1950-1951
de la population et contribution
de l'industrie et de l'agriculture
à la formation du produit national en %

PAYS	INDUSTRIE		AGRICULTURE	
	<i>Population</i>	<i>Produit national brut</i>	<i>Population</i>	<i>Produit national brut</i>
	(%)	(%)	(%)	(%)
Italie.....	23	34	49	29
France.....	29	40	36	29
Danemark.....	32	36	28	22
Pays-Bas.....	32	39	19	12
Norvège.....	32	46	31	15
Allemagne occid. ...	44	55	22	12

(28).

Pour 1956, le « Rapport sur la situation économique dans les pays de la Communauté » indique que le produit agricole par tête de population active ne s'élève qu'à 76 % du revenu non-agraire aux Pays-Bas, 58 % en Belgique, 57 % en France, 56 % en Allemagne occidentale et 38 % en Italie (29).

Le fait qu'une majeure partie du capital des fermiers est immobilisée par la location ou l'achat des terres (*) entraîne une période de *rotation de ce capital* plus longue dans l'agriculture et dans la construction immobilière que dans l'industrie : un cycle de rotation dure en moyenne de 4 à 5 ans dans l'agriculture et de 8 à 10 ans dans la construction immobilière urbaine aux États-Unis (31).

Mais l'appropriation de la rente foncière différentielle par le propriétaire foncier se révèle surtout un obstacle majeur à l'*amélioration des terres*. Les fermiers n'ont qu'un intérêt médiocre à travailler pour une amélioration qui pousse invariablement les propriétaires à élever leur taux de fermage ! Ceux-ci cherchent à obtenir des renouvellements aussi rapides que possible des baux (si possible le bail annuel), ce qui permet pareille augmentation constante de la rente différentielle. Les fermiers, de leur côté, ont intérêt à obtenir un bail à long terme, qui leur permet de jouir des améliorations réalisées par leurs capitaux (ou leur travail, dans le cas du petit fermier).

L'Irlande du XIX^e siècle offre l'exemple classique de

(*) « Près de 2/3 des investissements dans l'agriculture représentent des investissements dans (le prix) de la terre (30). »

l'injustice à laquelle aboutit l'appropriation de la rente différentielle par le propriétaire foncier :

« En 1870, il y avait en Irlande 682 237 fermes, dont 135 392 furent des fermes à bail et 526 628 appartinrent à la classe des tenures annuelles. Une tenure annuelle peut être résiliée avec six mois de préavis, sans compensation. Dans le cas de vingt domaines seulement, les bâtiments et l'équipement de la ferme étaient fournis par le propriétaire... Dans tous les autres cas, le fermier devait lui-même fournir le capital fixe, ainsi que toute autre forme de capital nécessaire à la ferme. La résiliation du bail permit ainsi au propriétaire de confisquer le capital investi par le fermier. Entre 1849 et 1880, près de 70 000 familles furent expulsées et dépossédées. L'alternative à l'expulsion, ce fut le fait de vouloir et de pouvoir payer une rente plus élevée, qui permit au propriétaire de confisquer, par une méthode différente, le capital et le savoir-faire d'un fermier diligent (32). »

Un tel système, injuste, conduit inévitablement à un réflexe de défense du fermier au détriment de l'amélioration du sol :

« Même avec un bail de neuf ans... le fermier devait trop souvent, pendant la première rotation triennale, reconstituer la fertilité entamée par son prédécesseur; il cultivait normalement pendant le second triennat, et s'ingéniait à épuiser pendant sa dernière rotation. Un ami, au courant des problèmes agricoles, évalue à 20 % la sous-production qui en résulte (33). »

Aussi, certaines cultures, comme celles des vergers, qui exigent des soins continus pendant de longues années,

sont-elles incompatibles avec le fermage et la séparation de la propriété du sol d'avec l'exploitation agricole (34).
Le prix de la terre et l'évolution de la rente foncière.

Avec l'extension universelle du mode de production capitaliste, tout revenu est considéré conventionnellement comme étant rapporté par un capital — réel ou imaginaire — investi au taux moyen d'intérêt (*). La rente foncière est une « catégorie » économique réelle, qui provient de la plus-value produite par tous les travailleurs de la terre. Mais la « valeur de la terre » est une expression en soi dénuée de sens. La terre n'a pas plus de valeur que l'air, la lumière, ou le vent qui met en mouvement un navire à voile. Elle est « un facteur de production » fourni par la nature, non pas une marchandise produite par le travail humain (**). Là où le monopole de la propriété privée du sol n'a pas été imposé, la terre n'a ni une « valeur » ni un prix. Encore au xx^e siècle, les colons blancs en Rhodésie reçurent des terrains au prix symbolique d'une *penny* par *acre*!

Ce n'est que là où l'appropriation privée du sol l'a transformé en propriété monopolisée que la terre acquiert *un prix*. Ce prix n'est rien d'autre que la *rente foncière capitalisée* au taux moyen d'intérêt : « Le prix de la terre est déterminé par le prix des produits (du sol) et non pas inversement (35). » Acquérir, acheter un terrain, ce n'est pas acheter une « valeur » mais un *titre de revenu*, les

(*) Voir chapitre VII.

(**) Ceci ne s'applique pas aux terres, qui tels les *polders* de Flandre et de Hollande, ont été littéralement « produites » par le travail humain qui les arracha à l'eau.

revenus futurs étant calculés sur la base des revenus présents (36) :

« Celui qui achète la terre achète en réalité le droit de recevoir une série de revenus annuels, et la base la plus tangible pour juger ce que ces revenus annuels seront à l'avenir, c'est ce qu'ils ont été dans le passé immédiat. Des études démontrent que le revenu reçu d'un terrain pendant une période de sept à dix ans précédant la vente représente le critère le plus efficace du prix que l'acheteur sera prêt à payer (37). »

Cette origine du prix de la terre est confirmée par l'évolution de ce prix depuis la fin du XVIII^e siècle. Le prix de la terre n'oscille en effet nullement autour d'une « valeur réelle », mais suit les oscillations, souvent brusques et violentes, de la conjoncture agricole.

L'accroissement de la population, la mise en culture de terres moins fertiles qui exigent d'importants investissements de capitaux pour être cultivées provoquèrent une hausse importante des prix agricoles dans la 2^e moitié du XVII^e siècle, suivie immédiatement d'une hausse analogue des rentes. De 1750 à 1800, le prix du blé augmente en moyenne de 60 % en Angleterre, de 65 % en France, de 60 % en Italie du Nord et de 40 % en Allemagne. Pour la même période, d'Avenel estime que la rente moyenne par ha s'élève en France de 50 %. En Angleterre et en Allemagne, on constate une hausse plus forte encore de la rente (due à une forte baisse du taux d'intérêt) (38). La hausse des prix agricoles sur le continent entre 1820 et 1870 fut de même accompagnée d'une forte hausse de la rente.

La valeur moyenne de tous les terrains agricoles aux U. S. A. suit depuis un siècle le mouvement des prix agricoles : de 1860 à 1890, hausse de 16.32 \$ par acre à 21.31 \$; de 1890 à 1900 baisse à 19.81 \$; de 1910 à 1920 (boom de guerre!), hausse de 39.60 \$ à 69.38 \$; de 1920 à 1935 effondrement (la grande crise!) à 31.16 \$, etc. (39).

Pour que la rente foncière différentielle puisse apparaître, il faut que le prix de vente des produits agricoles assure le profit moyen même aux capitaux investis sur les terrains les moins rentables. Pour que la rente foncière absolue puisse apparaître, il faut que le même prix de vente assure la vente du blé produit dans les conditions de productivité les plus mauvaises non pas à son prix de production mais à sa valeur. Quand les prix des produits agricoles tombent, ces conditions, ou l'une d'elles, peuvent être temporairement ou définitivement éliminées. A ce moment la rente disparaît sur certains terrains. Ceux-ci cessent d'être cultivés s'ils ne sont pas exploités directement par leurs propriétaires. S'ils le sont, les propriétaires doivent se contenter d'un revenu inférieur au profit moyen, voire simplement égal à un salaire de fait.

Ce phénomène, qui s'était déjà produit lors de toutes les crises agricoles précapitalistes (*), s'est manifesté vigoureusement dans le dernier quart du XIX^e siècle. A cette époque, de vastes étendues de prairies et de *pampas* commencent à être cultivées dans les pays d'outre-mer à l'aide de moyens mécaniques, ce qui réduit de 50 %

(*) Sur ces crises agricoles précapitalistes, voir chapitre XI.

le prix de revient (40). En même temps, l'amélioration des conditions de transport permet l'abaissement du fret, qui tombe pour le blé envoyé de New York à Liverpool de 0,60 F-or par boisseau en 1860 à 0,25 F-or en 1866 et à 0,50 F-or en 1910 (41). Ces deux mouvements conjoints amènent en Europe des masses de produits agricoles d'outre-mer, souvent non grevés de rente foncière, et y causent ainsi un effondrement des prix agricoles.

Cet effondrement provoqua à la fois une baisse du prix de la terre et l'abandon de toute culture sur les terrains les moins rentables. En France, de 1875 à 1900, la « valeur » de la propriété rurale a été diminuée de 35 % en moyenne (42). La superficie des terres labourées a reculé de 25 millions d'ha au milieu du XIX^e à 18 millions au milieu du XX^e siècle (43). Clapham constate qu'après la chute des prix agricoles de la fin du XIX^e siècle « certains terrains retombèrent au rang de prairies de troisième ordre, notamment dans le comté d'Essex (44) ».

Il est vrai que par diverses réactions, les agriculteurs européens s'efforcèrent de renverser ce courant. Dans certains pays comme la France, l'Italie, l'Allemagne, à l'aide de *tarifs douaniers protecteurs*, on cherche à maintenir artificiellement des prix agricoles élevés. Ceux-ci assurent ainsi la différence entre le prix moyen du marché mondial et le prix sur les terres « nationales » les moins rentables — c'est-à-dire précisément la rente différentielle des propriétaires les mieux lotis! (*). Dans d'autres pays

(*) En France, « le prix d'achat du blé est calculé sur le prix de revient des exploitations les plus archaïques de l'Ariège et du Rouergue... Les

comme le Danemark, la Hollande, la Belgique, etc..., on chercha à consolider la rente foncière et le prix de la terre par un investissement considérable de capitaux, l'utilisation massive d'engrais — par an et par ha, on employa en 1938 30 kg d'azotés (49 kg en 1956) en Belgique, contre 6,7 kg (9,7 kg en 1956) en France, 35 kg de phosphates (51 en 1956) en Belgique contre 13 kg en France (18 kg en 1956); 46 kg de potasses en Hollande (68 en 1956; 76 kg cette même année en Belgique) contre 8,7 kg en France (14,5 kg en 1956) (46) — et surtout par la transformation des champs cultivés en prairies, dont les produits d'origine animale (viande, beurre, lait, etc.) donnent naissance à une rente plus stable, une partie importante de la population des grandes villes préférant consommer des produits animaux frais, même à un prix plus élevé (47).

Dans les années 1920, ce nouvel équilibre de l'agriculture européenne fut ébranlé par une secousse violente : la crise mondiale de l'agriculture, qui se prolongea jusqu'à la Deuxième Guerre mondiale, pour réapparaître de nouveau à partir de 1949. L'essor de l'agriculture dans les pays d'outre-mer crée un « surplus » permanent de produits agricoles, malgré l'état de sous-alimentation chronique de centaines de millions d'être humains en Chine, aux Indes, dans le reste de l'Asie et dans la majeure partie de l'Afrique et de l'Amérique latine (48).

gros agriculteurs capitalistes du bassin parisien, dont les prix de revient réels sont inférieurs de près de 60 % à ceux des petits paysans, empêchent la différence! (45) ».

Il se révèle maintenant que dans le cadre du mode de production capitaliste, la stabilité relative (l'inélasticité) de la demande de produits agricoles, une fois donné un degré déterminé d'industrialisation (*) (inélasticité qui a été la source des surprofits agricoles pendant plusieurs siècles), peut devenir une source de crise permanente dès que l'agriculture connaît, avec retardement, des bouleversements de productivité comparables à ceux de l'industrie (51) (**). De 1930 à 1950, l'accroissement de la produc-

(*) Cette stabilité est d'ailleurs toute relative. Pour les U. S. A., Renne déclare ce qui suit : « Si tous les consommateurs aux États-Unis devaient avoir une alimentation adéquate, d'après les normes des experts, la consommation de légumes devrait être sans doute accrue de 50 % et celle des produits laitiers d'au moins 15 à 25 % (49). Les statistiques démontrent d'autre part en 1939 que les ouvriers industriels consomment par tête, en Angleterre et en Allemagne, la moitié de la quantité de lait consommée en Suède, en Suisse, un tiers de la quantité de beurre consommée au Canada, en Allemagne et en Hollande, la moitié de la quantité de sucre et de viande consommée en Australie, etc. (50). »

(**) Voici un résumé saisissant des progrès de la productivité du travail agricole (52) :

Pour qu'un hectare de blé soit fauché et lié en une heure, il fallait en France :

Vers 1750 à la faucille	40 à 50 hommes	} productivité augmente de 500 %
— 1830 à la faux	25 à 30 —	
— 1870 à la faucheuse ..	8 à 10 —	
— 1905 à la moissonneuse- lieuse	1 à 2 —	
En 1950 à la moissonneuse- batteuse (La récolte est en même temps battue) ..	Moins d'un homme	} productivité augmente de plus de 1 000 %

Au cours de la période 1930-1955, la productivité agricole s'accroît de plus de 100 % aux États-Unis. Pour la culture des céréales, cette même productivité a triplé en l'espace de trente années! (53).

tivité dans l'agriculture américaine a été presque égal à celui de l'industrie. Il en fut de même en Grande-Bretagne (*). A leur tour les U. S. A. connurent le recul de la surface emblavée, la transformation de champs cultivés en prairies, sinon la disparition de toute utilisation agricole sur les terres les moins fertiles.

Ainsi, de 1919 à 1929, on abandonne la culture sur 20 % des terres dans le Sud et l'Est des U. S. A., où malgré la mécanisation, le prix de revient d'un boisseau de blé ne descend pas en dessous de 1 \$, alors qu'il tombe à 60 cents dans les plaines du Montana, du Kansas, du Nébraska, etc. (56). Quant aux vieux pays d'Europe, la rente pouvait y disparaître ou devenir insignifiante sur une partie importante des terres moins fertiles, comme ce fut le cas pour la France à la veille de la Deuxième Guerre mondiale (57). Récemment, le baron Snoy secrétaire-général du ministère des Affaires économiques de Belgique, a affirmé que l'abandon de la politique agricole protec-

(*) En Grande-Bretagne, dès l'année 1950, 40 % des fermes de 5 à 10 ha, 60 % des fermes de 10 à 20 ha, et pratiquement toutes les fermes plus grandes possèdent au moins un tracteur. De 1944 à 1952 le nombre de tracteurs pour 100 fermes passe de 10,4 à 28 en Suède. Il passe de 8,9 à 23,7 de mai 1949 à avril 1952 en Allemagne occidentale. Il double de 1949 à 1951 au Danemark, de 1949 à 1952 en Autriche et en Belgique. Pour 14 pays de l'Europe occidentale (y compris la Grande-Bretagne) on compte environ 1 million de tracteurs en 1951, et leur nombre s'accroît au rythme de 15 % par an (54). Ce qui est caractéristique pour les pays à l'agriculture la plus mécanisée, à savoir la Grande-Bretagne, l'Allemagne occidentale et la Suède, c'est que l'accroissement du nombre des tracteurs porte de plus en plus sur les entreprises moyennes et petites, les grandes fermes ayant été préalablement mécanisées à près de 100 % (55).

tionniste en Europe occidentale permettrait de reboiser de vastes terres abandonnées par l'agriculture.

Propriété foncière et mode de production capitaliste.

La propriété privée du sol, loin d'être une condition à la pénétration du mode de production capitaliste *dans l'agriculture*, entrave et retarde son extension. L'appropriation privée de *l'ensemble des terres cultivables*, qui empêche le libre établissement de paysans nouveaux sur le sol, reste cependant une condition absolument indispensable à l'essor du *capitalisme industriel*. Aussi longtemps qu'il y a de vastes étendues de terres disponibles, la main-d'œuvre urbaine peut échapper au baigne de l'usine, l'armée de réserve industrielle fait pratiquement défaut, et les salaires risquent de s'élever par suite de la concurrence entre l'emploi industriel et l'emploi agricole. Les salaires élevés que connurent les États-Unis avant la disparition de la « frontière » occidentale, et qui ont définitivement établi une échelle de salaires supérieurs à ceux d'Europe, s'expliquent en grande partie par ce facteur.

Dès le milieu du XVIII^e siècle, des politiciens américains reconnaissent franchement ce fait et demandent, comme le fit Benjamin Pale, de Connecticut, qu'on arrête la migration vers l'ouest. Et Samuel Blodget, un des premiers économistes américains, constata en 1806 qu'un prix bon marché de la terre rend la main-d'œuvre trop chère. « Aucun homme libre ne travaillera pour autrui, s'il peut acheter de la bonne terre à un prix si bas qu'il obtient

une subsistance confortable avec deux jours de travail par semaine (58). »

L'appropriation privée, par le vol et la violence légale ou illégale, de la majeure partie des terrains vierges dans les pays où subsistent des réserves de terres, a accompagné tout progrès du mode de production capitaliste au-delà de l'Europe occidentale, où s'accomplit d'ailleurs un phénomène analogue par l'appropriation privée des communaux. La notion de propriété privée du sol est devenue à tel point une notion de base de la société bourgeoise que la justice reconnut même comme transfert de propriété la donation d'une forêt de 600 acres de l'État de Pennsylvanie au bon Dieu, et « expropria » par la suite ce « propriétaire » pour non-paiement d'impôt (59)!

Dès la fin du XVIII^e siècle, la *Compagnie des Indes* transforma en propriétaires fonciers de provinces entières les *zamindari* ou fermiers d'impôts de l'Empire des Mogols (60). En Argentine, de 1875 à 1900, 30 millions d'ha de terrains furent vendus pour des sommes minimales; la majeure partie en est laissée en friche même aujourd'hui, mais l'ensemble du domaine public se trouve ainsi aliéné. Au Canada presque 1/3 de tout le domaine public a été saisi par les compagnies de chemins de fer (61). Aux États-Unis, alors que 96 millions d'acres furent distribués sous le *Homestead Act* et d'autres lois du même genre (une fraction non négligeable de ces terrains parvint d'ailleurs également aux sociétés capitalistes, les candidats fermiers n'agissant qu'en tant qu'hommes de paille), 183 millions d'acres furent laissés aux compagnies de chemin de fer (62).

En Afrique du Nord, la colonisation française provoqua l'aliénation massive des terres indigènes : 3 millions d'ha appropriés par les colons français en Algérie en fonction de lois spécifiques (63); 1,4 million d'ha en Tunisie, soit la moitié de toutes les terres labourables de ce pays (64); 1 million d'ha appropriés au Maroc par 4 700 colons européens, alors que 8 millions de Marocains doivent subsister sur 3,8 millions d'ha de terres moins fertiles (65).

En Afrique orientale, les colons britanniques se sont appropriés 50 millions d'acres en Rhodésie du Sud, sur lesquels vivent 100 000 Blancs alors que 1,6 million d'Africains n'ont plus que 29 millions d'acres pour subsister. Les colons se sont appropriés 12 750 km² au Kenya qui sont à la disposition de 29 000 Européens, ce qui laisse 43 500 milles carrés pour 5 millions d'Africains!

Grâce à ce système, les « réserves indigènes », appelées ainsi cyniquement par les Blancs, fournissent une main-d'œuvre abondante à la fois aux colons et aux compagnies minières et industrielles européennes. Des formes multiples de servage, de travail forcé ouvert ou larvé (*), de rente foncière fournie sous forme de corvée, sont imposées aux malheureux Africains détachés brutalement du sol, c'est-à-dire de leurs moyens d'existence habituels (67). Ce système a été poussé à un raffinement suprême

(*) Voir les chapitres relatifs aux colonies belges, britanniques, françaises et portugaises dans la publication du Bureau International du Travail des Nations unies : « Report of the *ad hoc* committee on Forced Labour » (66).

en Afrique du Sud, où 2 millions de Blancs se sont appropriés 88 % des terres, laissant 12 % des terres, en grande partie inutilisables, pour la subsistance de 8 millions d'Africains, parqués dans des « réserves » et exploités féroce­ment : le salaire annuel total des 400 000 Africains travaillant dans les mines d'or sud-africaines s'élève à 30 millions de £, si l'on évalue très généreusement la valeur des maigres rations de nourriture accordée à ces travailleurs, alors que les bénéfices annuels des sociétés minières d'or s'élèvent à 50 millions de £ (68).

Faisant le bilan des lois agraires introduites par la Grande-Bretagne dans l'île de Ceylan, une commission officielle du gouvernement ceylanais constate qu'elles ont servi à exproprier les villages de leurs forêts et prairies communales ainsi que d'une partie des terres utilisées pour les cultures secondaires, et ce, exclusivement dans l'intérêt de capitalistes venus d'abord directement d'Europe, ensuite des provinces maritimes de l'île (69).

Rapports de production et rapports de propriété à la campagne.

Les relations particulières qui, par la création de l'armée de réserve industrielle et par le rôle économique de la rente foncière, lient l'agriculture à l'industrie à l'époque capitaliste, provoquent des formes de développement particulières de l'agriculture elle-même. L'introduction de l'esclavage dans les colonies américaines du xiv^e au xix^e siècle, l'introduction du travail forcé dans les colonies africaines et océaniques à la fin du xix^e et

au xx^{es} iècle (*) représentent dans les conditions particulières des pays en question une condition nécessaire à la création de *rapports de propriété capitalistes* dans ces pays. Elles n'en ont pas moins entravé longtemps la pénétration de *rapports de production* capitalistes à la campagne.

Un phénomène analogue et plus important encore est apparu en Europe orientale, au Moyen et en Extrême-Orient à la fin du xix^e siècle et dans la première partie du xx^e siècle. La pénétration de produits capitalistes dans ces pays, leur inclusion dans le marché mondial, y a entraîné la destruction de l'équilibre séculaire de l'économie villageoise basé sur la combinaison de l'artisanat et de l'agriculture (70). La terre elle-même ne pouvant nourrir l'ensemble de la population non urbaine, et aucun accroissement important de l'emploi ne se présentant dans les villes, une *surpopulation chronique du village* fit son apparition, qui n'est qu'une forme larvée de chômage chronique (**).

Cette surpopulation du village provoque une lutte féroce de concurrence entre les paysans pour la location de petits lopins de terre, non pas en tant qu'instruments d'appropriation du profit moyen, mais en tant que simple base de subsistance. Les propriétaires fonciers ont intérêt à louer leurs terres en petites parcelles plutôt que de l'exploiter en grande entreprise capitaliste. *Les rapports de propriété bourgeois se révèlent un obstacle à l'in-*

(*) L'industrie du sucre de Queensland fut basée exclusivement sur le travail quasi servile des Canaques de 1860 jusqu'à vers 1900.

(**) Voir chapitre XIII : « L'impérialisme », § « La structure économique des pays sous-développés ».

roduction du mode de production capitaliste dans l'agriculture. L'extrême morcellement des entreprises qui en résulte est surtout marqué aux Indes, où la superficie moyenne d'une ferme est de 4,5 *acres*, alors que dans l'État très peuplé du Bengale occidental 1/3 des fermes ont moins de 2 *acres* de terre. Le même phénomène aboutit à une hausse formidable de la rente foncière et à une *surcapitalisation* des terres (71). Les paysans ainsi appauvris perdent à la longue leur propre petite propriété et se transforment en prolétaires directs ou voilés.

Les petits fermiers, s'accrochant désespérément à leur lopin de terre, payent une *rente usuraire* qui exprime leur surexploitation, leur revenu étant souvent inférieur à celui d'un ouvrier agricole. Lorsqu'ils ne possèdent pas un minimum de capital et doivent exploiter la terre louée sous forme de *métayage* (*) (partage de la récolte en nature), ils se transforment en véritables prolétaires travaillant pour un salaire misérable :

« En arabe, métayer se dit *mraba*, c'est-à-dire qui participe au quart. Tel est, en effet, le statut le plus courant. Dans les villages à céréales, le propriétaire fournit au fellah la maison, le terrain, les semences et le cheptel vif et mort. Ce dernier est d'ailleurs assez sommaire : deux bœufs — parfois seulement deux vaches — et l'araire du pays. On voit que le métayer n'apporte rien, sinon son travail, et celui naturellement de toute la famille. *N'ayant rien qui lui appartient en propre sinon sa femme et ses*

(*) Le métayage est une forme de transition entre la rente précapitaliste et la rente capitaliste.

enfants (c'est la traduction littérale de « prolétaire »!)... il est entièrement sous la dépendance du propriétaire qui peut en théorie le chasser à la fin de chaque année agricole. Pour prix de son année de travail, il touche le quart des récoltes... (72). »

Quelles formes extrêmes cette rente usuraire a pu prendre, voilà ce que prouve l'exemple de la Corée d'avant-guerre. H. K. Lee y note en 1936 que la rente atteint dans des cas extrêmes 90 % de la récolte (73).

Et comme des métayers acculés à un tel point de misère finissent invariablement par s'endetter, l'usurier étant le plus souvent le propriétaire (ou le gros fermier intermédiaire), on passe facilement du statut de prolétaire à celui de serf :

« Sous la loi gouvernant les droits et devoirs des cultivateurs, promulguée en 1933, les propriétaires (en Irak) ont le pouvoir de maintenir le fellah sur la terre aussi longtemps qu'il est endetté envers eux (74). »

Alfred Bonné a d'ailleurs démontré que ce système, comme le système analogue introduit en Europe orientale au XVI^e siècle, représente la réaction du propriétaire devant la dangereuse pénurie de main-d'œuvre qui se dessine dans ses grands domaines (75).

Concentration et centralisation des capitaux dans l'agriculture.

Parce qu'en agriculture, contrairement à l'industrie, rapports de propriété bourgeois et rapports de production

capitalistes ne coïncident pas nécessairement (*), le problème de la concentration des capitaux s'y présente sous un aspect particulier. La loi de la concentration du capital est une loi découlant du *mode* de production capitaliste; elle n'est nullement une loi universelle découlant de la simple existence de la propriété privée du sol.

Là où le mode de production capitaliste *commence* seulement à pénétrer dans l'agriculture, où nous nous trouvons encore en face de vieux domaines semi-féodaux en décomposition, il serait aussi absurde d'aller rechercher la concentration agricole qu'il le serait d'examiner l'industrie de la fin du XVIII^e siècle sous l'angle de la concentration des capitaux. *Ce n'est que lorsque l'ensemble de l'agriculture a été soumis aux bouleversements techniques inhérents au mode de production capitaliste, que le problème de la concentration peut se poser.* Ne se rapportent donc pas à cette catégorie les phénomènes de l'extraordinaire concentration de la propriété foncière en Europe orientale avant la Deuxième Guerre mondiale, en Espagne ou dans la plupart des pays de l'Amérique

(*) Pour cette même raison, l'agriculture contemporaine conserve en quelque sorte toutes les formes possibles des sociétés précapitalistes. Ainsi, il existe des régions en Afrique du Sud, surtout au Transvaal et au Natal, où les fermiers noirs doivent payer le fermage sous forme de 90 à 180 journées de *corvée* (travail non payé) à la ferme du propriétaire blanc. Ces formes d'exploitation médiévale se retrouvent dans de nombreux pays d'Amérique latine :

« Cette forme de fermage se rencontre fréquemment en Bolivie, au Chili, en Colombie, en Équateur, au Pérou et au Venezuela, parmi les ouvriers agricoles des plantations, à qui le propriétaire de la plantation donne un petit terrain; en compensation, ils doivent travailler sans rémunération un certain nombre de jours par semaine (76). »

latine, où il s'agit soit de résidus de propriétés précapitalistes, soit de placements de capitaux dans l'absence de débouchés industriels (au Chili, par exemple, 2300 propriétaires possèdent en 1952 31 % de la terre arable et 60 % de toute la terre du pays, alors que 150 000 petites entreprises n'ont que 16, 5 % de la terre arable, et 6 % de la terre totale (77)).

Une fois donné le mode de production dans l'agriculture, deux phénomènes y retardent les manifestations de la concentration et centralisation des capitaux. Nous savons que la rente foncière naît de ce que l'entreprise la moins rentable détermine le prix de production des produits agricoles. Mais la concentration du capital s'opère précisément à travers la disparition des entreprises les moins rentables! Aussi longtemps que ces entreprises possèdent un marché assuré malgré leur retard technique, la centralisation des capitaux ne peut se manifester dans l'agriculture. La concentration s'y manifesterait cependant par l'écart énorme qui se creuse entre le prix des terres les moins rentables et celui des terres les plus rentables, c'est-à-dire par la capitalisation d'une énorme rente différentielle.

De même, des terrains qui se trouvent en dessous du seuil de rentabilité peuvent être néanmoins exploités, non pas pour produire le profit moyen, mais pour fournir une simple base de subsistance au petit fermier qui sacrifie ainsi son niveau de vie afin de s'accrocher à « sa » ferme (78) (*). Travaillant avec peu ou pas de capital, aban-

(*) Ainsi, en Belgique, on a calculé que le revenu horaire des petits agriculteurs n'est que de 14, 5 francs dans les fermes de 5 ha. alors que le salaire horaire minimum est de 25 francs dans l'industrie! En Allemagne

donnant rente et profit, il reste tout de même à la merci des mauvaises récoltes et des incidences de la conjoncture. Ainsi s'explique la mortalité très élevée de ces petites entreprises agricoles. Aux U. S. A. en 1935, 25 % de tous les chefs d'entreprises agricoles n'occupaient leur ferme que depuis 1 an ou moins; 47 % de tous les fermiers et 57 % de tous les métayers l'occupaient depuis moins de deux ans (80). On estime que 100 000 fermes familiales disparaissent chaque année au cours de la décennie qui commence en 1950 (81).

Quand ce marché assuré disparaît, en pratique depuis le dernier quart du XIX^e siècle, la petite entreprise peut poursuivre une concurrence avec la grande entreprise en passant à la *culture intensive* (*), qui permet un rendement supérieur à celui de la culture extensive sur de grands domaines.

De ce fait, bien que la masse de capital investi par ha ait énormément augmenté (***) — forme indirecte de concen-

occidentale, diverses enquêtes aboutissent au résultat que dans les petites fermes, le revenu mensuel par travailleur peut tomber à 150 DM par mois, loin en dessous des salaires les plus bas dans l'industrie (79).

(*) La différence entre culture extensive et culture intensive se rapporte au *rendement par unité de surface*. En 1935-39 le Danemark, la Hollande et la Belgique produisaient respectivement 45, 45 et 40 quintaux de blé par ha., contre 10 aux U. S. A. et 12 au Canada, en Argentine et en U. R. S. S. (82). La culture intensive est le produit soit d'un investissement supérieur de capitaux par ha, comme dans les pays susmentionnés, soit d'une énorme dépense supplémentaire de *travail* très qualifié, comme dans le cas du Japon, de la Chine, de la Thaïlande, etc.

(**) Aux États-Unis, on évalue en 1940 l'investissement nécessaire à une ferme rentable à 29 000 \$ pour la culture du maïs, à 25 000 \$ pour l'élevage de moutons, et à 17 000 \$ pour la culture du blé. En 1958, ces chiffres s'élèvent respectivement à 97 000 \$, 84 000 \$ et 81 000 \$ (83).

tration des capitaux! — les entreprises agricoles intensives n'ont pas pu croître en étendue, et il n'y a pas eu de phénomènes apparents de centralisation.

Partout où ces deux facteurs restrictifs n'ont pas joué, et où en fait l'agriculture capitaliste proprement dite a pu se développer à l'état pur, la tendance à la concentration et à la centralisation du capital s'est pourtant nettement manifestée dans l'agriculture. C'est avant tout le cas des U. S. A., et dans une moindre mesure celui de l'Allemagne.

Concentration agricole aux États-Unis (84).

<i>Type de ferme</i>	1920	1925	1930	1940	1945	1954	1959
I. Inférieures à 50 acres :							
% du nombre total ..	35,7	37,9	36,5	37,5	38,4	35,5	28,4
% de superficie totale.	6	6,1	5,7	4,7	4,1	2,9	2,0
II. Entre 50 et 500 acres :							
% du nombre total ..	61,0	58,8	58,7	58,2	56,8	57,8	62,5
% de superficie totale.	60,4	59,0	55,3	50,4	45,2	39,8	36,5
III. Entre 500 et 1 000 acres :							
% du nombre total ..	2,3	2,3	2,5	2,7	3,0	4,0	5,4
% de superficie totale.	10,6	10,5	11,0	10,6	10,4	11,4	12,3
IV. Supérieures à 1 000 acres :							
% du nombre total ..	1	1	1,3	1,6	1,9	2,7	3,7
% de superficie totale.	23,1	24,3	28,0	34,3	40,3	45,9	49,2

En d'autres termes : les fermes les plus grandes (catégories III et IV) qui en 1920 n'occupaient qu'un tiers du domaine agricole américain (33,7 %), en occupaient en 1959 déjà près des $\frac{2}{3}$ (61,5 %). Cet accroissement est d'ailleurs le fait exclusif des fermes les plus grandes, dépassant 1 000 acres.

En Italie, où la pénétration du capitalisme à la campagne se poursuit à un rythme accéléré depuis plus d'un siècle, les statistiques comparatives font défaut, mais le résultat est fort éloquent. Voici la répartition de la propriété et des revenus fonciers des particuliers en 1948, d'après les publications de l'I. N. E. A. (Institut national d'économie agraire) :

<i>Type de propriété</i>	<i>% du nombre total</i>	<i>% de la superficie totale</i>
Jusqu'à 0,5 ha	53,9	4,1
De 0,5 à 2 ha.....	29,4	13,3
De 2 à 5 ha	10,1	13,6
De 5 à 25 ha	5,5	24,2
De 25 à 50 ha	0,6	9,7
Plus de 50 ha	0,5	35,1

C'est-à-dire que 0,5 % de grands propriétaires possèdent davantage de terres que 95 % de petits propriétaires! 502 gros propriétaires de plus de 1 000 ha chacun possèdent plus de terres que 5 135 851 petits propriétaires dont le bien individuel ne dépasse pas 0,5 ha.

<i>Classe de revenu imposable</i>	<i>% du nombre des contribuables assujettis</i>	<i>% du revenu imposable global</i>
Jusqu'à 100 L.	49,1	2,2
De 100 à 400 L.....	27,8	8,5
De 400 à 1 000 L.....	12,5	11,3
De 1 000 L. à 5 000 L...	8,5	25,1
De 5 000 à 10 000 L. ...	1,1	11,0
Plus de 10 000 L.	1,0	41,9

Nous retrouvons une structure des revenus toute pareille à celle des propriétés. Un pour cent des contribuables fonciers reçoivent un revenu total qui est le *double* de celui perçu par 90 % des propriétaires! 3 531 gros propriétaires déclarant plus de 100 000 L de revenu imposable, reçoivent la même part du revenu total déclaré que 7 030 397 petits propriétaires, déclarant *moins* de 400 L chacun (*).

Le sort misérable de l'ouvrier agricole.

C'est la pression constante qu'exercent sur les salaires des ouvriers agricoles des milliers de petits paysans s'accrochant à leur lopin de terre en sacrifiant impitoyablement leur propre niveau de vie et celui de leur ménage, qui explique foncièrement la misère de ces ouvriers et leur rémunération largement inférieure à celle des ouvriers de l'industrie et du commerce. La vie à la campagne, l'absence de besoins nouveaux créés par la ville, le paiement du salaire en partie — ou même en entier — en nature sont quelques facteurs qui dépriment encore davantage le salaire de l'ouvrier agricole. Celui-ci est souvent un ouvrier saisonnier, sinon migrateur; s'il a un

(*) Au Mexique, 30 ans après la réforme agraire de 1910 qui fit distribuer une partie des anciens domaines semi-féodaux aux paysans sans terres, afin d'être cultivés sous forme de communautés agraires, ou *ejidos*, 63,87 % des paysans étaient de nouveau réduits au sort d'ouvriers agricoles sans terres, 26,42 % des paysans vivaient dans les *ejidos* et 4,25 % des paysans, les propriétaires, ont accaparé les meilleures terres et les riches cultures. Depuis 1946, ce mouvement s'accroît encore davantage (85).

autre emploi pendant la morte-saison, il peut tout juste atteindre le minimum vital. Si cet emploi fait défaut — surtout dans les pays sous-développés —, il atteint le fin fond de la misère humaine.

Cependant, à la longue, l'évolution du sort de l'ouvrier agricole dépend moins des conditions particulières de l'agriculture que du rythme d'expansion générale de l'industrie. Lorsque ce rythme est tel qu'il finit par réduire l'armée de réserve industrielle, l'exode rural s'accroîtra de plus en plus. Une pénurie générale de main-d'œuvre agricole apparaîtra à la campagne, qui entraînera une hausse des salaires agricoles, sans que ceux-ci n'atteignent pourtant le même niveau que les salaires dans l'industrie.

Lorsque la tendance à long terme est par contre celle de l'accroissement de l'armée de réserve industrielle, les ouvriers agricoles, engageant entre eux une concurrence féroce pour trouver du travail pendant quelques mois par an, se contentent du salaire le plus bas possible, souvent d'une simple pitance. Leurs rangs se gonflent d'ailleurs par la masse des petits propriétaires et petits fermiers dont les revenus « d'entreprise » ne leur permettent pas de nouer les deux bouts. Dans ces conditions, il ne peut être question d'une hausse séculaire du salaire agricole :

« Lorsqu'il y a excédent de main-d'œuvre et par conséquent chômage et sous-emploi, chaque ouvrier se préoccupe probablement davantage de trouver du travail que d'obtenir un salaire élevé... », écrit le rapport officiel de l'O. N. U. « Progrès de la Réforme agraire (86) ». Il faut

ajouter que les gros fermiers s'efforcent dans maints pays de créer artificiellement cette abondance de main-d'œuvre agricole en organisant sur grande échelle l'*immigration d'ouvriers saisonniers*. Elle fut notoire dans l'Allemagne avant la Deuxième Guerre mondiale (ouvriers polonais). Elle reste notoire aujourd'hui aux États-Unis, où près d'un demi-million de *braceros* (ouvriers saisonniers mexicains recrutés souvent sur une base plus ou moins forcée) travaillant pour des salaires aussi bas que 16 à 25 cents l'heure, provoquent une chute des salaires des ouvriers agricoles, qui sont en général inférieurs de plus de 50 % aux salaires moyens dans les emplois non agricoles (87).

Des théories de Malthus au malthusianisme agricole.

En 1798, le pasteur anglican Robert Malthus publia un pamphlet anonyme intitulé : *Essay on the Principle of Population*, dans lequel il alarma l'humanité en esquissant une perspective des plus sombres : constatant que la progression de la population s'opérait suivant une série géométrique (2, 4, 8, 16, 32, 64, etc.), alors que, d'après lui, la production agricole ne pouvait progresser qu'en série arithmétique (2, 4, 6, 8, 10, 12, etc.), il conclut que l'humanité était menacée de surpopulation si elle n'arrivait pas à limiter sa propre procréation. Il fallait donc saluer les efforts des industriels pour abaisser à l'extrême les salaires des ouvriers, ce qui créerait une limite naturelle à la procréation de ceux-ci. Mais comme le risque de surproduction des marchandises pouvait ainsi apparaître, il fallait accroître la part du produit national servant à la

consommation improductive des propriétaires fonciers, c'est-à-dire de la rente foncière. Malthus apparaît ainsi comme l'avocat des propriétaires fonciers, devant l'agitation pour la suppression de la rente foncière.

L'expérience du XIX^e siècle a prouvé que Malthus s'est doublement trompé. D'une part, l'accroissement de la population fléchit avec les progrès ultérieurs de la technique et de la culture dans les pays avancés (*). D'autre part, la révolution mécanique s'emparant, avec retard, de l'agriculture, y multiplia la production dans une mesure bien supérieure à une « progression arithmétique ». De ce fait, à partir du dernier quart du XIX^e siècle, ce n'était plus la surpopulation mais la *surproduction de produits agricoles* qui semble menacer la société (89). Au lieu de limiter les naissances, c'est la production agricole qu'on chercha à limiter par tous les moyens : ce fut la naissance du malthusianisme agricole.

A la même époque cependant, des savants sérieux, notamment l'Allemand Liebig, avaient attiré l'attention sur un phénomène effectivement inquiétant : l'usure accélérée du sol, le *Raubbau*, qui résulte des méthodes d'explo-

(*) Défendant une thèse audacieuse, Josué de Castro affirme qu'à notre époque, ce n'est pas la surpopulation qui produit la famine, mais la famine (plus exactement : la sous-alimentation chronique) qui produit la surpopulation. Il s'efforce de démontrer cette thèse en étudiant l'influence de la sous-alimentation (notamment en protéines animales) sur les coefficients de fécondité (88).

L'expérience a confirmé de manière frappante au Japon qu'après un certain délai, l'industrialisation, l'urbanisation et le relèvement général du niveau de civilisation provoquent une baisse radicale du taux des naissances. Celui-ci est tombé de 34, 3 pour mille en 1947 à 19,9 en 1954.

tation capitalistes rapaces, orientées vers la réalisation d'un maximum de profit dans un minimum de temps. Alors que des sociétés agricoles comme la Chine, le Japon, l'ancienne Égypte, etc. avaient connu une pratique agricole rationnelle qui conserva et accrut même la fertilité du sol pendant plusieurs millénaires, le *Raubbau* capitaliste a pu, en certaines parties du globe, épuiser en un demi-siècle la couche fertile du sol, l'humus, et provoquer ainsi une érosion sur grande échelle, avec toutes ses conséquences néfastes.

Ces avertissements ne furent pas entendus. La grande crise agricole de la fin du XIX^e siècle attira de plus en plus l'attention sur le problème de la surproduction. La crise agricole qui sévit de 1925 à 1934 créa une psychose de surproduction agricole permanente dans le monde bourgeois. Le malthusianisme agricole triompha. On distribua d'énormes primes aux paysans pour qu'ils ne labourent pas leurs terres et ne cultivent pas certaines plantes. On abattit 8 millions de têtes de bétail aux U. S. A. en 1934. La superficie plantée de coton fut réduite de près de la moitié de ce pays (de 17, 3 millions d'ha en moyenne entre 1923 et 1929 à 9, 8 millions d'ha en 1938). Au Brésil, on brûla 20 millions de sacs de café de 1932 à 1936, soit une quantité suffisante pour pourvoir *aux besoins du monde entier pendant 18 mois!* Personne ne s'inquiétait alors de la surpopulation menaçante du globe.

La Deuxième Guerre mondiale, l'énorme recul de production agricole qu'elle provoqua dans certains pays, le début d'industrialisation de pays retardataires, accompagné d'une forte augmentation de la population, la mon-

tée du mouvement révolutionnaire en Extrême-Orient propulsée par les vagues de famine qui s'abattirent sur cette région, rendirent une nouvelle actualité aux idées de Malthus. Un vieil auteur britannique, précurseur du socialisme utopique, Robert Wallace (1679-1771), avait déjà défendu dans son ouvrage *Various Prospects* l'idée que, si le socialisme était bon en soi, il aboutirait néanmoins à un grand malheur, à savoir la surpopulation du globe et la menace d'extinction de l'humanité. Des prophètes de malheur apparus après la Deuxième Guerre mondiale ont voulu indiquer qu'il était beaucoup plus urgent de combattre l'accroissement de la population que d'accroître le niveau de vie des masses coloniales, ce qui risquerait de provoquer une surpopulation accrue.

Ce sont notamment deux ouvrages importants, *The Road to Survival*, de William Vogt, et *Our Plundered Planet*, de Fairfield Osborne, qui semblent arriver à de telles conclusions. Tous les deux décrivent un mal réel : les méthodes irrationnelles d'agriculture, inhérentes à la recherche effrénée du profit, ont exposé une grande partie de l'Asie, de l'Afrique et des deux Amériques à une érosion accélérée du sol. Il en résulte une réaction en chaîne qui limite de plus en plus l'étendue des terres normalement labourables. Pour arrêter le mal, il faut avant tout limiter cette érosion par une intervention énergique des pouvoirs publics. Au-delà de cette première conclusion qu'il considère lui-même comme timide, Osborne n'entrevoit aucune solution à longue échéance. En fait, il affirme qu'une telle solution n'existe pas. Vogt suggère

des mesures énergiques pour limiter l'accroissement de la population, et salue les catastrophes comme les guerres, les épidémies, etc., parce qu'elles agissent radicalement dans ce sens.

Si le danger indiqué par Vogt et Osborne est réel, il est tout d'abord incorrectement délimité. Plusieurs de leurs affirmations, comme celle qu'il est impossible de reconstituer la couche d'humus qui donne au sol sa fertilité, ne correspondent pas à la réalité. Il est faux d'autre part de calculer les possibilités d'alimentation de l'humanité sur la base de la surface terrestre *actuellement cultivée*. Les statistiques de l'O. N. U. évaluent à 440 millions d'ha les réserves de terres exploitables; ceci équivaut à l'ensemble des terres cultivées des U. S. A., des Indes, de la Chine, de la France, de l'Australie et du Canada, soit à une surface capable de nourrir 1,5 milliards d'hommes avec un système rationnel d'agriculture (*). Au-delà de ces réserves immédiates, il y a la possibilité d'améliorer une superficie énorme de terres considérées comme définitivement perdues pour l'agriculture par Vogt et Osborne.

(*) « Suivant Kellogg (*Food, Soil and People*), on peut supposer qu'au moins 20 % des terres tropicales non cultivées des Amériques, d'Afrique et des grandes îles comme la Nouvelle-Guinée, Madagascar et Bornéo, sont cultivables; ils ajouteraient quelque 350 millions d'ha aux 100-130 millions d'ha (de réserves) des zones tempérées. Cette superficie de 450 millions d'ha additionnels constituerait en effet une réserve immense pour accroître la production alimentaire. Traduire ce potentiel en une réalité constituera une entreprise complexe et difficile, qui emploierait l'humanité pendant de nombreuses années. Elle *exigerait une planification soignée*, et en particulier un développement simultané des moyens de transport et des industries secondaires (90). »

De nouveaux produits chimiques, tels que le *krilium* (*) ou l'engrais d'ammoniaque liquide, permettent d'accroître considérablement la fertilité du sol. Le passage à l'agriculture intensive dans des pays comme les U. S. A., le Canada, l'Australie, l'Argentine, et l'amélioration de la technique agricole dans les pays arriérés pourraient facilement doubler le rendement par ha et accroître fortement la production mondiale de produits agricoles. Si la science agricole moderne était utilisée dans le monde entier, on pourrait produire suffisamment de vivres pour nourrir 6 à 6,5 milliards de personnes sans épuiser les ressources des terres cultivables, déclare le professeur Frith Baade, qui va jusqu'à avancer que de 30 à 38 milliards d'individus pourraient être alimentés par une utilisation rationnelle des ressources spécialement si le plus haut rendement possible était atteint partout (91).

En dehors de l'agriculture proprement dite, les premières expériences de production alimentaire détachée du sol se sont déjà révélées satisfaisantes. A la Jamaïque fonctionne une usine qui produit de la nourriture tirée des levures; les cultures d'algues offrent des perspectives d'alimentation illimitée; et la culture sans terre (*hydroponics*) permettrait une solution purement « industrielle » du problème de l'alimentation.

Il est vrai qu'une lutte efficace contre l'érosion, qu'une

(*) Le *krilium* accroît la croissance des plantes et empêche la terre d'être enlevée par l'eau ou le vent, en augmentant sa capacité de retenir l'eau et l'air. On suppose que le *krilium* est de 100 à 1 000 fois plus efficace que l'humus, l'engrais naturel ou le compost.

organisation rationnelle de l'agriculture, qu'un passage à la culture intensive dans les pays d'outre-mer, qu'un développement de production alimentaire détachée du sol « provoqueraient une révolution sociale d'une telle ampleur que toute la structure de la société humaine serait déchirée (92) ».

Mais quand l'humanité est placée devant le choix de périr ou de réorganiser la société sur une base plus rationnelle, on ne peut guère douter de la décision qu'imposent raison et sentiments. D'autant plus qu'au moment même où l'érosion risque de détruire la base matérielle de toute l'agriculture, et où des centaines de millions d'êtres humains sont affreusement sous-alimentés — la consommation quotidienne de calories aux Indes a été de 1 700 en 1952, la *moitié* de ce qui représente un niveau normal! —, le malthusianisme agricole se manifeste de nouveau de la façon la plus scandaleuse, des produits alimentaires, dont 3,5 milliards de boisseaux de céréales, étant stockés aux U. S. A. pour une valeur totale de 10 milliards de \$ (4 500 000 000 000 de francs français!) et de vastes destructions s'opérant sur le maïs, les pommes de terre, le vin (*), etc. Fin 1957, les autorités des États-Unis se sont vantées qu'elles avaient « économisé » 1 milliard de \$ en... *empêchant* l'exploitation de quelque 9 millions d'ha! (93). Plus que jamais il apparaît que ce n'est pas dans l'accroissement absolu de la population que réside le mal, mais

(*) « Le Monde » (94) rapporte que 17 millions d'hectolitres de vin ont été « dénaturés » en France en 1951-1953, et qu'on s'attend à un excédent invendable de plus de 15 millions d'hectolitres fin août 1953.

dans les conditions de production et de distribution capitalistes qui créent, côte à côte, l'abondance et la misère.

La rente foncière et la théorie marginale de la valeur.

La théorie de la rente foncière élaborée par Ricardo et mise au point par Marx a été le point de départ des théories marginales de la valeur qui, dans la deuxième moitié du XIX^e siècle, remirent en question la théorie de la valeur-travail (*). D'après la théorie de la rente foncière de Marx, c'est en effet la *demande de produits agricoles* qui détermine en dernière analyse le prix de ces produits. Ce prix est basé sur la valeur de l'unité produite sur les champs travaillant dans les plus mauvaises conditions de productivité (prix marginal), dont les produits trouvent un acheteur. Selon les fluctuations de la demande, il incorporera ou non la rente foncière absolue (dans les pays où il n'y a plus de réserves de terres, c'est-à-dire où le monopole de la propriété foncière est complet), il incorporera ou non une rente différentielle (selon que les terrains moins rentables sont cultivés ou abandonnés).

La transformation de cette théorie de la rente foncière en une théorie générale de la valeur se fonde sur deux erreurs d'analyse. D'abord, elle fait abstraction des *conditions particulières de la propriété foncière*, qui font naître la rente foncière. Ensuite, elle fait abstraction des

(*) D'autres aspects de ces théories, leur nature subjectiviste, etc., seront traités au chapitre XVIII.

conditions institutionnellement différentes de la propriété foncière, de la propriété du capital, et de la « propriété de la force de travail » dans le régime capitaliste.

La rente foncière ne naît point parce que la terre est un élément de base du processus de production. Elle naît seulement parce qu'entre la terre et ce processus de production s'intercale un propriétaire foncier qui *réclame arbitrairement* sa dîme sur la masse des revenus créés dans ce processus de production. Partir de la manière dont cette dîme est exigée pour en faire une théorie générale de la répartition des *revenus nés dans le processus de production* constitue une grave faute de logique. Dans une société capitaliste « pure » d'où la rente foncière serait bannie, par exemple par la nationalisation du sol (et l'économie de certains pays d'outre-mer dans la deuxième moitié du XIX^e siècle s'est quelque peu rapprochée d'une telle situation), on pourrait difficilement partir du... néant, pour expliquer l'ensemble du mécanisme de la répartition des revenus et de la production de la valeur au sein du mode de production capitaliste!

Une généralisation du cas particulier de la rente foncière ne se justifierait, théoriquement, que dans une société où les entrepreneurs « capitalistes » se trouveraient confrontés à la fois avec des propriétaires fonciers, des propriétaires d'esclaves et des propriétaires de machines. Les lois auxquelles correspondrait la détermination de la dîme prélevée par ces trois catégories de propriétaires sur le revenu courant créé par la production « capitaliste » se rapprocheraient sans doute des lois qui déterminent l'apparition et les fluctuations de la rente foncière. Mais

nous prenons soin de mettre le mot « capitaliste » entre guillemets, car une telle société, dans laquelle n'existerait ni le monopole des moyens de production entre les mains de la classe bourgeoise ni le travail libre (libéré de l'esclavage ou du servage), ne serait naturellement pas une société capitaliste.

Pour que la rente foncière apparaisse, il ne faut pas seulement que la propriété foncière soit un monopole (*) que la bourgeoisie n'ait pas réussi à briser, ce qui permet aux propriétaires fonciers d'empêcher que les capitaux investis dans l'agriculture ne participent à la péréquation générale du taux de profit, et de prélever ainsi leur dîme sur la valeur créée dans l'agriculture; il faut encore que la production de marchandises agricoles s'effectue dans des conditions particulières qui échappent à l'emprise du capital.

Selon les avocats de la théorie marginale de la valeur, trois genres de « propriétaires » apparaissent sur le marché, pour « échanger » sur un pied d'égalité trois « marchandises » différentes, dont les prix seront ainsi déterminés, en toute équité, par le « produit — ou le revenu — marginal », c'est-à-dire la dernière unité vendue, donc la moins rentable : des propriétaires fonciers; des propriétaires de capitaux; des propriétaires de force de travail.

Or, il y a une différence qualitative fondamentale — de par le fonctionnement même du mode de production

(*) On verra plus loin (chapitre XII), qu'un mécanisme comparable à celui de la rente foncière règle le *profit des monopoles* à l'étape contemporaine du capitalisme (rente cartellière, etc.).

capitaliste — entre ces trois catégories de « propriétaires ». Dans le capitalisme classique du XIX^e siècle en Europe occidentale (le même capitalisme dans lequel la rente foncière apparaît sous sa forme complète et classique!), *il y a pénurie absolue de terres*; l'ensemble de la production agricole potentielle couvre à peine les besoins alimentaires de la société. C'est pour cette raison, et pour cette raison seulement — parce que le capital ne peut pas multiplier à sa volonté l'étendue des terres cultivables, du moins pas en Europe occidentale — que la rente foncière peut apparaître et se maintenir pendant une longue période. Comme le remarque Marx, les importations de vivres ne jouent qu'un rôle régulateur, empêchent que les prix des produits agricoles ne dépassent même leur valeur, que les propriétaires fonciers ne s'approprient une partie de la plus-value *produite dans l'industrie* (*).

Le capital, quant à lui, se présente sur le marché dans des conditions de *pénurie relative*. Par sa logique même, il empêche d'ailleurs qu'une abondance de capitaux ne sape la mise en valeur du capital : c'est là la fondation objective des crises cycliques (**). Mais les « propriétaires de la force de travail », eux, sont par avance affaiblis par les conditions d'*abondance relative* dans lesquelles ils doivent offrir leur marchandise sur le marché. Cette abondance (armée de réserve industrielle) n'est pas seulement le résultat des conditions historiques desquelles

(*) Des conditions analogues existent aujourd'hui dans des pays comme l'Inde, où règne une « pénurie séculaire » de vivres.

(**) Voir chapitre XI.

naît le capitalisme. Elle est encore un résultat du mécanisme de la production capitaliste, qui substitue constamment des machines aux hommes et « libère » périodiquement des masses de chômeurs du processus de production.

On comprend, dès lors, qu'il ne peut être question d'une négociation « sur pied d'égalité » entre ces trois classes sur le marché. Les dés sont pipés. Les règles du jeu sont telles qu'une classe pose souverainement des conditions (la classe des propriétaires fonciers), tandis qu'une autre classe *doit accepter* ce qu'on lui offre (le prolétariat).

Ces règles du jeu fonctionnent d'autant plus dans ce sens — qui réduit à l'absurde l'idée d'un échange de « produits marginaux » — que la classe capitaliste ne « travaille » pas pour sa subsistance mais pour l'accumulation du Capital. Elle a une subsistance assurée. Lorsque les salaires réclamés par les travailleurs lui semblent trop élevés, elle peut préférer fermer les portes de ses entreprises plutôt que de travailler pour un produit insuffisant, ou travailler à perte.

A leur tour, les propriétaires fonciers peuvent préférer laisser certains de leurs terrains en friche plutôt que de les louer à un prix tel que l'ensemble de la rente qu'ils touchent ne tombe trop bas. En retirant ces terrains de la culture, ils contribuent d'ailleurs à réduire la production agricole, et à reconstituer ainsi leur rente à une phase ultérieure.

Le prolétariat se trouve par contre dans une situation particulière : celle de ne posséder aucune réserve sinon ses deux bras, qu'il *doit* louer s'il ne veut pas mourir de faim. Ne disposant guère de la possibilité « d'attendre un

moment plus propice de la conjoncture », il est donc obligé d'accepter un salaire qui n'est pas déterminé par la « productivité marginale du travail », mais simplement par les besoins moyens de subsistance du pays et de l'époque en question. Encore une fois, les dés sont pipés (*).

Pour reprendre la description imaginaire d'une société dans laquelle cette « négociation sur pied d'égalité » pourrait s'établir, il faudrait que d'une part les bourgeois disposent de réserves de vivres, disons pour plusieurs années (ou qu'il y ait de vastes terres sans propriétaire), que d'autre part les travailleurs disposent de réserves de vivres ou d'argent qui leur permettraient de subvenir à leurs besoins et à ceux de leur famille également pendant plusieurs années. Dans de telles conditions, les « négociations » entre propriétaires fonciers, capitalistes et producteurs s'établiraient sur un pied relatif d'égalité, et la répartition des revenus qui en résulterait serait entièrement différente de celle qui gouverne le mode de production capitaliste. Mais il est évident que dans une telle société il n'y aurait plus ni monopole du capital d'une part ni classe prolétarienne de l'autre, et qu'elle ne serait donc pas la société capitaliste.

Un critique de Marx qu'on a voulu, à tort, réhabiliter récemment, L. von Bortkiewicz (**), ne saisit pas pour

(*) Schumpeter constate lui-même : « Le trait caractéristique du plan de Walrosian est que tous les services productifs, sont à la merci de leur propre direction (95). »

(**) C'est ce que fait notamment Sweezy dans *The Theory of Capitalist Development* (96).

quelle raison les propriétaires fonciers peuvent *obliger* les fermiers capitalistes à payer la rente foncière absolue, même sur les terrains les moins rentables (97). Il aborde ce problème de manière logique au lieu de l'aborder de manière historique (*). Vue de cette façon, la réponse est simple : ils peuvent obliger les fermiers à payer la rente absolue, ils peuvent éviter l'abandon des terrains les moins fertiles, aussi longtemps qu'existe une pénurie permanente de vivres, c'est-à-dire aussi longtemps que du fait du retard des révolutions techniques dans l'agriculture, toute la production agricole du pays suffit à peine à couvrir ses besoins.

Lorsque cette condition disparaît, notamment du fait de l'exploitation des vastes terres incultes des deux Amériques et de l'Australie, la rente absolue peut effectivement avoir tendance à disparaître, sur de larges étendues de terrain, comme Marx l'avait pressenti. En fait, elle aurait déjà disparu dans une grande partie de l'Europe occidentale, sans la politique protectionniste qui la maintient (ou la

(*) Von Bortkiewicz fait preuve d'un manque parallèle d'esprit historique lorsque, suivant Lexis, Böhm-Bawerk, Sombart, Stolzmann, Cornélissen et autres, il affirme que la transformation de la valeur en prix de production ne reflète aucun processus historique réel (98). Aujourd'hui, il est devenu presque banal de souligner que cette transformation reflète la transition de la petite production marchande (basés sur des conditions technologiques *stables*) vers la société capitaliste, fondée sur des conditions technologiques en *révolution perpétuelle*.

Il confirme ainsi que ce schéma — la base de la théorie marginaliste de la valeur — fait abstraction de la condition prolétarienne, qui se caractérise précisément par l'impossibilité pour le prolétaire de consommer sa propre force de travail, puisqu'il ne dispose plus de ces moyens de production.

rétablit) artificiellement. Dans de telles conditions, ce n'est que par suite de conditions exceptionnelles de pénurie (notamment en cas de guerres mondiales) qu'on assiste à une brusque flambée des prix, qui rétablit la rente foncière absolue dans son ancienne splendeur.

CHAPITRE X

REPRODUCTION ET CROISSANCE DU REVENU NATIONAL

Valeur nouvelle, revenus nouveaux et revenus transférés.

Une société qui ne connaît pas d'autre activité économique que la production capitaliste de marchandises, ne connaît pas d'autres revenus que ceux créés par cette production. La force de travail, on le sait, a la double fonction de conserver la valeur du capital constant (du stock des machines, matières premières, bâtiments) en transférant une parcelle de cette valeur à celle des marchandises couramment produites (*), et de produire toute la

(*) « La matière première, suppose-t-on, reçoit un supplément de coût... de la machine; la machine abandonne pour ainsi dire une partie de sa valeur qui est incorporée dans le produit fini (1). » Mais la machine ne peut « donner » une parcelle de sa valeur qu'à condition d'être employée, mise en mouvement, par le travail vivant. Sans l'application de celui-ci, elle se déprécie purement et simplement.

valeur nouvelle dont peut disposer la société. La première qualité permet de conserver le stock accumulé de richesse sociale et d'instruments de travail, qui détermine le niveau moyen de productivité du travail et de civilisation matérielle de la société. La deuxième qualité permet de créer un revenu — une « valeur ajoutée » — qui, dans la société capitaliste, se divise en revenu du travail (salaires) et revenu du capital (plus-value).

En pratique cependant, la société bourgeoise — la seule qui étend la production des marchandises à l'échelle universelle — connaît d'autres activités économiques et d'autres sources de revenus que cette production capitaliste de marchandises. On peut en effet distinguer :

- a) Le secteur de la petite production marchande qui subsiste dans la société capitaliste (artisans et petits paysans travaillant pour le marché sans main-d'œuvre salariée);
- b) La sphère de la distribution et celle des transports non indispensables à la consommation des marchandises. Les salariés de cette sphère sont rémunérés par une partie du capital social; les capitalistes touchent une partie de la plus-value sociale (*);
- c) Le secteur des services dont les entreprises (entrepre-

(*) Voir le chapitre VI, § « Capital commercial et profits commerciaux », et § « Capital commercial et force de travail engagée dans la distribution ».

neurs capitalistes et salariés) fournissent des services de travail spécialisé à l'intention des consommateurs;

- d) Le secteur des services publics, dont les fonctionnaires sont rémunérés par l'État et les pouvoirs subordonnés, et qui vendent aux consommateurs des services (la vente d'eau courante, de gaz et d'électricité par les entreprises publiques doit être classée dans la branche de la production de marchandises; il s'agit en effet de ventes de biens matériels et non pas de travail spécialisé);
- e) Les services publics fournis gratuitement par l'État ou par des entreprises publiques aux consommateurs (enseignement primaire gratuit, etc.);
- f) La production des valeurs d'usage qui n'apparaissent pas sur le marché : production de fermes dites de subsistance; production au sein du ménage; bricolage, etc.

De ces six secteurs en dehors de la production capitaliste de marchandises proprement dite, les quatre premiers conservent la forme extérieure de vente et d'achat. Sauf le premier cas, celui d'une production de valeur qui n'est pas accompagnée de production de plus-value (*), il

(*) Dans la mesure où les paysans et artisans produisent des marchandises *en concurrence* avec le secteur capitaliste, trois cas peuvent se présenter. Ou bien la productivité de leur travail est égale à la productivité moyenne, et dans ce cas leurs produits sont vendus exactement

s'agit là de vente et d'achat non pas de biens matériels, mais de temps de travail, de travail spécialisé, etc. Quant aux deux derniers secteurs, ils échappent à la production marchande comme telle.

La circulation des marchandises dans la société capitaliste aboutit à leur consommation productive ou improductive; les phases intermédiaires que ces marchandises parcourent avant leur consommation ne créent pas de valeur nouvelle. Les entreprises qui les détiennent pendant ces phases ne peuvent obtenir des profits qu'en s'appropriant une fraction de la plus-value préalablement produite au cours de la production. Mais les activités de distribution créent des *revenus nouveaux* — revenus des salariés et appointés qui travaillent dans le secteur de la distribution. *Ces revenus ne constituent pas une fraction de la plus-value couramment produite par les travailleurs productifs; ils représentent une fraction du capital social investi dans ce secteur.*

Ces revenus ont-ils tendance à réduire les salaires des travailleurs industriels? Pareille thèse ne peut être défendue que sur la base de la théorie du « fonds des salaires »,

à leur valeur; ou bien leur productivité est inférieure à la productivité moyenne (c'est le cas habituel) et dans ce cas, il y a transfert vers certains secteurs capitalistes d'une partie de la valeur qu'ils ont créée; ou bien leur productivité est — exceptionnellement! — supérieure à la productivité moyenne (ou, ce qui revient au même, la production totale d'un secteur artisanal ne suffit pas pour satisfaire les besoins solvables) et, dans ce cas, ces petits producteurs marchands s'approprient une petite parcelle de la plus-value produite dans le secteur capitaliste de l'économie. Ce dernier cas se produit surtout en périodes de brusque pénurie, pendant ou immédiatement après des guerres, etc.

qui considère la somme totale des salaires distribués pendant un laps de temps déterminé comme préétablie. En réalité, cela ne serait exact que si tout le capital social disponible était complètement investi, si, en d'autres termes, toute somme qui n'est pas investie dans le commerce (ou dans le secteur des services) l'était automatiquement dans l'industrie, et si la composition organique du capital était rigide et stable.

En fait, il n'en est rien. La répartition du capital social entre les diverses branches économiques; la répartition du revenu entre plus-value (capital nouveau potentiel) et salaires; de la plus-value capitalisée entre nouveau capital constant et nouveaux salaires (capital variable); la répartition de l'épargne (du nouveau capital potentiel) entre investissement et thésaurisation — tout cela dépend de nombreux rapports et de mécanismes multiples, beaucoup plus compliqués que ne le supposaient les partisans de la théorie du « fonds des salaires » (*).

La production de marchandises et la répartition du capital social disponible créent donc essentiellement les

(*) Jean Marchal et Jacques Lecaillon (2) se livrent à une exégèse assez byzantine de textes de marxistes contemporains pour démontrer que, selon Marx, la rémunération des salariés improductifs est prélevée sur celle des salariés productifs. Il est vrai qu'ils citent aussi des textes qui défendent un point de vue différent. L'ensemble de cet examen est cependant vicié à la base, parce qu'il ne part pas des *conditions réelles dans lesquelles s'effectue l'accumulation du capital*. A une époque où les champs d'investissements qui rapportent plus que le profit moyen font défaut, où la réalisation de la plus-value devient de plus en plus difficile, le développement des secteurs improductifs tend surtout à limiter le chômage chronique et permet de ce fait une stabilité (ou même une croissance) majeure des salaires réels.

revenus des travailleurs (productifs et improductifs) et les revenus des capitalistes (dans les différentes sphères d'investissement du capital). Mais la *circulation* des revenus complique le tableau; lorsque ces revenus achètent une marchandise, ils ne font que réaliser leur valeur, et ne créent pas de revenus nouveaux; lorsque ces mêmes revenus achètent des services (*), ils créent l'illusion de faire surgir des revenus nouveaux. En réalité, ils sont simplement transférés.

La limite entre les revenus nouveaux et les revenus transférés n'est pas facile à tracer. Elle est cependant indispensable pour juger adéquatement la croissance économique, pour effectuer des comparaisons dans le temps et dans l'espace du revenu national. On peut considérer le problème comme purement conventionnel lorsqu'il s'agit de calculer ce revenu dans un seul pays pendant un laps de temps très court; il devient vital lorsqu'il s'agit d'étendre ce calcul à une longue période et d'y inclure des comparaisons internationales.

En négligeant la distinction entre valeur nouvelle, revenu social nouvellement créé, et revenus simplement transférés, on aboutit nécessairement à des contradictions criantes, par exemple au fameux *paradoxe de Pigou*. Si l'on ajoute au revenu national d'une nation les salaires des domestiques, on arrive à la conclusion que le revenu national baisse — que la nation s'appauvrit — lorsque

(*) Un service est l'effet utile d'une valeur d'usage — essentiellement d'une prestation de travail qualifié —, dont la production et la consommation coïncident, puisqu'elle n'est pas incarnée dans un produit matériel.

les célibataires épousent leurs gouvernantes, qui ne touchent dès lors plus de salaires pour effectuer les mêmes travaux qu'elles effectuaient avant leur mariage (3). La transformation d'un million de mendiants en producteurs (p. ex. agricoles, par la colonisation intérieure) n'augmenterait en rien la richesse nationale, du moment que les revenus monétaires des paysans ne dépasseraient pas les revenus monétaires qu'avaient touchés ces mêmes mendiants (*).

L'attitude de la science académique est à ce propos contradictoire. Elle élimine du calcul du revenu national toute une série d'activités rémunérées, ou de revenus considérés comme revenus de transfert (notamment les revenus des chômeurs, de la police, du corps de pompiers publics, etc). (5) (**). Mais elle y inclut la plupart de ces mêmes activités, du moment qu'elles deviennent privées et non plus publiques. Elle élimine du revenu national tout ajout aux prix résultant des impôts indirects, mais elle y inclut au contraire les augmentations — le plus souvent parfaitement arbitraires — des prix des services, qui pourtant ne créent aucune valeur nouvelle, mais accroissent simplement les revenus *transférés* d'autres secteurs au secteur des services.

Bien entendu, les deux séries d'additions sont chacune utiles à des fins différentes. La somme totale des revenus de *tous les ménages, entreprises privées et collectivités*

(*) Bauer et Yamey signalent que dans de nombreux pays sous-développés, les revenus des mendiants ne sont nullement insignifiants (4).

(**) Pour autant que ces activités sont rémunérées par le produit de l'impôt indirect.

publiques, fournit des données nécessaires à diverses analyses, par exemple pour déterminer à partir de quel revenu monétaire global il y a danger d'inflation avec une capacité de production donnée. La somme totale de la valeur nette nouvellement *produite* dans la société est, par contre, la notion essentielle pour mesurer les possibilités et jalons successifs de la croissance économique. Le calcul du revenu national tel qu'il est actuellement pratiqué par la science officielle en Occident est un compromis hybride entre ces deux données, et conduit à de graves erreurs dans les deux sens.

Divers auteurs admettent implicitement le bien-fondé de cette thèse. Dans *The Organization Man* (6), William H. Whyte jr. constate par exemple à juste titre :

« La grande majorité des petites firmes ne peut pas être placée dans le même contexte que les grandes *corporations*. D'abord, elles sont rarement engagées dans la production primaire. Dans la plupart des cas, il s'agit de blanchisseries, d'agences d'assurance, de restaurants, de pharmacies, d'ateliers de mise en bouteille, d'entrepôts de bois, d'agences d'autos. Elles sont d'importance vitale, bien sûr, mais essentiellement elles ne fournissent que des services à l'économie; ELLES NE CRÉENT PAS DE L'ARGENT NOUVEAU DANS LEUR RÉGION, ET ELLES DÉPENDENT EN DERNIÈRE INSTANCE DES ENTREPRISES ET DE L'AGRICULTURE QUI CRÉENT CET ARGENT (nous soulignons) (*). »

(*) Voir au chapitre XVIII une application surprenante de cette idée. Cette citation a d'autant plus de valeur qu'elle se rapporte au pays capitaliste le plus avancé du monde. Certains auteurs, dont J. Markovitch (7),

Carl Shoup écrit de son côté :

« L'analyse du revenu national concerne la production et elle réserve le terme « investissement » pour toutes les choses qui impliquent la production courante ou passée. L'achat d'une action de société, même lorsqu'il s'agit d'une nouvelle émission, n'est pas un acte d'investissement dans la terminologie du revenu national (8) (*). »

Et Simon Kuznets plaide en faveur de l'exclusion du revenu national de ce qu'il appelle les « conséquences négatives de l'urbanisation massive », dans le cas de comparaisons *internationales* de revenu national (mais

ont affirmé que si l'on peut considérer valablement les achats de services comme dépenses de transfert dans des pays arriérés, on ne peut plus le faire dans des pays avancés. On ne pourrait surtout pas négliger les *échanges de services contre services*. Cependant, même d'après la méthode académique actuelle, l'achat d'un service par un chômeur doit être négligé. Les transferts au 3^e degré ne changent rien au problème.

(*) Le même auteur retombe cependant tout de suite dans l'erreur de confondre le travail productif et le travail non productif, lorsqu'il poursuit :

« De la façon dont il est actuellement calculé, le revenu national sera plus élevé dans un pays où les services domestiques sont généralement effectués en dehors du logement ou sur les lieux mêmes en échange de paiement, et où les ménagères emploient le temps ainsi gagné (en effet!) pour travailler contre paiement, que dans les pays où ces services sont effectués par la famille elle-même. La production du premier pays n'est en réalité pas aussi supérieure que la différence entre les deux chiffres de revenu national semblerait l'indiquer (9). »

L'auteur oublie que pendant le « temps ainsi gagné », les ménagères devenues ouvrières produisent des marchandises nouvelles et créent une valeur nouvelle, ce qui, pour une fois, est fidèlement reflété dans les calculs du revenu national. Et même du point de vue d'une comptabilité nationale en heures de travail, l'économie réalisée par l'exécution des travaux domestiques dans des entreprises spécialisées est énorme.

pourquoi les inclure dès lors dans les estimations nationales?) :

« Un cas clair est celui du transport des salariés vers les lieux de travail et de retour vers leur domicile — une activité qu'on peut difficilement considérer comme un apport direct de bien-être aux consommateurs du dernier ressort, et qui est simplement un contrepoids à l'inconvénient créé par la production industrielle sur grande échelle pour ceux qui y participent activement...

« ... Des versements aux banques, aux agences d'emploi, aux divers courtiers, etc., y compris les paiements pour l'éducation technique, sont des paiements non pas pour des biens finaux, qui affluent vers les consommateurs du dernier ressort, mais des injections d'huile dans le mécanisme de la société industrielle — des activités qui doivent éliminer des frictions du système productif, mais qui n'apportent pas des contributions nettes à la consommation ultime... (10). »

Néanmoins, ces vues fragmentaires n'ont pas encore permis de réexaminer de manière objective, à l'aide de critères scientifiques précis, le mode de calcul du revenu national qui, de ce fait, se trouverait surévalué de quelque 20-30 % aux États-Unis selon Kuznets (11).

Pour établir la *valeur de la production* (brute) d'un pays pendant un an, on ne peut simplement additionner la valeur de toutes les marchandises qui quittent une entreprise au cours de cette année. Sinon, on inclut fatalement des doubles entrées puisque certains produits finis d'une entreprise rentrent sous forme de matières premières dans la valeur finale des produits d'une autre entreprise.

On doit, soit faire abstraction totalement de tous les produits non finis, et ajouter simplement à la valeur des produits finis annuellement manufacturés les fluctuations de stocks des matières premières, soit additionner la seule valeur ajoutée dans chaque entreprise (12).

Il ne faut pas agir autrement, lorsqu'il s'agit d'établir le *revenu social nouveau* d'un pays pendant la même période. De même qu'on ne peut simplement additionner la valeur de toutes les marchandises, on ne peut simplement additionner tous les revenus individuels. Il faut établir nettement quels revenus — créés par la *production* — représentent une nette addition au revenu national, et quels revenus sont simplement le résultat de transferts privés ou publics. Sinon, la somme totale des revenus contiendra des doubles entrées, exactement comme ce serait le cas de la somme totale des prix de toutes les marchandises.

L'État, la plus-value et le le revenu social.

Jusqu'à maintenant, nous n'avons introduit dans le modèle de la société « pure » de producteurs de marchandises que les personnes engagées dans des activités de distribution, ainsi que les personnes qui vendent des services personnels aux consommateurs. Il nous faut y ajouter maintenant l'ensemble des relations économiques qui caractérisent les activités de ce que l'on appelle « les pouvoirs publics » au sens le plus large du terme.

Dans la mesure où l'État est lui-même producteur de marchandises, les revenus créés par cette production s'ajoutent naturellement au revenu de l'ensemble de la

communauté envisagée. Peu importe, dans ce cas, que le « profit » (ou la « perte »), c'est-à-dire la plus-value créée, soit approprié non par un groupe de capitalistes mais par le budget de l'État. Peu importe, de même, que les producteurs aient le statut de fonctionnaires.

Mais dans tous les pays capitalistes, la majeure partie des revenus de l'État et des revenus qu'il distribue ne trouvent pas leur origine dans la production et la vente de marchandises par l'État lui-même. Ils ont principalement quatre origines :

- a) *Impôts directs* : les impôts directs représentent une partie des revenus créés par la production des marchandises, donc une partie des salaires et de la plus-value produite au cours d'une période envisagée.
- b) *Emprunts publics* : les emprunts publics transfèrent, des particuliers à l'État, une fraction de la richesse nationale accumulée. On peut y ajouter une petite fraction des salaires des ouvriers les mieux qualifiés, qui est utilisée pour l'achat de fonds publics. Les revenus ainsi obtenus par l'État proviennent donc de la plus-value accumulée ou accumulable, ainsi que des revenus épargnés par les classes moyennes qui sont ainsi transformés en capital. En échange, l'État transfère aux souscriptions des emprunts une fraction de ses propres revenus courants.
- c) *Les impôts indirects* : taxes de transmission, droits de douane, accises, gabelle, etc. Il ne s'agit pas d'une

partie de revenus préalablement créés, qui sont ainsi redistribués, mais d'une *addition générale du prix de vente des marchandises*, qui, à travers une hausse générale des prix, provoque une *réduction des revenus réels* de tous les consommateurs. Cette réduction n'est pas proportionnelle au revenu *total*, mais au seul revenu dépensé en biens frappés par ces impôts. Or, la quasi-totalité des salaires est dépensée en ces biens, alors que les classes bourgeoises soustraient une partie importante de leurs revenus à une telle consommation. Les impôts indirects frappent donc beaucoup plus durement les travailleurs que les capitalistes, et représentent l'instrument fiscal préféré de tout gouvernement capitaliste réactionnaire, du moins dans la mesure où les biens de consommation courante ne sont pas systématiquement détaxés aux dépens des produits de luxe.

- d) *L'émission inflatoire de billets de banque* : l'émission inflatoire de billets de banques, si elle reste dans certaines limites, représente une source de revenus réelle pour l'État, puisqu'elle lui permet d'acheter des marchandises et de payer des traitements avec ces billets dépréciés. Elle a le même effet qu'une augmentation des impôts indirects : renchérissement général des prix qui frappe beaucoup plus durement les salariés et les gagne-petit que les classes fortunées, capables de transformer une partie importante de leurs revenus en « valeurs stables » (or, devises étrangères, biens immobiliers, actions industrielles, objets d'art, etc.).

Ces quatre formes de revenus publics ne représentent donc qu'une appropriation par l'État — directement, ou indirectement sous la forme de la réduction des revenus réels résultant du renchérissement des prix — de revenus créés par la production des marchandises, ou redistribués ultérieurement par la circulation des revenus et des marchandises. Elles ne peuvent être prises en considération lorsqu'il s'agit de déterminer l'accroissement (ou la réduction) de la valeur nouvellement créée, c'est-à-dire du revenu social net, d'une communauté. Pour calculer ce revenu, il est possible de partir des revenus bruts des salariés et de la plus-value brute; il est possible également de partir des revenus nets, auxquels on ajoute l'ensemble des impôts directs, et desquels on défalque les effets de l'inflation monétaire, en opérant avec les indices de prix stables (13).

Si l'État ne fait que s'approprier les revenus résultant de la production, dans la mesure où il n'est pas lui-même producteur, la façon dont il dispose de ces revenus peut avoir des incidences décisives sur le volume du revenu social net, c'est-à-dire sur le niveau de la production elle-même. Ses dépenses concernent en effet des achats de marchandises, des dépenses d'investissement, des paiements de traitements ou des dons divers, ainsi que le paiement d'intérêt sur la dette publique. Lorsque le budget d'État absorbe une partie importante du revenu social, la répartition de ces dépenses entre les différents secteurs susmentionnés peut modifier la répartition « spontanée » de la demande de différentes marchandises, et ainsi influencer la marche générale

des affaires, sinon modifier l'évolution du cycle industriel (*).

La répartition de la plus-value.

Une publication officielle japonaise indique pour l'année 1951 la répartition suivante de la « valeur ajoutée » (c'est-à-dire : la valeur nouvellement créée) dans l'ensemble de l'industrie japonaise :

Salaires et traitements	706,8
Intérêts et rentes.....	111,8
Impôts	317,2
Dividendes	40,3
Profits non distribués	150,9
	1 327,0 (14)

Le taux de la plus-value apparente (compte non tenu de la plus-value qui est appropriée par les capitalistes opérant en dehors de la sphère de la production) s'établit aux environs de 100 %. En effet, la catégorie des *salaires et traitements* inclut le revenu de tout le personnel supérieur de gestion (directeurs et administrateurs de société) qui fait partie sociologiquement de la classe bourgeoise plutôt que de la classe laborieuse. Ces revenus doivent être considérés comme prélevés sur la plus-value :

(*) Ces problèmes sont traités de façon plus détaillée dans la dernière partie de ce chapitre, ainsi que dans le chapitre suivant et dans le chapitre xiv, § : « Un capitalisme sans crises? »

« Bien qu'une partie des traitements et émoluments des directeurs et administrateurs (executive) devrait être incluse par l'économiste dans (la catégorie) des salaires, une autre partie est un équivalent contractuel brut, ou simplement une part des profits dans le sens où nous l'entendons (15). »

Et Woytinsky (16) critique à juste titre les statistiques officielles qui incluent dans les « revenus du travail » :

« ... Les tantièmes des directeurs et des membres des conseils d'administration des sociétés anonymes, les traitements des fonctionnaires supérieurs de l'État et bien d'autres postes encore... La statistique du revenu national accuse presque toujours la tendance à surestimer les revenus du travail, tout en sous-estimant les autres formes de revenus ».

Pour revenir à notre tableau japonais : la somme des salaires proprement dits sera donc inférieure à 700 milliards de yen, et vraisemblablement inférieure à 663,5 milliards de yen, c'est-à-dire à la moitié de la « valeur ajoutée » dans l'industrie. Tenons-nous-en, cependant, à l'hypothèse d'une masse de salaires exactement égale à la moitié de cette « valeur ajoutée » de 1 327 milliards, soit à 663,5 milliards de yen. Dans ce cas, la plus-value apparente s'élève aussi à 663,5 milliards de yen et se répartit de la manière suivante :

	<i>En milliards</i>
Directeurs d'usines, administrateurs de sociétés, etc.	43,3
Banques, rentiers et propriétaires fonciers	111,8

Actionnaires de sociétés	40,3
Profits non distribués (fonds d'accumulation des entreprises) ..	150,9
État (impôts)	317,2
	663,5

Dans le cas du Japon (comme dans celui de la plupart des grands pays industrialisés), l'État s'approprie une fraction importante de la « valeur ajoutée » (de la plus-value qui apparaît dans l'industrie). Il n'est cependant pas inutile de préciser qu'il s'agit dans une large mesure d'une *redistribution de la plus-value* entre les différents secteurs de la bourgeoisie. Celle-ci bénéficie en effet du service de la dette publique, des commandes d'État et des traitements des hauts dignitaires et fonctionnaires de l'État, de l'Armée, de l'Église, de la Justice, etc.

La *plus-value* totale produite *dépasse* par ailleurs le chiffre résultant de l'addition ci-dessus. Les services de statistiques japonais ont en effet calculé la valeur « ajoutée », c'est-à-dire « nouvellement créée » par la main-d'œuvre, en s'arrêtant aux portes des usines. Or, nous savons que les *profits commerciaux*, non compris dans cette statistique — ainsi que la fraction de ces profits qui, à leur tour, doit être abandonnée, par les commerçants aux banques, aux propriétaires fonciers, à l'État, etc. — représentent également une fraction de la plus-value totale, produite par les ouvriers-producteurs. Reprenant la répartition de cette plus-value d'un point de vue fonctionnel, nous pouvons y retrouver les catégories suivantes de revenus :

- profit d'entrepreneur et de fondateur, représenté en partie par les traitements de directeurs et administrateurs de sociétés, en partie par les dividendes (sur les actions de préférence, parts de fondateur, etc.), en partie par les profits non distribués, dont les entrepreneurs *disposent* s'ils ne les utilisent pas comme revenus au sens propre du mot;
- profit commercial, représenté par les revenus des commerçants grands et moyens, les dividendes et profits non distribués des sociétés commerciales par actions; — intérêts (revenu des personnes, sociétés et institutions avançant du capital-argent);
- profits bancaires, apparaissant en partie comme intérêts, en partie comme profits non distribués ou dividendes des banques;
- rente foncière, revenu des propriétaires fonciers (ou des sociétés immobilières) défalqué également de la masse totale de la plus-value sociale.

Dans la mesure où il n'existe plus de classe de propriétaires fonciers séparés de la bourgeoisie, du moins dans les principaux pays capitalistes, l'ensemble de ces revenus peut être considéré comme étant des *revenus de la bourgeoisie*, leur répartition occasionnant seulement une lutte (de concurrence, sous une forme ou une autre) entre différents secteurs de cette même classe.

L'origine dernière de tous les revenus distribués dans la société capitaliste apparaît plus clairement encore du

tableau suivant du revenu national aux États-Unis en 1947 (17) (en millions de dollars) :

Salaires et traitements	121 913
Allocations de sécurité sociale	5 588
Revenus d'entrepreneurs individuels	45 997
Intérêts	4 293
Dividendes	6 880
Profits non distribués.	11 195
Impôts de sociétés	11 709

Le seul poste qui représente une difficulté dans ce tableau est celui des profits d'entreprises individuelles. Dans ce poste est contenu le revenu de paysans producteurs, d'artisans, etc., qui ne peut pas être considéré dans son ensemble comme de la plus-value. Mais à cette restriction près, la masse totale de la plus-value est déterminée par la somme totale de tous les postes sauf salaires et allocations de sécurité sociale.

Le poste « salaires » proprement dit — dans lequel est d'ailleurs inclus le revenu des salariés du commerce, des banques, des sociétés de transport, etc. — ne représente qu'une fraction souvent étonnamment réduite du poste « salaires et traitements ». Ainsi, pour la Grande-Bretagne en 1951, sur un total de 8,4 milliards de £ indiqués comme « revenus du travail », seuls 5 milliards, soit 60 %, représentent des salaires. Les traitements — définis par le Livre Bleu britannique comme le revenu du personnel non manuel, à savoir, directeurs, personnel de maîtrise, contre-maîtres, techniciens, employés de bureaux, chercheurs, etc.

— s'élèvent à 2,5 milliards de £. Les allocations patronales aux caisses de sécurité sociale s'élèvent à 500 millions de £, la solde des forces armées à 300 millions de £, etc. (18).

Produit social et revenu social.

La valeur de l'ensemble des marchandises finies produites par la société (par un pays) pendant une période déterminée (pendant un an par exemple) représente la valeur du *produit social* (du produit national) *brut* (19).

La valeur de ce produit brut se compose d'une valeur nouvellement créée et d'une valeur conservée. En considérant les matières premières *additionnellement* produites pendant l'année comme des produits finis, la valeur conservée, contenue dans celle du produit (national) brut, est donc celle du capital fixe usé (machines, installations industrielles, bâtiments industriels, etc.), plus celle du stock des matières premières. La valeur nouvellement créée, appelée *produit (national) net*, est dès lors égale à la valeur de toutes les marchandises produites moins la valeur du capital constant conservé. Ou, en d'autres termes : la valeur du produit annuel net est égale à la valeur de tous les moyens de consommation produits, ainsi qu'à celles de tous les *nouveaux* moyens de production (20). Nous retrouvons ici la distinction entre la *valeur du produit annuel* ($c + v + pl.$), et la valeur nouvelle créée annuellement ($v + pl.$). Cette valeur nouvelle peut être retrouvée plus facilement, en additionnant simplement la valeur nouvelle (la valeur ajoutée) créée dans toutes les entreprises.

En supposant que l'ensemble des marchandises produites pendant l'année aient été effectivement vendues, la production de ces marchandises a créé les revenus suivants : v , salaire total de tous les ouvriers; $pl.$, plus-value totale de toute la bourgeoisie (se décomposant comme indiqué plus haut). Lorsqu'on calcule en prix, il y a lieu d'y ajouter également les impôts indirects ajoutés au prix de vente des marchandises, et absorbés par l'État (21), en tenant compte du fait que parmi les marchandises produites (et les revenus distribués), il faut également inclure celles produites par l'État. *Le revenu (national) est donc égal au produit (national) net* aux prix du marché, moins les impôts indirects, ou mieux : à la valeur totale de tous les produits finis, moins la valeur conservée du capital constant (les impôts indirects, étant considérés comme une addition arbitraire à la valeur (*).

Ruggles (22) présente le tableau suivant (en millions de \$) du *produit national brut* des États-Unis en 1947, qui nous permet de retrouver facilement nos catégories fondamentales (**):

(*) On peut discuter à l'infini sur le problème suivant : faut-il considérer les impôts indirects comme une partie intégrante de la plus-value produite, et évaluer le revenu national aux prix du marché? Ou faut-il plutôt considérer le revenu national aux prix des facteurs et en réestimer les parts, en défalquant la fraction que l'État s'approprie par les impôts indirects? Le résultat est pratiquement équivalent.

(**) Le prix du capital constant circulant renouvelé pendant l'année, stock des matières premières reproduit, a été également décomposé dans ce tableau en ses éléments constitutifs : c (*fixe*) + v + pl + *impôts indirects*. Du point de vue marxiste, cette opération est valable, pour autant que la valeur de ce stock ait été conservée. Car si les matières pre-

Capital constant fixe usé	{	Frais d'amortissement .	13 289			
Capital variable	{	Salaires et traitements ..	121 913	} revenu national au prix des facteurs	} Produit national net aux prix du marché	} Produit national brut aux prix du marché
	{	Contribution à la Sécurité Sociale.....	5 588			
Plus-value (*)	{	Revenus d'entrepreneurs individuels	45 997	} revenu national au prix des facteurs	} Produit national net aux prix du marché	} Produit national brut aux prix du marché
		Intérêts nets.....	4 293			
		Dividendes.....	6 880			
		Impôts sur les bénéfices. Bénéfices non distribués.	11 709 11 195			
Addition arbitraire aux prix des marchandises	{	Impôts indirects	18 488			

Dans l'équation entre *revenus* et *valeurs des marchandises produites*, le mot « revenu » est utilisé cependant dans un sens tout à fait particulier. Il signifie simplement *pouvoir d'achat potentiel*. Examinons en effet ces revenus de plus près.

Les revenus des ouvriers, les salaires, sont généralement dépensés, échangés rapidement contre des marchandises. La classe ouvrière ne peut subsister qu'en réalisant son salaire en marchandises. Les revenus des capitalistes par contre se partagent en deux parties :

— une partie *consommée improductivement*, qui est généralement transformée aussi en biens de consom-

mères incorporées dans la production de produits finis ne représentent pas une valeur nouvelle mais une valeur *conservée*, la *production* de ces matières premières est évidemment *génératrice* de valeur nouvelle.

(*) A l'exception d'une partie des revenus des producteurs indépendants.

mation pour assurer la subsistance de la classe bourgeoise;

- une partie *épargnée*, c'est-à-dire non transformée en biens de consommation. Cette partie des revenus bourgeois se répartira à son tour en une fraction qui est *investie* (qui sert à acheter des moyens de productions supplémentaires, y compris des stocks supplémentaires de matières premières, de biens ou de valeurs rapportant des revenus, etc.) et une fraction qui est *thésaurisée*, qui est conservée, pour une durée plus ou moins longue sous forme de capital-argent (23).

Or, pour que l'ensemble des marchandises produites pendant un laps de temps déterminé soit effectivement acheté, il faut que l'ensemble des revenus distribués au cours de la même période soit effectivement dépensé. Si une partie des revenus de la bourgeoisie — de la plus-value — est thésaurisée, une partie des marchandises produites ne trouvera pas d'acheteurs immédiats. Dans le calcul du produit national, tel qu'il est habituellement établi, le poste « stocks » s'accroîtrait momentanément. Mais si ce processus se poursuit jusqu'au point où il produit une crise de mévente, la baisse des prix consécutive au krach réduira la valeur absolue de ce poste, et du produit brut, le ramenant au niveau de la valeur des matières premières, etc., effectivement remplacées du fait de la production.

Tout ceci ne représente naturellement qu'une approximation grossière. Pour établir une formule plus exacte,

il faudrait tenir compte d'un grand nombre d'autres facteurs. La vente d'une marchandise ne produit pas seulement des revenus; elle rapporte également la contre-valeur du capital constant usé (sommés servant à renouveler le stock de matières premières et à amortir le capital fixe). Or, cette contre-valeur peut servir momentanément de pouvoir d'achat supplémentaire pour des marchandises qui n'ont pas de rapport avec ce renouvellement du capital constant. Dans ce cas, la vente de toutes les marchandises couramment produites peut masquer la réduction du capital social dont dispose le pays en question.

Les stocks de matières premières peuvent connaître des fluctuations dans deux sens. S'ils augmentent, une partie de leur contre-valeur a pu être utilisée pour acheter d'autres marchandises, ce qui signifie de nouveau que, malgré la thésaurisation d'une fraction de la plus-value, toutes les marchandises produites pendant cette période pourront être effectivement vendues.

Il faut encore tenir compte du mouvement des prix. Si entre le moment de la production des marchandises et celui de leur vente, les prix diminuent, les revenus distribués au moment de la production pourront acheter l'ensemble des marchandises produites, même si une partie de ces revenus a été thésaurisée.

Finalement, il y a l'incidence des relations avec l'étranger. Une exportation nette de capitaux a en principe le même effet que la thésaurisation d'une fraction de la plus-value; une importation nette de capitaux par contre crée une demande supplémentaire par rapport aux mar-

chandises produites dans le pays. De même, une balance commerciale créditrice réduit en principe la masse des marchandises disponibles par rapport aux revenus créés par leur production. Une balance commerciale déficitaire, par contre, accroît les marchandises circulant dans le pays par rapport aux revenus créés par la production nationale.

Malgré toutes ces restrictions, et bien d'autres encore, l'établissement d'une relation relativement simple entre le revenu national (distribué au cours d'une année) et la valeur des marchandises produites pendant cette même période permet de déterminer l'origine première de la marche cyclique de la production capitaliste, l'origine première des crises : la séparation dans le temps entre la production des marchandises — et la distribution des revenus qu'elle implique — et la réalisation de leur valeur par leurs propriétaires. C'est par suite de la non-coïncidence automatique entre pouvoir d'achat distribué et marchandises produites que le problème de la réalisation de la plus-value a pu naître pour les capitalistes propriétaires des marchandises.

Répartition des revenus et réalisation des marchandises.

La relation entre revenus distribués au cours de la production, et marchandises produites et présentées sur le marché comme contre-valeur de ces revenus, se précise de façon qualitative :

« La plupart des marchandises et services sont achetés par deux classes de clients : des consommateurs et des

firmes d'affaires... Les consommateurs achètent des marchandises pour satisfaire des besoins physiques ou psychologiques. Des hommes d'affaires achètent des marchandises afin d'augmenter les profits de leurs sociétés. Cette deuxième catégorie (de marchandises) est appelée à juste titre biens d'investissements, la première, biens de consommation (24). »

Nous retiendrons de cette définition d'abord cette division de la masse des marchandises en deux grandes catégories : les biens de consommation, qui sont « achetés pour satisfaire des besoins physiques ou psychologiques », et les biens de production, qui sont achetés pour permettre aux capitalistes d'accroître leurs profits. Les « businessmen sont également des consommateurs, et en tant que tels, ils achètent des biens de consommation pour satisfaire leurs propres besoins et ceux de leur famille. Ils y consacrent la fraction de la plus-value qui n'est pas accumulée. Par contre, les ouvriers ne sont que des consommateurs, ils ne sont pas acheteurs de biens de production, puisque leur salaire est en général insuffisant pour couvrir tous leurs besoins « physiques et psychologiques ». L'ensemble des marchandises produites et des revenus (du pouvoir d'achat) distribué, correspond donc au schéma suivant :

<u>Offre</u>	<u>Demande</u>
Biens de consommation.	{ Salaires. Plus-value non accumulée. Plus-value accumulée pour l'emploi d'une main-d'œuvre supplémentaire.
Biens de production.	} Capital constant amorti. Plus-value accumulée.

La dynamique de la production capitaliste dépend essentiellement des relations d'équilibre (ou de déséquilibre) entre ces différentes catégories.

La valeur des biens de consommation offerts au marché — produits au cours d'une certaine période de temps, par exemple en un an — se laisse elle-même décomposer en ses termes constituants : $c + v + pl$. Le revenu créé par la production (et la vente) de ces marchandises est manifestement insuffisant pour créer le pouvoir d'achat nécessaire pour constituer leur contre-valeur.

En effet, seuls les salaires (v) des ouvriers ayant participé à leur production et la partie des profits non accumulés en c ($pl - pl$. en c) représentent du pouvoir d'achat de biens de consommation. La valeur *conservée* comprise dans la valeur de ces biens de consommation ainsi que la partie de la plus-value accumulée en capital constant représentent du pouvoir d'achat pour des biens de production (machines, matières premières, etc.). Si pendant une année, toute la production consistait en biens de consommation, il y aurait un déséquilibre inévitable, une offre de biens de consommation égale à $(c + v + pl)$, une demande seulement égale à $v + (pl - pl$. *acc.* en $c)$. Le *phénomène de la surproduction* — c'est-à-dire d'une masse de marchandises ne trouvant au marché aucune contre-valeur en pouvoir d'achat pour réaliser leur valeur, et restant donc invendable ou devant être bradée à perte — ferait son apparition.

Mais à côté des biens de consommation, des biens de production sont également produits au cours de chaque année. Or, la production de biens de production est géné-

ratrice de pouvoir d'achat pour biens de consommation. Les ouvriers qui travaillent dans les usines qui construisent des machines touchent des salaires avec lesquels ils achètent, non pas des machines, mais des biens de consommation. Les capitalistes, propriétaires de ces usines, consacrent également une fraction de leur plus-value à l'achat de biens de consommation. C'est donc le pouvoir d'achat total créé par la production des deux catégories de marchandises qu'il faut examiner, pour déterminer si oui ou non il y a surproduction de biens de consommation.

Par ailleurs, nous avons déjà vu que la production de biens de consommation est, à son tour, génératrice d'un pouvoir d'achat de biens de production, nécessaires pour remplacer le capital constant usé dans la production, et pour permettre éventuellement l'achat d'un capital constant supplémentaire à l'aide de la fraction accumulée de la plus-value.

En représentant la valeur des biens de production par $Ic + Iv + Ipl.$ et celle des biens de consommation par $Iic + Iiv + Iipl.$, nous pouvons donc refaire de la façon suivante le schéma d'ensemble de l'offre et de la demande de marchandises sur le marché capitaliste.

<i>Offre</i>	<i>Demande</i>
<hr style="width: 20%; margin: 0 auto;"/>	<hr style="width: 20%; margin: 0 auto;"/>
Biens de consommation : $Iic + Iiv + Iipl.$	<div style="display: flex; align-items: center;"> <div style="font-size: 4em; margin-right: 10px;">{</div> <div style="padding-left: 10px;"> <p>$Iv + I(pl. - pl. acc. en c)$: demande de biens de consommation de la part des ouvriers et des capitalistes du secteur des biens de production.</p> <p>$Iiv + Iipl. - pl. acc. en c)$: demande de biens de consommation de la part des ouvriers et des capitalistes du secteur des biens de consommation.</p> </div> </div>

Biens de production : $lc + lv + lpl.$

$\left\{ \begin{array}{l} lc + lpl. \text{ acc. en } c : \text{ demande de biens} \\ \text{de production de la part des capitalistes} \\ \text{travaillant dans ce secteur.} \\ IIc + IIpl. \text{ acc. en } c : \text{ demande de biens} \\ \text{de production, de la part des capitalistes} \\ \text{travaillant dans l'autre secteur.} \end{array} \right.$

Pour que le système soit en équilibre, il faut donc que les deux équations soient effectives, que l'offre et la demande s'équilibrent pour les deux catégories de marchandises :

$$Ic + Iv + lpl. = lc + lpl. \text{ acc. en } c. + IIc + IIpl. \text{ acc. en } c.$$

$$IIc + IIv + IIpl. = Iv + I(pl. - pl. \text{ acc. en } c) + IIv + II(pl. - pl. \text{ acc. en } c)$$

En éliminant dans les deux équations, les termes communs des deux côtés, nous obtenons deux fois *la même équation, condition d'équilibre général de la production capitaliste* :

$$Iv + I(pl. - pl. \text{ acc. en } c) = IIc + IIpl. \text{ acc. en } c.$$

Cette équation d'équilibre du marché capitaliste ne représente pas une donnée fictive. $Iv + I(pl. - pl. \text{ acc. en } c)$, c'est-à-dire les salaires payés et la fraction de la plus-value non accumulée en capital constant dans le secteur des biens de production, c'est la *demande totale de biens de consommation créée par la production des biens de production*. $IIc + IIpl. \text{ acc. en } c.$, c'est-à-dire le capital constant à remplacer et le capital constant à accumuler dans le secteur des biens de consommation, c'est la *demande*

totale de biens de production créée par la production des biens de consommation. L'équation entre ces deux grandeurs, en tant qu'équation d'équilibre du marché capitaliste, signifie simplement ceci : *l'économie capitaliste est en équilibre lorsque la production de biens de production suscite une demande de biens de consommation égale à la demande de biens de production suscitée par la production de biens de consommation.* Ou en d'autres termes : le marché capitaliste est en équilibre lorsque l'offre et la demande réciproques de marchandises est égale entre les deux secteurs de la production capitaliste.

Production et reproduction.

L'équation d'équilibre établit une relation entre la valeur des marchandises produites et le pouvoir d'achat servant de contre-valeur à ces marchandises d'un point de vue *statique*, dans le cadre d'une période déterminée et bien délimitée. Mais la réalité de la production capitaliste est celle d'un processus s'écoulant dans le temps, un cycle de production succédant à l'autre. La question de la *continuité* de la production capitaliste pose des problèmes à la fois sociaux et économiques, qu'on peut désigner sous le terme de problèmes de reproduction.

Pour que la production capitaliste puisse être continue dans le temps, il faut qu'elle reproduise tout d'abord les conditions fondamentales du mode de production capitaliste : le monopole des moyens de production (du capital) entre les mains d'une classe de la société; l'existence d'une autre classe sociale obligée de vendre sa force de

travail pour obtenir l'argent nécessaire à l'acquisition des moyens de subsistance. Il est donc nécessaire, primo, que les salaires « (soient) évidemment fixés et distribués » en vue de permettre simplement à ceux qui les reçoivent de subvenir à leur existence, afin de pouvoir continuer à travailler dans l'exploitation de celui qui les paie et les fait vivre pour son profit personnel et exclusif, mais non de s'enrichir de façon à se libérer peu à peu de leurs anciens maîtres, à les égaler et à arriver finalement à entrer en concurrence avec eux (25) ».

Saint Thomas d'Aquin avait déjà caractérisé la condition des salariés comme celle de gens ne pouvant accumuler aucune fortune, « qui deviennent salariés parce qu'ils sont pauvres, et parce qu'ils sont salariés, ils restent pauvres » (26).

Les statistiques sur l'épargne démontrent de manière péremptoire que l'écrasante majorité de la population laborieuse des pays capitalistes consomme au cours de sa vie tout ce qu'elle gagne, et ne peut donc accumuler aucun capital. Son épargne n'est qu'une *consommation différée*, au sens littéral du terme; ses « accumulations » ne concernent que des biens de consommation durables (dans le meilleur des cas : des logements).

Ainsi, pour la période 1946-1950, 62,4 % de la population britannique ne possèdent que 3 % (!) du capital britannique, soit par tête un « capital » de quelque 44 £ (27). En Belgique, pendant la même période, 27,5 % des familles ne possèdent que 2,2 % de la *fortune* privée (moins de 50 000 f par famille) et 48,8 % des familles possèdent 20 % de cette fortune (moins de 250 000 f. par famille,

soit la valeur d'une petite maison ouvrière). Aux États-Unis, en 1935-1936, 90 % (!) des ménages ne possèdent que 19 % de l'épargne; en 1947-1948, 90 % des ménages ne possèdent de même que 22,5 % de l'épargne. Il faut souligner, pour les mêmes années, que de 40 à 50 % des ménages ne possèdent pas d'économie du tout! (28).

Il est nécessaire ensuite que la vente des marchandises permette aux capitalistes de reconstituer leur capital dépensé dans la production, et d'acquérir les moyens de production nouvellement construits. L'analyse du mode de production capitaliste nous a montré qu'il remplit ces deux conditions.

Il n'en fut nullement ainsi dans les sociétés antérieures au capitalisme. Herskovits relate ce qui suit de la tribu des Chuckshee, vivant au nord-est de la Sibérie comme pasteurs de rennes :

« Certaines familles Chuckshee sont si pauvres qu'elles ne possèdent presque pas de troupeaux, et ces gens entrent pour de longues périodes au service de familles plus fortunées. En échange de leur lourd labeur, elles reçoivent des provisions de viande et de peaux, mais elles doivent fournir elles-mêmes leurs bêtes de somme lorsqu'elles passent d'un camp à l'autre. Une famille qui travaille dans ces conditions reçoit tous les ans, outre les biens de subsistance déjà mentionnés, une dizaine de faons, si leur maître est satisfait de leur travail. Après cinq années favorables, ces animaux et leurs rejetons donnent à une telle famille un troupeau d'une centaine de rennes, qui leur permet d'acquérir l'indépendance (29). »

De même, les compagnons du Moyen Age devenaient

normalement des maîtres-artisans ou pouvaient du moins nourrir l'espoir légitime de le devenir. La société capitaliste est par contre caractérisée par cette particularité qu'elle reproduit constamment une classe prolétarienne.

La continuité de la production capitaliste exige encore une certaine répartition qualitative des marchandises produites. Pour qu'elle puisse s'effectuer, il faut qu'à travers une série de cycles de production, le capital usé dans la production soit au moins reconstitué. Il faut par conséquent qu'on puisse du moins reproduire les machines et matières premières usées au cours des processus de production successifs, et qu'on ait produit au moins assez de biens de consommation pour reconstituer la force de travail.

Nous savons que toute société est en dernière analyse fondée sur une économie du temps de travail. Une fraction déterminée du temps de travail social globalement disponible doit être consacrée au maintien, à la réparation et à la reproduction des instruments de travail, à l'entretien des champs et des bâtiments, sinon, au bout d'un certain temps, la production ne peut plus reprendre sur la même échelle qu'auparavant : la société se sera appauvrie au sens absolu du mot.

Ce qui, dans les sociétés qui produisent des valeurs d'usage, n'est qu'un simple problème de répartition du temps de travail social globalement disponible, se complique dans la société capitaliste du fait qu'elle représente un mode de production de *marchandises*. Pour que la continuité de la production capitaliste soit assurée, il faut qu'à travers une série de cycles de production :

- 1° soient produits matériellement les biens de production nécessaires pour remplacer ceux qui ont été usés au cours de la production, et les biens de consommation nécessaires pour reconstituer la force de travail;
- 2° que soit créé, et effectivement dépensé, le pouvoir d'achat capable de réaliser la valeur de ces biens de production et de ces biens de consommation;
- 3° que ce pouvoir d'achat soit réparti de sorte qu'offre et demande s'équilibrent et pour les biens de production et pour les biens de consommation;

L'étude des problèmes économiques de reproduction dans la société capitaliste, c'est essentiellement l'étude des questions soulevées par ces trois conditions, hors desquelles la continuité de la production capitaliste est interrompue.

La reproduction simple.

La reproduction simple se présente comme une succession de cycles de production qui permet le *maintien* de la richesse sociale, mais non pas son accroissement. Dans une société qui produit des valeurs d'usage, la reproduction simple signifie que la masse annuelle des produits suffit pour nourrir un nombre stable de citoyens et pour remplacer les instruments de travail usés au cours de cette année. Dans une société qui produit des marchandises, la reproduction simple signifie que la valeur du produit annuel (produit national brut) suffit exactement pour reproduire la force de travail, les instruments de travail et le stock de matières premières usées pendant

l'année et pour nourrir les classes possédantes. Dans une société capitaliste, la reproduction simple signifie que la plus-value annuelle est tout entière consommée improductivement par la classe bourgeoise, et que l'accumulation du capital fait défaut (*).

Si les modes de production précapitalistes ont passé par de longues périodes de reproduction simple, ils ont pour la plupart fini par atteindre à un moment donné de leur évolution un stade de *reproduction élargie*, c'est-à-dire un certain développement des instruments de travail, une certaine accumulation de richesse sociale sous forme de stocks de produits et surtout de stocks d'outils supplémentaires. La simple accumulation de réserves de vivres signifie déjà une forme primitive de reproduction élargie.

Quant au mode de production capitaliste, il se distingue précisément de tous les modes de production antérieurs par le fait que ce n'est pas la consommation improductive, mais bien la consommation productive, la capitalisation du surproduit social, qui représente le mobile d'action et d'exploitation des classes possédantes. Dans ce cas, la reproduction élargie est la forme normale de reproduction dans le régime capitaliste, la reproduction simple ne pouvant se produire qu'à des moments exceptionnels du cycle de la production capitaliste.

(*) Puisqu'elle part de l'hypothèse que les capitalistes n'emploient aucune fraction de leurs profits à leur propre consommation improductive, Jean Robinson a décrit la reproduction simple dans son *state of bliss* lorsque « tout travail est employé pour produire des biens de consommation et conserver le capital existant (30) ».

Comment doivent se présenter les trois conditions de continuité de la production capitaliste dans le cadre d'une reproduction simple? Supposons par exemple que la valeur totale de la production annuelle de toutes les marchandises soit de 9 000 (millions d'unités monétaires). Pour que la continuité de la production soit assurée, une partie de ces marchandises doit représenter des biens de production — machines, matières premières, bâtiments industriels, produits auxiliaires, force énergétique, etc. —, une autre partie des biens de consommation. Mettons qu'en valeur, les 2/3 de la production, soit 6 000, représentent des biens de production, et le tiers restant, soit 3 000, des biens de consommation. La production sociale annuelle pourra alors être définie de la façon suivante, en supposant un taux de plus-value et un taux de profit identiques dans les deux grands secteurs de production :

$$I : 4\,000\ c + 1\,000\ v + 1\,000\ pl.$$

$$= 6\,000\ \text{biens de production}$$

$$II : 2\,000\ c + 500\ v + 500\ pl.$$

$$= 3\,000\ \text{biens de consommation}$$

Au cours de la production ont été utilisés des biens de production d'une valeur totale de 6 000 (4 000 dans le secteur I et 2 000 dans le secteur II). Ces biens peuvent être remplacés, puisqu'en même temps ont été produits des biens de production pour une valeur de 6 000. La force de travail sociale nécessite des biens de consommation d'une valeur de 1 500 pour se reconstituer. Cette reconstitution est possible, puisque des biens de consommation ont été produits pour 3 000.

La vente de toutes les marchandises rapporte aux capi-

talistes 9 000. De ces 9 000, 6 000 sont nécessaires pour reconstituer leur capital constant (biens de production) et 1 500 pour reconstituer le capital variable (capital-argent avec lequel sera achetée la force de travail l'année suivante). Les 1 500 qui restent représentent le profit, la plus-value annuelle. Comme par définition la plus-value est tout entière consommée improductivement dans le cas de la reproduction simple, ces 1 500 seront utilisés pour acheter des biens de consommation. Ces biens de consommation seront effectivement disponibles, puisqu'on en a produit pour 3 000 et que 1 500 ont suffi pour reproduire la force de travail usée au cours de l'année.

Finalement, l'offre et la demande s'équilibrent dans les deux secteurs, puisque nous avons :

Biens de production

Offre : 6 000 production totale. *Demande* $\left\{ \begin{array}{l} 4\ 000 \text{ capitalistes I.} \\ 2\ 000 \text{ capitalistes II.} \end{array} \right.$

Biens de consommation

Offre : 3 000 production totale. *Demande* $\left\{ \begin{array}{l} 1\ 000 \text{ ouvriers I.} \\ 500 \text{ ouvriers II.} \\ 1\ 000 \text{ capitalistes I.} \\ 500 \text{ capitalistes II.} \end{array} \right.$

Le pouvoir d'achat créé par la production a été réparti de façon à permettre l'achat de toutes les marchandises produites. Celles-ci ont donc disparu du marché et nous entamons un nouveau cycle annuel de production avec un capital constant de 4 000 dans le secteur I et de 2 000 dans le secteur II; un capital-argent disponible comme capital variable de 1 000 dans le secteur I et de 500 dans

le secteur II; une force de travail de la même grandeur qu'au début du cycle précédent, et complètement reconstituée. En d'autres termes : le nouveau cycle part exactement du même niveau de production que le cycle précédent. Une reproduction simple a été réalisée.

La reproduction élargie.

La reproduction élargie se présente comme une succession de cycles de production qui permet l'accroissement de la richesse sociale. Dans une société qui produit des valeurs d'usage, la reproduction élargie signifie que la masse annuelle des produits est supérieure à celle nécessaire pour nourrir tous les citoyens et pour conserver le stock des instruments de travail. La richesse sociale s'accroît sous forme d'un stock accru d'instruments de travail, de réserves accrues de nourriture, etc. Une telle reproduction élargie est la condition indispensable pour un accroissement plus ou moins continu de la population.

Dans une société qui produit des marchandises, la reproduction élargie signifie que la valeur du produit annuel (produit national brut) est supérieure à la valeur de la force de travail, des instruments de travail et du stock de matières premières usées pendant l'année, ainsi que des marchandises nécessaires à l'entretien des classes possédantes.

Dans une société capitaliste, la reproduction élargie signifie que la plus-value est répartie en deux fractions : une fraction consommée improductivement par les capitalistes, leurs familles et leur suite; et une fraction

consommée productivement, c'est-à-dire accumulée et investie, capitalisée sous forme de machines, de matières premières, de salaires *supplémentaires*, qui permettent d'engager un nouveau cycle de production avec un capital plus large — d'une plus grande valeur — qu'au cycle précédent.

Comment doivent se présenter les trois conditions de continuité de la production capitaliste dans le cadre d'une reproduction élargie? Dans le cas de la reproduction simple, la valeur de tous les biens de production produits au cours d'un cycle devait être égale à la valeur du capital constant usé au cours de ce cycle de production. Dans le cas de la reproduction élargie, il ne peut en être ainsi, sinon les biens de production nécessaires pour commencer le cycle suivant avec un capital constant accru feraient matériellement défaut. La première condition d'une reproduction élargie, c'est donc la production d'un *supplément* de biens de production au-delà de ceux qui ont été usés au cours du cycle de production précédent (supplément ne signifie pas un *nombre plus grand*, mais une *valeur plus élevée*). L'équivalent de ce supplément de biens de production, c'est précisément la fraction de la plus-value destinée à être accumulée en capital constant supplémentaire.

De même, la production d'un supplément de biens de consommation en plus de ceux achetés au cours du cycle précédent par ouvriers et capitalistes s'impose, puisque ces biens de consommation doivent fournir la contre-valeur du supplément de capital variable (de salaires) que représente une fraction de la plus-value accumulée,

et qui est destinée à l'achat d'une force de travail supplémentaire.

Supposons que l'ensemble du produit brut d'une année ait une valeur de 11 400 (millions d'unités monétaires) qui se répartissent en 7 000 biens de production et 4 400 biens de consommation. La valeur du produit brut se laisse hypothétiquement analyser comme suit, si nous supposons un taux de plus-value égal dans les deux secteurs, mais un taux de profit plus élevé dans le secteur II, où la composition organique du capital est plus basse :

1^{er} cycle

$$\begin{array}{l} \text{I : } 4\,000\,c + 1\,500\,v + 1\,500\,pl = 7\,000 \text{ biens de production} \\ \text{II : } 2\,000\,c + 1\,200\,v + 1\,200\,pl = 4\,400 \text{ biens de consommation} \end{array} \left. \vphantom{\begin{array}{l} \text{I} \\ \text{II} \end{array}} \right\} 11\,400$$

Supposons de même que les capitalistes du secteur I partagent leur plus-value de la façon suivante : 500 consommés improductivement; 1 000 accumulés, dont 700 comme capital constant et 300 comme capital variable. Quant aux capitalistes du secteur II, ils partagent leur plus-value par exemple de la façon suivante : 700 consommés improductivement; 500 accumulés, dont 300 comme capital constant et 200 comme capital variable.

Au cours du cycle de production antérieur, 6 000 avaient été usés comme capital constant dans l'ensemble des deux secteurs. La production totale de biens de production dépasse ces 6 000; elle se situe à 7 000. Les 1 000 biens de production supplémentaires permettent aux capitalistes du secteur I d'accumuler du capital constant pour 700 et aux capitalistes du secteur II d'en accumuler pour

300. On avait usé pendant le même cycle antérieur pour 3 900 de biens de consommation (2 700 pour l'ensemble des ouvriers des deux secteurs; 500 par les capitalistes du secteur I et 700 par les capitalistes du secteur II). Mais la production des biens de consommation atteint une valeur de 4 400. Ces 500 biens de consommation supplémentaires permettront aux ouvriers engagés supplémentaires dans la production élargie de trouver la contre-valeur de leurs salaires, la plus-value accumulée en capital variable, à savoir 300 dans le secteur I et 200 dans le secteur II.

Ainsi marchandises et pouvoir d'achat nécessaires à la reproduction élargie ont été fournis par le cycle précédent. La continuité de la production est assurée parce que la répartition de ce pouvoir d'achat permet d'équilibrer l'offre et la demande dans les deux secteurs :

Biens de production

Offre : 7 000 : production totale

Demande { 4 000 capitalistes I : reconstitution de *c*
2 000 capitalistes II : reconstitution de *c*
700 capitalistes I : accumulation en *c*
300 capitalistes II : accumulation en *c*

Biens de consommation

Offre : 4 400 : production totale

Demande { 1 500 ouvriers I
1 200 ouvriers II
500 capitalistes I
700 capitalistes II
300 contre-valeur de l'accumulation en *v* des capitalistes I
200 contre-valeur de l'accumulation en *v* des capitalistes II

Le nouveau cycle de production s'engagera donc avec les capitaux suivants :

$$I : (4\ 000 + 700) c + (1\ 500 + 300) v.$$

$$II : (2\ 000 + 300) c + (1\ 200 + 200) v.$$

En supposant toujours un taux de plus-value stable de 100 %, la production de ce deuxième cycle de reproduction élargie aura la valeur suivante :

2° cycle

$$\begin{array}{l} I : 4\ 700 c + 1\ 800 v + 1\ 800 pl = 8\ 300 \text{ biens de production} \\ II : 2\ 300 c + 1\ 400 v + 1\ 400 pl = 5\ 100 \text{ biens de consommation} \end{array} \left. \vphantom{\begin{array}{l} I \\ II \end{array}} \right\} 13\ 400$$

En supposant que la plus-value des capitalistes I est répartie de la façon suivante : 600 consommés improductivement et 1 200 accumulés, dont 800 comme c et 400 comme v ; que la plus-value des capitalistes II est répartie de la façon suivante : 700 consommés improductivement et 700 accumulés, dont 500 comme c et 200 comme v , nous pouvons, comme indiqué ci-dessus, déduire un troisième cycle de reproduction élargie, dont la production aura la valeur suivante :

3° cycle

$$\begin{array}{l} I : 5\ 500 c + 2\ 200 v + 2\ 200 pl = 9\ 900 \text{ biens de production} \\ II : 2\ 800 c + 1\ 600 v + 1\ 600 pl = 6\ 000 \text{ biens de consommation} \end{array} \left. \vphantom{\begin{array}{l} I \\ II \end{array}} \right\} 15\ 900$$

et ainsi de suite...

On voit que la reproduction élargie s'exprime par l'augmentation, de cycle en cycle, de la valeur totale des marchandises dans chaque secteur, ainsi que par l'augmentation de la plus-value dans chaque secteur. Dans la reproduction simple, ces valeurs restaient stables de cycle en cycle.

Reproduction élargie et lois de développement du capitalisme.

Les schémas de reproduction élargie élaborés plus haut ont permis à chaque secteur de réaliser la totalité de la plus-value produite par les ouvriers de ce secteur. Ceci est en contradiction avec le développement réel du mode de production capitaliste, où s'effectue une péréquation du taux de profit par laquelle les secteurs à composition organique du capital plus élevée — secteur I — s'approprient une partie de la plus-value produite par les ouvriers des autres secteurs. Il est facile cependant de corriger le schéma en calculant le taux moyen de profit sur l'ensemble du capital, puis en transformant la valeur des marchandises I et II en leur prix de production (*). On obtiendrait ainsi la suite que voici de cycles de reproduction élargie :

1^{er} cycle

$$\begin{array}{l} \text{I : } 4\,000\ c + 1\,500\ v + 1\,705\ pr = 7\,205\ \text{biens de production} \\ \text{II : } 2\,000\ c + 1\,200\ v + 995\ pr = 4\,195\ \text{biens de consommation} \end{array} \left. \vphantom{\begin{array}{l} \text{I} \\ \text{II} \end{array}} \right\} 11\,400$$

(*) Dans le premier cycle, 1 500 pl + 1 200 pl donnent une plus-value totale de 2 700, soit 31 % de profit sur un capital total de 8 700. Le prix de production de I et de II est calculé en ajoutant 31 % de profit aux capitaux respectifs. Dans le deuxième cycle, 1 800 pl + 1 400 pl donnent une plus-value totale de 3 200, soit 30,75 % de pr. sur un capital total de 10 405. Dans le troisième cycle, 2 160 pl + 1 600 pl donnent une plus-value totale de 3 760 sur un capital total de 12 525, soit 30 % de pr. Nous supposons une consommation improductive de profit de 500 dans I et de 495 dans II au cours du premier cycle, et de 600 dans I et 480 dans II au cours du deuxième cycle.

2° cycle

$$\begin{array}{l} \text{I : } 4\ 905\ c + 1\ 800\ v + 2\ 060\ pr = 8\ 765\ \text{biens de production} \\ \text{II : } 2\ 300\ c + 1\ 400\ v + 1\ 140\ pr = 4\ 840\ \text{biens de consommation} \end{array} \left. \vphantom{\begin{array}{l} \text{I} \\ \text{II} \end{array}} \right\} 13\ 605$$

3° cycle

$$\begin{array}{l} \text{I : } 6\ 005\ c + 2\ 160\ v + 2\ 450\ pr = 10\ 615\ \text{biens de production} \\ \text{II : } 2\ 760\ c + 1\ 600\ v + 1\ 310\ pr = 5\ 670\ \text{biens de consommation} \end{array} \left. \vphantom{\begin{array}{l} \text{I} \\ \text{II} \end{array}} \right\} 16\ 285 \\ \text{etc.}$$

En même temps, nous constatons également dans ces schémas la chute tendancielle du taux de profit, qui s'établit à 31 % dans le premier cycle, à 30,75 % dans le deuxième cycle et à 30 % dans le troisième cycle (*).

Cependant, il faut se garder de donner à ces schémas une signification qui n'est pas la leur. En sélectionnant arbitrairement des chiffres de départ, ou des relations de départ entre des termes différents du schéma, on peut

(*) Certains auteurs (31) affirment que le calcul opéré de cette façon aboutirait nécessairement à des erreurs et à des contradictions parce que la valeur de c et de v dans chaque cycle n'est pas, elle aussi, transformée en prix de production. Cette remarque n'est pas justifiée. Le prix de production de c résulte de la péréquation du taux de profit au cours du cycle précédent. Il est une donnée fixe, puis que indépendamment des déboires ou des succès d'un capitaliste dans la concurrence, il a payé (ou doit) un prix préalablement déterminé des machines, matières premières, etc., qu'il a achetées. Quant à la transformation des valeurs en prix de production appliquée aux schémas de reproduction simple, elle est en effet abusive, mais pas pour la raison invoquée par les auteurs susmentionnés. Cette transformation résulte de la concurrence capitaliste, qui fait précisément défaut dans le schéma de reproduction simple et dans une économie basée sur la petite production marchande que ce schéma reflète. Remarquons en passant que les auteurs précités confondent prix de production et prix monétaires sur le marché, puisqu'ils font intervenir les conditions de l'industrie aurifère dans leur raisonnement.

arriver à « découvrir » des lois de reproduction capitaliste, y compris l' « effondrement nécessaire » (comme l'a fait l'économiste marxiste Henryk Grossman), après un certain nombre de cycles. Ce serait un jeu parfaitement gratuit et stérile.

En réalité, des schémas de reproduction n'indiquent rien d'autre que les conditions de continuité de la *production capitaliste dans son ensemble*, abstraction faite de toutes les *conditions concrètes* de la marche du mode de production capitaliste : naissance dans un milieu non capitaliste; transferts de capitaux d'un secteur à un autre; intervention du crédit; jeu des prix monétaires, etc. Dans la mesure où la production capitaliste est une production pour le marché, une production de marchandises et non pas une répartition consciente des ressources sociales entre différentes branches de production, ce sont ces *conditions concrètes* du fonctionnement du mode de production capitaliste qui déterminent et les lois de développement du capital — sans le fouet de la concurrence par exemple, l'accroissement de la composition organique du capital et la chute tendancielle du taux de profit qu'il implique seraient inexplicables — et la forme cyclique que prend la vie économique capitaliste.

Les schémas de reproduction qui font abstraction de toutes ces conditions concrètes ne peuvent ni ne doivent donc « révéler » ces lois de développement, ou les causes de cette marche cyclique. Ils peuvent tout au plus indiquer comment, *malgré* le jeu de milliers de capitaux individuels qui se font féroce concurrence, et qui déterminent ainsi la marche réelle du mode de production capitaliste,

la continuité de la production se maintient *à la longue*, nonobstant de fréquentes interruptions périodiques. On comprend l'utilité de ces schémas, lorsqu'on se pose la question suivante : comment est-il possible que la continuité de la production soit maintenue, alors que la valeur et les proportions de cette production semblent résulter de décisions individuelles de milliers d'entrepreneurs qui se cachent mutuellement leurs intentions ? Les schémas de reproduction indiquent les conditions qui doivent être remplies pour que cette continuité soit sauvegardée.

Dans la vie réelle du capitalisme, ces conditions de continuité se réalisent *à travers des interruptions de la continuité. L'économie capitaliste se présente comme une unité de continuité et de discontinuité dans ses activités économiques :*

« Le progrès ne se réalise pas seulement par secousses, mais aussi par des avances unilatérales qui provoquent des ruptures. Le développement est déséquilibré, discontinu et sans harmonie. L'histoire du capitalisme est parsemée d'éclats et de catastrophes violentes. Son évolution, c'est un renversement de structures existantes, plutôt sous forme d'une série d'explosions que sous celle d'une transformation paisible (32). »

Dans ce sens, les schémas représentent disons des moyennes par *décennie* ou par cycle, des proportions réciproques entre les différents éléments de la production capitaliste. Ils impliquent précisément *l'élimination* de ce schéma abstrait de tous les facteurs qui déterminent la marche cyclique de la production. Ils ne peuvent donc

expliquer concrètement ni l'expansion capitaliste ni la cause de l'éruption des crises.

Reproduction élargie, croissance économique et comptabilité sociale.

L'analyse des différentes conditions de la reproduction élargie, c'est en même temps l'analyse des facteurs qui déterminent en dernier ressort la croissance économique du mode de production capitaliste.

Dans n'importe quelle société, les deux conditions nécessaires et suffisantes à la croissance économique sont :

1. que le produit par tête d'habitant soit supérieur au produit nécessaire, c'est-à-dire que la société produise davantage qu'elle ne consomme (y compris sous forme d'usure de ses instruments de travail);
 2. que ce résidu net prenne, du moins en partie, la forme d'instruments de travail supplémentaires, c'est-à-dire qu'il soit consommé productivement. Un cas limite est celui où ce résidu net sert à nourrir un nombre plus élevé de *producteurs*, et encore celui où il permet, grâce à une meilleure alimentation des producteurs donnés, un accroissement immédiat de leur rendement. Dans ce cas cependant, on retarde simplement d'un stade la nécessité de voir apparaître un produit net d'instruments de travail supplémentaires comme condition nécessaire à la croissance économique.
- Dans la société capitaliste, ces deux conditions se

présentent précisément comme les conditions de la reproduction élargie :

1. Il y a une plus-value, qui n'est pas entièrement consommée par les capitalistes;
2. Son résidu non consommé est en partie investi en un nouveau capital constant.

D'une manière générale, trois proportions sont donc fondamentales pour déterminer le taux de croissance d'une société capitaliste :

- a) La masse absolue des profits (*pl.*) et son rapport avec le produit national brut;
- b) La masse absolue des profits non consommés de manière improductive (*pl.* — *pl. cons.*) et son rapport avec le produit national brut (et avec la somme totale de la plus-value);
- c) La masse absolue de ces profits accumulés qui sont investis en biens de *production* (*pl.* — *pl. cons.* — *pl. acc. en v* — *pl. thés.*) et son rapport avec le produit national brut et avec la somme totale de la plus-value.

Parce que ces trois proportions se combinent entre elles, il est impossible d'en isoler une seule pour déterminer l'origine de la lenteur (ou de la vitesse) relative de la croissance économique.

Ainsi, un pays peut connaître un taux très bas d'in-

vestissement productif non pas parce que la masse (ou le taux) du profit ou de la plus-value sont bas, mais parce qu'une très forte proportion de cette plus-value est consommée improductivement ou accumulée sous d'autres formes que l'investissement productif (par exemple : la spéculation foncière; la thésaurisation des métaux précieux; l'exportation des capitaux à des fins non productives, etc.). C'est notamment le cas pour une série de pays sous-développés (*).

Il serait de même tout à fait erroné de supposer qu'une hausse importante des salaires réels, qui entraîne une baisse du taux de profit, ralentit automatiquement la croissance économique. Cette hypothèse n'est exacte que si au cours de la phase précédente, la presque totalité de la plus-value avait été investie productivement. Dans toute autre hypothèse, une telle hausse des salaires peut au contraire stimuler la croissance économique, en obligeant les classes possédantes à réduire leur consommation improductive et leur accumulation en dehors des sphères productives, afin de neutraliser la baisse momentanée du taux de la plus-value par un accroissement de la plus-value relative (un accroissement de la productivité du travail).

Les calculs de comptabilité nationale basés sur les critères hybrides — et purement descriptifs — de la théorie du revenu ne permettent pas de dégager les *sources potentielles de l'accumulation du capital productif*, ou en d'autres termes la masse totale de la plus-value, du surproduit social. Ils ne distinguent pas la consommation produc-

(*) Voir chapitre XIII.

tive des ménages de travailleurs, la consommation improductive des classes possédantes, la consommation facilement réductible de produits de luxe et de gaspillage pur. De même la construction de logements populaires qui correspond à un besoin pressant est inscrite au même poste que la construction de luxueux bâtiments bancaires et commerciaux qui représentent souvent des formes d'évasion fiscale et non pas des « investissements productifs » sous quelque forme que ce soit. Parmi les « investissements publics », on englobe pêle-mêle des investissements productifs et l'achat de matériel militaire, dépense typiquement improductive.

Il est donc urgent de modifier le calcul de la comptabilité nationale d'après sa structure sociale, ce qui permettrait de remplacer les notions abstraites (ou purement monétaires) d'épargne par la notion de plus-value totale, et de fonds d'accumulation potentiel disponible (*).

Dans ce qui précède, nous sommes partis de l'hypothèse que les entreprises et la main-d'œuvre existantes se trouvent déjà pleinement employées. Cette hypothèse ne correspond guère à une réalité permanente. Dès lors, la croissance économique peut résulter non pas seulement d'une création supplémentaire de biens de production, mais d'un emploi meilleur (plus rationnel, ininterrompu, etc.) de ceux qui existent déjà. Ce n'est pas tellement l'augmentation du taux d'investissement productif que le

(*) Au chapitre XVI, nous nous efforçons de démontrer que le taux d'accumulation *maximum* ne donne jamais le taux de croissance le plus élevé, n'est donc jamais le taux *optimum*.

meilleur emploi des forces productives (humaines et mécaniques) existantes qui importe dans ce cas. Cependant, si pareille éventualité est très importante pour les perspectives à court terme (notamment en cas de crise!), elle ne représente qu'une phase intermédiaire pour les perspectives à plus longue échéance. Dès que le plein emploi des moyens de production existant est atteint, la croissance économique s'identifie de nouveau avec leur expansion.

Reproduction rétrécie.

La reproduction rétrécie se présente comme une succession de cycles de production qui ne permet plus le maintien de la richesse sociale, qui en provoque au contraire la contraction. Dans une société qui produit des valeurs d'usage, la reproduction rétrécie signifie que la masse annuelle des produits ne permet plus de nourrir l'ensemble des citoyens ou de maintenir le stock existant d'outils de travail, ou qu'elle ne permet plus ni l'un ni l'autre. Dans une société qui produit des marchandises, la reproduction rétrécie signifie que la valeur du produit annuel brut est inférieure à la somme de la rétribution des classes laborieuses, de la valeur des instruments de travail et matières premières usées au cours de la production et de la valeur des marchandises qui servent à l'entretien des classes dominantes. Dans la société capitaliste, la reproduction rétrécie signifie que, pour des raisons diverses, les capitalistes sont incapables de renouveler le capital constant usé, et que les salaires distribués

ne permettent pas aux producteurs de reconstituer entièrement leur force de travail.

Dans les sociétés précapitalistes, la reproduction rétrécie pouvait résulter de deux différents concours de circonstances. D'abord *d'une brusque chute de la production*, par suite de catastrophes naturelles ou sociales : sécheresse, inondations, tremblements de terre, invasions, épidémies, guerres, guerres civiles, etc.

Supposons que les besoins globaux d'une communauté agraire s'élève à 1 000 tonnes de blé par an, dont 750 pour la consommation, et 250 pour les semences et les échanges contre d'autres produits de première nécessité. Si pendant plusieurs années consécutives la récolte tombe à 500 tonnes, et qu'aucune aide extérieure n'est reçue, il y aura reproduction rétrécie sur toute la ligne. Les semences seront insuffisantes; une partie des terres restera en friche; une partie de la population succombera; le nombre des producteurs (la force de travail) diminuera. Même lors d'une année de bonne récolte, moins de producteurs travaillant sur une superficie emblavée réduite produiront moins de blé qu'auparavant.

La reproduction rétrécie pouvait également résulter d'une *modification dans la répartition des ressources sociales disponibles*. Pour que la production puisse assurer la continuité de la vie économique à un niveau déterminé, il faut en effet qu'elle produise des valeurs d'usage qui soient de nature à *reconstituer les éléments matériels de la production* : force de travail et instruments de travail. Ou peut cependant utiliser ces éléments *à des fins stériles du point de vue de la reproduction*, c'est-à-dire à la produc-

tion de biens qui ne permettent de reconstituer ni la force de travail ni les instruments de travail usés pendant la période productive donnée. Dans ce cas, il y aura forcément reproduction rétrécie, puisqu'une partie des ressources productives usées n'aura pas été reconstituée, et qu'on travaillera donc par la suite avec des ressources réduites.

Ainsi, au cours du règne des empereurs mongols en Chine, constate l'historien Eberhard, on concentra un grand nombre de paysans pauvres corvéables pour construire des bâtiments impériaux de grand luxe (33). Ces paysans furent obligés d'abandonner leurs terres pendant le temps qu'ils exécutaient ces travaux; ces terres restèrent donc en friche. Une série de cycles de reproduction rétrécie fut ainsi entamée, la répartition de la force de travail globalement disponible à la société s'étant faite de telle façon que la production dans le secteur de base, celui de l'agriculture, dut être rétrécie.

Dans le mode de production capitaliste, nous rencontrons les deux formes parallèles de reproduction rétrécie. D'abord, celle provoquée par une chute brusque de la production, par une crise économique. Contrairement à ce qui se passe en société précapitaliste, ce n'est pas la *chute de la masse* de la production, mais celle de sa *valeur* qui provoque l'interruption de la continuité, la crise économique. Mais l'effet cumulatif de rétrécissement de la vie économique n'en reste pas moins caractéristique pour la crise économique capitaliste. Une chute de la valeur de la production provoque des fermetures d'usines et des licenciements de la main-d'œuvre. Ceci provoque

une brusque chute du pouvoir d'achat global, ce qui accentue de nouveau la mévente, la chute des prix et la fermeture d'entreprises. De mois en mois — et pendant des crises prolongées d'année en année — on produit moins, avec moins de capitaux et moins de main-d'œuvre; la base de la production se rétrécit.

De même peut se produire en régime capitaliste la reproduction rétrécie par suite d'une modification dans la répartition des ressources productives disponibles. Si une partie du capital constant et de la main-d'œuvre est utilisée pour produire des marchandises dont la valeur d'usage ne permet ni la reconstitution de ce capital constant ni la reconstitution de la force de travail, il y aura au bout d'un certain temps reproduction rétrécie, c'est-à-dire production avec un capital constant et une force de travail réduite.

L'économie de guerre.

C'est *l'économie de guerre* qui représente l'exemple typique de reproduction rétrécie en régime capitaliste. En effet, l'économie de guerre implique qu'une partie des ressources productives du capital constant et de la main-d'œuvre soit consacrée à la fabrication *d'engins de destruction* dont la valeur d'usage ne permet ni la reconstruction de machines ou de stocks de matières premières ni la reconstruction de la force de travail, mais tend au contraire à la destruction de ces ressources. De ce fait, l'économie de guerre peut atteindre un point où soit le maintien (amortissement du point de vue financier, rem-

placement du point de vue physique) du capital constant n'est plus assuré (*), soit la force de travail ne se reconstitue plus entièrement, parce que la consommation ouvrière tombe trop bas, et la productivité du travail baisse, à quoi peut s'ajouter d'ailleurs l'effet d'une diminution absolue du nombre des travailleurs.

Ainsi le revenu national britannique s'est établi pendant la dernière guerre de la façon suivante comparé au revenu du temps de paix (en millions de £) :

	1938	1943	
	—	—	(chiffres en £ 1938)
Dépenses gouvernementales	837	3 840	
Dépenses de consommation privée	4 138	3 270	
Investissements privés intérieurs ...	305	— 95	
Investissements étrangers	— 55	— 485	
Revenu national	5 225	6 530	(35)

On voit que l'économie de guerre peut être accompagnée d'un *accroissement* du revenu national réel et de la valeur du produit national brut, tel qu'il est actuellement calculé.

(*) Ce point de la reproduction rétrécie a été effectivement atteint au cours de la Deuxième Guerre mondiale aux États-Unis. La production de capital fixe nouveau (biens d'équipement durable) passa de 7,3 milliards de \$ en 1929 et de 6,9 milliards de \$ en 1940 à 5,1 milliards de dollars en 1942, 3,1 milliards de \$ en 1943 et 4 milliards de \$ en 1944, alors que l'usure annuelle du capital fixe existant était estimée à 8 milliards de dollars pendant la même période. La formation nette de capitaux nouveaux tomba en dessous de 1 % du revenu national en 1943. Pendant la même période, les dépenses de guerre absorbèrent en 1942 : 32 %, en 1943 : 43 % et en 1944 : 43 % du produit brut des États-Unis (34).

« ... un accroissement d'une catégorie de produits doit être accompagné, soit d'une réduction d'autres catégories de produits, soit d'un accroissement de la production totale. Si l'on considère comme des produits finis les biens et services achetés par le gouvernement en temps de guerre, ainsi que le font les estimations courantes, on devrait s'attendre que les calculs indiquent une augmentation de la production totale, mais aussi une réduction de la production civile en temps de guerre... (36) »

La production de tanks, d'avions et d'obus, vendus par les capitalistes engagés dans le secteur des biens de destruction, est une production de marchandises dont la valeur est réalisée sur le marché. Mais comme ces marchandises n'entrent pas dans le processus de *reproduction*, cet accroissement du revenu national est accompagné d'une diminution absolue du stock du capital constant existant et d'une diminution très forte de la productivité du travail.

L'exemple britannique était d'ailleurs relativement bénin au cours de la dernière guerre. Au Japon, l'industrie textile fut obligée au cours de cette même guerre mondiale de transformer en ferraille les 2/3 des broches de tissage du coton (37). Le capital fixe du secteur II devint capital circulant du secteur I. En Allemagne et ailleurs, la productivité moyenne du travail tomba au point où il fut de nouveau possible d'utiliser du travail forcé sur grande échelle.

On peut présenter schématiquement cette reproduction rétrécie en introduisant dans un schéma de reproduction un troisième secteur, celui des biens de destruction :

1^{er} cycle

$$\begin{array}{l}
 \text{I : } 4\,000\ c + 1\,500\ v + 1\,500\ pl = 7\,000 \text{ biens de production} \\
 \text{II : } 2\,000\ c + 1\,200\ v + 1\,200\ pl \\
 \qquad \qquad \qquad = 4\,400 \text{ biens de consommation}
 \end{array} \left. \vphantom{\begin{array}{l} \text{I} \\ \text{II} \end{array}} \right\} 11\,400$$

 2^e cycle

$$\begin{array}{l}
 \text{I : } 4\,000\ c + 1\,500\ v + 1\,500\ pl = 7\,000 \text{ biens de production} \\
 \text{II : } 2\,000\ c + 1\,200\ v + 1\,200\ pl \\
 \qquad \qquad \qquad = 4\,400 \text{ biens de consommation} \\
 \text{III : } 1\,000\ c + 500\ v + 500\ pl = 2\,000 \text{ biens de destruction}
 \end{array} \left. \vphantom{\begin{array}{l} \text{I} \\ \text{II} \\ \text{III} \end{array}} \right\} 13\,400$$

 3^e cycle

$$\begin{array}{l}
 \text{I : } 3\,900\ c + 1\,200\ v + 1\,100\ pl = 6\,200 \text{ biens de production} \\
 \text{II : } 1\,800\ c + 900\ v + 800\ pl \\
 \qquad \qquad \qquad = 3\,500 \text{ biens de consommation} \\
 \text{III : } 1\,300\ c + 600\ v + 500\ pl = 2\,400 \text{ biens de destruction}
 \end{array} \left. \vphantom{\begin{array}{l} \text{I} \\ \text{II} \\ \text{III} \end{array}} \right\} 12\,100$$

etc.

Ce schéma est basé sur l'hypothèse qu'après le premier cycle, les capitalistes de la catégorie I et II investissent toute leur plus-value accumulée dans l'industrie d'armement. De ce fait, la production dans ces deux secteurs ne se trouve plus augmentée au 2^e cycle. On pourrait naturellement introduire plusieurs cycles intermédiaires, pendant lesquels une fraction décroissante de la plus-value accumulée continuerait à être investie dans les secteurs I et II.

Les 7 000 biens de production produits au cours du deuxième cycle doivent être partagés au cours du troisième cycle entre les catégories I, II et III, ce qui provoque une diminution des biens de production disponibles pour les secteurs I et II, où le phénomène de la reproduction rétrécie commence à se manifester. Une partie de la plus-value des capitalistes I et II ne peut plus s'investir dans ces secteurs, faute de contre-valeur sur le marché; elle se

transforme en moyens de financement du troisième secteur, ou est thésaurisée (épargne forcée, réserves de sociétés, etc.). La valeur des biens de consommation à la disposition des ouvriers se rétrécit également, ce qui provoque une chute du rendement et un rétrécissement du taux de la plus-value (*).

La reproduction rétrécie de biens de consommation et de certains biens de production, sous l'influence de la production de biens de destruction dans le cadre de l'économie de guerre, se manifeste de façon très nette dans le tableau suivant (39) :

Valeur de la production des différentes branches industrielles en % de la valeur de produit industriel total de l'Allemagne

	1936	1939	1944
Industries de matières premières	34,4	31,4	33,5
dont charbonnages et mines	7,5	7,4	6,3
Industries des biens de production et de construction	29,5	34,9	41,4
dont construction métallique comprenant la production de biens de destruction	15,3	21,8	25,5
Industries des biens de consommation	30,5	27,6	19,0
dont industrie textile.....	7,5	5,0	3,7
Industrie alimentaire	11,4	11,9	7,0

(*) Au cours de la Deuxième Guerre mondiale, les États-Unis ont atteint approximativement ce 2^e cycle de reproduction rétrécie, du moins en ce qui concerne la stagnation du secteur des biens de production. Vers la fin de la guerre, la Grande-Bretagne, l'Allemagne et davantage encore le Japon ont connu le 3^e cycle, avec réduction de la production en I et II. Le prof. Jacquemyns a pu analyser l'état de santé de quelque 500 mineurs et métallurgistes belges en mai-juin 1941, après un an de rationnement qui avait réduit de 25 % la consommation normale de pain, de 60 % celle de graisse, de viande et de pommes de terre et de 75 % celle d'œufs et de poisson. Il en résulte une perte de poids d'au moins 4 kg — et allant jusqu'à 15 kg — en dessous du poids normal chez 64 % d'ouvriers, avec comme séquelles baisse de la tension artérielle, fatigue permanente et chute rapide du rendement (38).

La redistribution du revenu national par l'intermédiaire de l'État.

La montée du mouvement ouvrier et l'hostilité croissante des peuples envers l'inégalité des revenus qui caractérise le capitalisme moderne ont provoqué des réactions d'auto-défense de la part des classes possédantes. Dès l'instauration de l'impôt sur le revenu en Grande-Bretagne, et surtout depuis l'expérience du *New Deal* aux États-Unis, de nombreux économistes soulignent le fait qu'à travers son budget, l'État — surtout dans les pays occidentaux de démocratie bourgeoise — redistribue une fraction importante du revenu national aux dépens des classes possédantes et au profit des classes laborieuses.

L'impôt progressif sur le revenu et les droits de succession, disent-ils, réduisent l'inégalité des revenus et des fortunes. Les services que l'État place gratuitement à la disposition de tous les citoyens — enseignement obligatoire; entretien des routes; santé publique et médecine gratuite en Grande-Bretagne, etc. — profitent surtout aux classes les plus pauvres de la population et tendent encore davantage à niveler les revenus des citoyens. L'évolution du capitalisme contemporain n'aboutirait donc nullement à une concentration, mais au contraire à une dispersion, à un nivellement croissant des revenus.

En matière de fortune et de propriété, notamment de propriété industrielle et de propriété d'épargne capitalisée, ces affirmations constituent une contrevérité grossière : toutes les données dont nous disposons démontrent en

effet une concentration croissante de cette propriété (*). Mais en matière de revenus, on admet en général que l'action des autorités publiques a servi effectivement à réduire l'inégalité des revenus. En est-il ainsi et, si oui, quelle place faut-il donner à ce phénomène dans l'évolution récente du mode de production capitaliste?

Les revenus de l'État, nous l'avons déjà précisé, ont en général deux origines diverses : impôts directs sur le revenu et impôts indirects, augmentation des prix de vente des marchandises (l'émission de monnaie-papier par l'État ayant le même effet que l'impôt indirect). Or, si l'impôt progressif sur le revenu frappe effectivement les classes aisées plus que les classes pauvres de la population, il n'en est nullement ainsi de l'impôt indirect.

« En général, l'impôt sur les biens de consommation frappe plus durement les classes de revenus inférieures que les classes supérieures et, par conséquent, il contrebalancera dans une certaine mesure les effets niveleurs de l'impôt sur le revenu (40). »

En fait, nous constatons qu'en France, les salariés payaient en 1949 450,5 milliards de fr d'impôts indirects, contre 271,5 milliards de fr payés par les entrepreneurs et professions libérales. En Grande-Bretagne, le montant des impôts de toute sorte payés par la classe de contribuables la plus pauvre (gagnant moins de 500 £ par an) est passé de 499 millions de £ en 1937 à 1 791 millions de £ en 1949, parce que les impôts indirects ont été quintuplés

(*) Voir chapitre VII, § relatif à la « dispersion » des actions, et chapitre XII.

pendant la même période. Au Danemark, les impôts indirects réduisent les revenus des classes pauvres de contribuables de 11,2 %, alors que leur incidence sur les revenus des classes moyennes est de 9,1 % (41).

Il est vrai qu'aux États-Unis, les impôts indirects ne rapportent qu'une fraction mineure des revenus budgétaires. Mais dans ce pays, il faut tenir compte de l'incidence de l'impôt direct sur les salaires et traitements, facteur qui joue d'ailleurs un rôle croissant dans d'autres pays capitalistes. En fait, en France, les salariés paient plus d'impôts directs que les entrepreneurs et que les professions libérales! En Belgique, les salariés qui ne touchent qu'à peine 50 % du revenu national, paient, en 1959, 57,5 % de l'impôt sur les revenus (42) (*).

Si l'on établit le bilan global des impôts payés par les travailleurs et des bénéfices obtenus par la sécurité sociale, etc., on arrive généralement à la conclusion que la redistribution des revenus en leur faveur est minime ou même inexistante. Ainsi pour la France, Rottier et Albert constatent :

« Il ne nous est pas possible d'obtenir des résultats précis quant à la redistribution verticale de revenus, dans le groupe des salariés non agricoles. Cependant, elle n'est sans doute pas très grande... L'accroissement relatif de la part du salaire social n'a pas été accompagné d'une augmentation de la part totale des salariés dans le revenu

(*) En Allemagne occidentale, les impôts indirects rapportent en 1960, 27,5 milliards de DM contre 3,8 milliards de RM en 1928-1929 pour toute la République de Weimar. Pendant la même période, les salaires et traitements n'augmentèrent que de 150 %

national. Il s'est donc produit une réduction marquée de la fraction du revenu total des salariés que ceux-ci peuvent dépenser comme bon leur semble (43). »

Et pour la Grande-Bretagne, F. Weaver arrive à des conclusions similaires :

« L'aspect marquant de la redistribution croissante dans l'après-guerre n'est pas celui d'enlever aux classes aisées pour donner aux masses ! L'aspect principal, c'est que les avantages de la redistribution *se produisent à l'intérieur des classes de contribuables* et sont largement en rapport avec (les habitudes de) la consommation. En général, la classe ouvrière paie un supplément en impôts sur la bière, le tabac et l'achat de marchandises, ainsi qu'en d'autres impôts indirects, qui suffit pour payer les frais des subsides sur les vivres et des dépenses de santé publique et d'éducation, tandis que l'augmentation des impôts directs qu'elle paie couvre l'augmentation de ses revenus de transfert (44). » (nous soulignons).

On pourrait objecter que ce calcul purement monétaire ne tient pas compte d'avantages matériels gratuits tels que l'amélioration générale du niveau de santé et d'éducation, de la prolongation de la vie qui en a résulté, d'une certaine modification de la structure de la consommation, d'un accroissement des dépenses ouvrières pour la culture et les loisirs dans les pays industriellement avancés, etc. Cette remarque est pertinente.

Mais comme le font remarquer les économistes danois Lemberg, Ussing et Zeuthen, les « services » rendus à ce propos par l'État aux travailleurs s'expliquent moins par un désir de redistribuer des revenus que par celui « de

qualifier les bénéficiaires aussi pleinement que possible pour le travail productif » (45). De même, la prolongation moyenne de la vie signifie également la prolongation de la vie productive des travailleurs; au lieu de produire de la plus-value pendant 25 ans pour les capitalistes, le travailleur en produit maintenant pendant 40 ou 45 ans. Dans la mesure où le prix de la force de travail inclut un élément relatif (*), à savoir les besoins moyens déterminés par le niveau moyen de civilisation d'un pays à une époque donnée, l'État, en assurant aux salariés certains services qu'ils ne doivent pas acheter avec leur salaire monétaire, *ne fait qu'assurer, au nom de la bourgeoisie dans son ensemble, le paiement d'une partie intégrante des salaires. L'État ne transforme pas de la plus-value en salaires; il ne joue que le rôle de caissier central de la bourgeoisie, pour déboursier une partie des salaires sous forme collective, pour socialiser certains besoins.*

Il existe des situations dans lesquelles la redistribution du revenu national profite sur une plus large échelle à la classe ouvrière. Mais ce n'est pas, paradoxalement, la situation du « capitalisme social »; c'est plutôt celle des grandes pénitences.

Lorsqu'un pays capitaliste est frappé par le cataclysme d'une grave crise économique ou d'une guerre perdue, la redistribution du revenu national joue effectivement en faveur des couches les plus misérables — chômeurs dans le premier cas, victimes de guerre dans le deuxième. Il

(*) Voir chapitre v.

est nécessaire d'inclure ces couches de la population dans le prolétariat; elles en représentent précisément la « couche des Lazare » dont parle Karl Marx.

En Allemagne occidentale, où l'on compte des millions de mutilés et de grands blessés de guerre, de victimes des répressions fascistes et raciales, de vétérans de guerre et de malades par suite des privations de guerre, cette « couche des Lazare » touche jusqu'à près de 10 % du revenu national — par le truchement de la redistribution. On avouera cependant que les travailleurs ne puiseront pas beaucoup de satisfaction dans la conclusion qu'ils ne « profitent » de la redistribution du revenu national que dans la mesure où ils deviennent chômeurs ou mutilés de guerre*.

Il est évident qu'il s'agit là d'une mesure à but politique et social, d'une lubrification du mécanisme social qui doit en éviter l'explosion, et non pas d'une évolution *économique* qui contredit en quelque sens que ce soit la paupérisation relative du prolétariat.

Un ouvrage de Simon Kuznets (46) paru en 1953 avait tenté de chiffrer les effets de la redistribution du revenu national aux États-Unis. Il arriva à la conclusion que la part nette (après paiement d'impôts directs) des riches — le 1% de contribuables les plus riches — dans le revenu national s'était trouvée réduite de manière frappante, de 14,3 % en moyenne pour la période de 1919-1938 à 7,9 % en 1948.

Cette étude souffre cependant de graves défauts méthodologiques. Tout d'abord, elle se base exclusivement sur

(*) Entre 1950 et 1966, les charges fiscales et para-fiscales directes frappant les revenus des salariés sont passées de 21,1 % à 26,6 %. Les salariés ouest-allemands paient plus d'impôts directs que les indépendants et entreprises capitalistes.

les déclarations des contribuables qui, dans le cas des indépendants, et surtout des riches, sont notoirement sous-évaluées dans un but d'évasion fiscale (*).

Elle tient compte des impôts directs mais non pas de la hausse du coût de la vie, qui défavorise fortement les gagne-petit. Elle opère avec des catégories arbitraires (« le 1 % des contribuables les plus riches », « les 7 % des contribuables les plus riches », etc.) et non pas avec des catégories *sociales concrètes*.

Si l'on réexamine les statistiques officielles, sans même tenir compte des revenus non déclarés, on constate cependant que la part des gagne-petit n'a guère augmenté, ainsi qu'il apparaît des chiffres que voici :

En 1910 :	50 % des ménages touchent 26,8 % du revenu familial personnel;
En 1918 :	50 % des ménages touchent 26,6 % du revenu familial personnel;
En 1929 :	50 % des ménages touchent 22 % du revenu familial personnel;
En 1937 :	50 % des ménages touchent 21,2 % du revenu familial personnel;
En 1944 :	51,9 % des ménages touchent 24,9 % du revenu familial personnel;
En 1956 :	51,7 % des ménages touchent 25,2 % du revenu familial personnel;

Il est difficile d'interpréter ces chiffres dans le sens d'une amélioration historique de la part des gagne-petit, surtout si l'on constate que les 51,7% des familles cités pour 1956 gagnaient moins de 5 000 dollars par an; que les 51,9 %

(*) Dr. Selma Goldsmith, collaboratrice du *National Bureau of Economic Research*, estime qu'aux États-Unis, 24 % des dividendes, 29 % des revenus d'entrepreneurs et 63 % des intérêts touchés n'étaient pas déclarés en 1946 (47).

des familles cités pour 1944 gagnaient moins de 3 000 dollars par an; et qu'entre 1944 et 1956, le pouvoir d'achat du dollar a été réduit de 40 %, que les 5 000 dollars de 1956 sont donc exactement l'équivalent des 3 000 dollars de 1944 (48).

D'après Kuznets, en 1929, les 7 % des contribuables aux revenus les plus élevés touchaient 30,3 % du revenu personnel; en 1956, les 10 % de contribuables les mieux rémunérés touchaient 31 % du revenu personnel. La « redistribution » a donc simplement consisté en *un certain élargissement des classes moyennes supérieures*, phénomène caractéristique de toute période de haute conjoncture (et « exagéré » dans ces chiffres par l'évasion fiscale). Cette impression est encore renforcée lorsqu'on constate que les 3,8 % des familles qui touchent plus de 15 000 dollars par an gagnent en 1956 au total 17,3 % du revenu familial; en 1929, le même pourcentage a été gagné par quelque 2 % des familles (*). La part des « riches » n'a donc guère changé; ils sont simplement devenus plus nombreux (**).

(*) Les statistiques allemandes officielles indiquent qu'en 1928, 88,84 des contribuables gagnèrent 61,1 % des revenus privés; en 1950, 86,05, % des contribuables d'Allemagne occidentale gagnèrent 59,7 % des revenus privés. A l'autre bout de la pyramide, en 1928, 0,45 % des contribuables touchent 11,1 % des revenus privés; en 1950, 1,24 % des contribuables touchent 10 % des revenus privés. En 1928, la part des 4,30 % les plus prospères est de 24,7 %; en 1950, la part des 4,4 % les plus prospères est de 23 % (49).

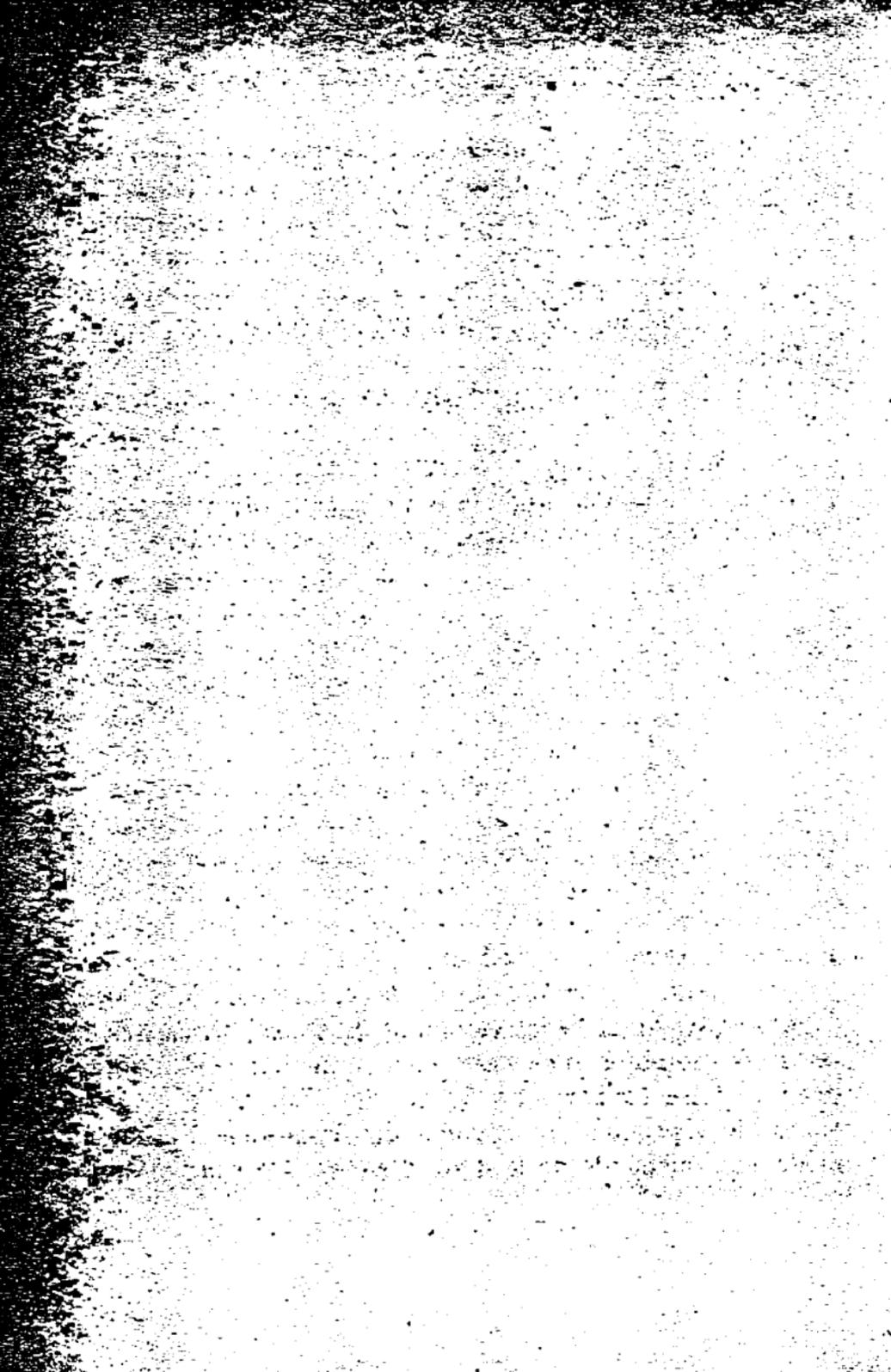
(**) « En dépit des lamentations, le nombre de famille américaines ayant un revenu net d'un demi-million de \$ a doublé depuis 1945. La plupart des gosses fortunes réussissent tout de même, d'une façon ou d'une autre, à ne pas faiblir chaque année sous le poids de leurs impôts,

REPRODUCTION ET CROISSANCE DU REVENU

Mais si l'on sait que 40 % des contribuables gagnent ensemble moins que ces 3,8 % de la population (leur part a été réduite de 20 % en 1910 à quelque 13 % en 1950!), il est impossible de découvrir dans ces chiffres un indice quelconque d'un renversement des tendances classiques de concentration des capitaux et des revenus dans le mode de production capitaliste (51).

Pour la Grande-Bretagne, Richard M. Titmuss arrive à des conclusions largement analogues. Il apparaît en effet qu'en 1938, les 14 millions de personnes actives les plus pauvres (58,3 % du total) touchaient 31,6 % du revenu personnel brut des Britanniques alors qu'en 1955, les 16 millions de personnes actives les plus pauvres (61,6 % du total) touchaient 34,8 % du revenu personnel brut des Britanniques ; on voit mal où il y a progrès (52). Titmuss insiste, lui aussi, sur les nombreux avantages, non repris dans les déclarations de revenus, qui augmentent considérablement les revenus réels des couches les plus aisées de la bourgeoisie et qui expliquent l'apparent « recul » de leur part du revenu national (accroissement de fortune, notes de frais, avantages en nature accordés par les sociétés, etc) (53).

cependant que les avocats et conseillers juridiques emploient toute leur ingéniosité à découvrir des profits non imposables pour les grands directeurs. La liste en comprend aussi bien des primes d'assurance colossales pour les vieux jours, des cures régulières dans des stations de montagne, des yachts au compte de la société, le payement des cotisations aux clubs (les 3/4 des compagnies le font pour leurs cadres supérieurs), et de confortables frais professionnels (50). »



RÉFÉRENCES



CHAPITRE VI

- (1) *Histoire du commerce*, III, p. 129.
- (2) KEES : *Kulturgeschichte des Alten Orients*, I, Aegypten, p. 103.
- (3) GLOTZ : *Le Travail dans la Grèce antique*, p. 17.
- (4) Fr. HEICHELHEIM : *Wirtschaftsgeschichte des Altertums*, I, p. 227.
- (5) S. K. DAS : *Economic History of Ancient India* (Calcutta, 1925), p. 422.
- (6) *Histoire du Commerce*, I, p. 158.
- (7) BRATIANU : *Études byzantines d'histoire économique et sociale*, pp. 137-8.
- (8) HITTI : *History of the Arabs*, p. 343.
- (9) H. PIRENNE : *Histoire économique et sociale de l'Occident médiéval*, p. 127.
- (10) YOSHITOMI : *Études sur l'histoire économique de l'Ancien Japon*, p. 212.
- (11) N. K. SINHA et A. Ch. BANERJEE : *History of India*, p. 193.
- (12) ROSTOVITZ : *Social and Economic History of the Roman Empire*, p. 158.

- (13) Raymond FIRTH : *Malay Fishermen*, p. 188.
- (14) Charles WISDOM : *The Chorti Indians of Guatemala*, p. 25.
- (15) Alexander DIETZ, cité dans J. C. VAN DILLEN : *Het economisch karakter der middeleeuwse stad*, p. 98.
- (16) KULISCHER : *Allgemeine Wirtschaftsgeschichte*, II, p. 113.
- (17) JACQUEMYS : *Histoire de la crise économique des Flandres 1845-1850*, pp. 198-200.
- (18) T. S. ASHTON : *An Economic History of England — The 18th century*, p. 102.
- (19) Sol TAX : *Penny Capitalism*, pp. 14-15.
- (20) H. PIRENNE : *Périodes d'histoire sociale du capitalisme*, p. 18.
- (21) CLAPHAM : *An Economic History of Modern Britain*, I, p. 220.
- (22) *L'Économie belge en 1953*, p. 156.
- (23) *Histoire du Commerce*, I, p. 254.
- (24) W. STEFFEN : *Die Geldumlaufgeschwindigkeit in der Unternehmung*, p. 42.
- (25) Japanese Government Economic Stabilization Board : *Economic Survey of Japan 1951-1952*, p. 133.
- (26) T. S. ASHTON : *An Economic History of England — The 18th Century*, p. 112.
- (27) Statistical Abstract of the U. S. A. : *Historical Statistics*.
- (28) Selma HAGENAUER : *Das iustum pretium bei Thomas von Aquino*, pp. 28-9; Karl MARX : *Das Kapital*, III, 1, p. 250.
- (29) James B. JEFFERYS : *Retail trading in Britain 1850-1950*, p. 117.
- (30) A. C. HOFFMANN, T. N. E. C. Monograph Nr. 35 : *Large-scale Organisation in the Food Industry*.
- (31) James B. JEFFERYS : *Retail Trading in Britain 1850-1950*, pp. 27-31.
- (32) Geoffrey M. LEBHAR : *Chain Stores in America 1859-1950*, p. 206.
- (33) *Histoire du Commerce*, I, pp. 308-9; CLOVER & CORNELL : *The Development of American industries*, p. 1 020.
- (34) *Histoire du Commerce*, I, pp. 312-4.

- (35) James B. JEFFERYS : *Retail Trading in Britain 1850-1950*, p. 27.
- (36) GALBRAITH, HOLTON and others : *Marketing efficiency in Puerto Rico*, p. 17.
- (37) *Histoire du Commerce*, I, pp. 316-8; James B. JEFFERYS : *Retail Trading in Britain 1850-1950*, pp. 22, 61.
- (38) James B. JEFFERYS : *Retail Trading in Britain 1850-1950*, p. 65.
- (39) *Ibidem*, p. 72.
- (40) *Statistical Abstract of the U. S. A.*, 1958.
- (41) SAINT-GERMÈS : *Les Ententes et la concentration de la production industrielle et agricole*, pp. 80-81.
- (42) *Wörterbuch der Volkswirtschaft*, 1932, II, p. 285 — *The Wholesale Grocer*, septembre 1954,
- (43) *Deutsche Zeitung und Wirtschaftszeitung*, 16-4-1958.
- (44) *Ibidem*, 30-5-1956.
- (45) *Statistical Abstract of the U. S. A. 1958*. Stacy MAY & Galo PLAZA : *The United Fruit Cy in Latin America*, p. 63.
- (46) James B. JEFFERYS : *Retail Trade in Britain 1850-1950*, p. 73.
- (47) WEINTRAUB & MAGDOFF in : *Econometrica*, October 1940.
- (48) *Survey of Current Business*, December 1945.
- (49) M. MOREUIL, dans *Documents de l'Association Française pour l'Accroissement de la Productivité*, n° 109, du 15-2-1957.
- (50) *Histoire du Commerce*, I, p. 310.
- (51) CORNELL & CLOVER : *The Development of American Industries*, p. 1 026, et M. MOREUIL, dans *Documents* du 15-2-1957.
- (52) M. MOREUIL, dans *Documents* du 15-2-1957, et Prof. MELEROWICZ in : *Deutsche Zeitung und Wirtschaftszeitung*, 14-12-1957.
- (53) ALDERER & MITCHELL : *Economics of American Industry*, pp. 166-7.
- (54) *Ibidem*, p. 158.
- (55) Lady Margaret HALL in : *The Listener*, 25-3-1955.
- (56) *Deutsche Zeitung und Wirtschaftszeitung*, 14-12-1957.

- (57) H. PIRENNE : *Le mouvement économique et social au moyen âge*, p. 38.
- (58) *Histoire du Commerce*, I, p. 55.
- (59) *Ibidem*, p. 55.
- (60) CONDLIFFE : *The Commerce of Nations*, p. 204.
- (61) J. SCHUMPETER : *Business Cycles*, I, p. 271.
- (62) NOGARO & OUALID : *L'Évolution du Commerce, du Crédit et du Transport depuis 150 ans*, pp. 273, 283.
- (63) E. H. CHAMBERLIN : *Theory of Monopolistic Competition*, pp. 117 et fol.; J. STEINDL : *Maturity and Stagnation in American Capitalism*, pp. 56 et fol.
- (64) SPURGEON BELL : *Productivity, Wages and National Income — Statistical Abstract U. S. A., 1954-1962*.
- (65) HAROLD BARGER : *Distribution's Place in the American Economy since 1869*, p. 61.
- (66) *Wörterbuch der Volkswirtschaft*, article « Handel » — WWI-Mitteilungen, 1953, Nr. 1.
- (67) *Journal of Marketing*, April 1946 Nr. — *Bulletin d'Information de l'Institut d'Étude Économique et Sociale des Classes Moyennes de Bruxelles*, août 1959. STACY MAY & GALO PLAZA : *The United Fruit Cy in Latin America*, pp. 40-67.
- (68) CORNELL & GLOVER : *The Development of American Industries*, p. 265.
- (69) *Ibidem*, p. 801.
- (70) Cité par DANIEL BELL in : *The Erosion of Work (The New Leuder*, 13-9-1954).
- (71) Rapport de la Mission belge aux États-Unis du 14-10 au 26-11-1953 : *Techniques de Vente*, pp. 15-16.
- (72) VANCE PACKARD : *The Hidden Persuaders*, p. 259.
- (73) COLIN CLARK : *The Conditions of Economic Progress*, pp. 397-401.
- (74) *Ibidem*, pp. 398-9.
- (75) ALFRED MARSHALL : *Principles of Economics*, p. 276.
- (76) ALFRED MARSHALL : *Economics of Industry*, p. 155.

CHAPITRE VII

- (1) Ruth BUNZEL : *The Economic Organization of Primitive Peoples*, p. 346.
- (2) Dr J. H. BÈKE : *De Theorie der Indische Economie*, p. 49.
- (3) Raymond FIRTH : *Malay Fishermen*, p. 162.
- (4) H. CUNOW : *Allgemeine Wirtschaftsgeschichte*, i., p. 241.
- (5) Kin WEI-SHAW : *Democracy and Finance in China*, p. 66.
- (6) H. CUNOW : *Allgemeine Wirtschaftsgeschichte*, I, p. 240;
R. THURNWALD : article « Wirtschaft » in : *Reallexicon der Vorgeschichte*, vol. XIV, p. 408.
- (7) HUART & DELAPORTE : *L'Iran Antique*, pp. 138-9.
- (8) H. PIRENNE : *Le mouvement économique et social au moyen âge*, p. 17.
- (9) E. CUQ : *Les nouveaux fragments du Code de Hammourabi sur le prêt à intérêt*, pp. 21-28; EILERS : *Die Gesetzgebung Hammurabis*, p. 23.
- (10) B. I. T. : *Les populations aborigènes*, p. 407.
- (11) BAUER & YAMEY : *The Economics of Underdeveloped Countries*, p. 65.
- (12) Pour Byzance : OSTROGORSKY : *Geschichte des byzanti-*

nischen Staates, pp. 88, 217; pour les Indes : *Cambridge History of India*, IV, pp. 451-4; pour la Chine : WITTFOGEL : *Wirtschaft und Gesellschaft Chinas*, pp. 349-350; pour le Japon : TAKIZAWA : *The Penetration of Money Economy in Japan*, pp. 21-2, etc.

(13) DAUPHIN-MEUNIER : *Histoire de la Banque*, p. 5; CUQ : *Les nouveaux fragments du Code de Hammourabi*, pp. 26-32.

(14) HUART & DELAPORTE : *L'Iran Antique*, p. 141.

(15) CHRISTENSEN : *L'Iran sous les Sassanides*, pp. 166-7.

(16) DAUPHIN-MEUNIER : *La Banque à travers les âges*, I, pp. 30-31.

(17) HEICHELHEIM : *Wirtschaftsgeschichte des Altertums*, pp. 351-2.

(18) ROSTOVITZ : *Social and Economic History of the Hellenistic World*, pp. 1278-1280.

(19) RUNCIMAN : *La civilisation byzantine*, pp. 90, 92.

(20) Jacques GERNET : *Les aspects économiques du bouddhisme dans la société chinoise du V^e au X^e siècle*, pp. 167-8, 20, et ailleurs.

(21) Yang LIEN-SHENG : *Buddhist Monasteries and Four Money-Raising Institutions*, in : *Harvard Journal of Asiatic Studies*, vol. 13, June 1950, Nr 1-2, pp. 174-6.

(22) Eijiro HONJO : *The Social and Economic History of Japan*, pp. 72-3.

(23) MOZAHÉRY : *La vie quotidienne des Musulmans au moyen âge*, p. 302.

(24) GÉNESTAT : *Rôle des Monastères comme Établissements de Crédit*, p. 19 pour la Normandie; Karl LAMPRECHT : *Deutsches Wirtschaftsleben im Mittelalter*, I, p. 1446 pour l'Allemagne; COULTON : *The Medieval Village*, pp. 284-6 pour l'Italie; MACKINNON : *Social and Industrial History of Scotland*, p. 74 pour l'Écosse; H. van WERVEKE : *Annales*, IV, pp. 459-460 pour les Pays-Bas, etc.

(25) DAUPHIN-MEUNIER : *La Banque à travers les âges*, I, pp. 86-9.

(26) HEICHELHEIM : *Wirtschaftsgeschichte des Altertums*, I, p. 342.

(27) JATHAR & BERI : *Indian Economics*, II, p. 329.

(28) KI FEIN-SHEN : *Essai sur l'origine et l'évolution des banques en Chine*, pp. 4-5.

- (29) ECKEL : *The Far East since 1500*, p. 105.
- (30) FISHEL : *Jews in the Economic and Political Life of Medieval Islam*, pp. 3, 7; 13-4; 26-8.
- (31) KULISCHER : *Allgemeine Wirtschaftsgeschichte*, I, p. 330.
- (32) R. DE ROOVER : *L'Évolution de la Lettre de Change : XIV^e-XVIII^e siècle*, p. 24.
- (33) J. C. VAN DILLEN : *History of the principal public Banks*, pp. 81-4.
- (34) RODKEY : article « Deposits » in : *Encyclopedia of Social Sciences*, II, p. 416.
- (35) SAYOUS : *Les banques de dépôt, les banques de crédit et les sociétés financières*, p. 12.
- (36) BIGWOOD : *Le régime juridique et économique du commerce de l'argent dans la Belgique du moyen âge*, pp. 362-7 et passim; R. DE ROOVER : *Money, Banking and Credit in Medieval Bruges*, pp. 117-120.
- (37) J. SCHUMPETER : *Business Cycles*, II, p. 614.
- (38) MOLINA : *De Iustitia et Iure*, vol. II, 1597-359 : 15.
- (39) R. DE ROOVER : *L'Évolution de la Lettre de Change*, II, p. 26.
- (40) *Ibidem*, p. 23.
- (41) DAUPHIN-MEUNIER : *La Banque à travers les âges*, I, p. 9; KI FEIN-SHEN : *Essai sur l'origine et l'évolution des banques en Chine*, pp. 144-5; *Cambridge History of India*, I, pp. 218-9.
- (42) GLOTZ : *Le Travail dans la Grèce antique*, p. 363.
- (43) BOISSONNADE : *Le Travail dans l'Europe chrétienne du moyen âge*, pp. 65-66; FISHEL : *Jews in the Economic and political Life of medieval Islam*, pp. 17-24; N. S. B. GRAS : article « Bill of Exchange » in : *Encyclopedia of Social Sciences*, II, p. 450.
- (44) GLOTZ : *Le Travail dans la Grèce antique*, p. 73.
- (45) GLOTZ : *Le Travail dans la Grèce antique*, p. 142; LOPEZ : *The Trade in Medieval Europe : The South*, in : *Cambridge Economic History of Europe*, II, p. 267.
- (46) SAPORI : *La crisi delle compagnie*, p. 249.
- (47) R. DE ROOVER : *Money, Banking and Credit in Medieval Bruges*, p. 40.

- (48) FISCHEL : *Jews In Medieval Islam*, pp. 28-9.
- (49) Nancy LEE SWANN : *Food and Money in Ancient China*, p. 393.
- (50) BIGO : *Les bases historiques de la finance moderne*, p. 100.
- (51) HAUSER & RENAUDOT : *Les débuts de l'âge moderne*, (vol. VIII de *Peuples et Civilisations*), p. 346.
- (52) J. C. VAN DILLEN : *History of the principal public banks*, passim.
- (53) R. DE ROOVER : *L'Évolution de la Lettre de Change*, I, p. 350, II, p. 83.
- (54) KING : *History of the London Discount Market*, p. 5; BIGO : *La Caisse d'Escompte et les origines de la Banque de France*, p. 16; sir John CLAPHAM : *The Bank of England*, pp. 6, 18, 27, 123.
- (55) R. DE ROOVER : *L'Évolution de la Lettre de Change*, I, p. 119.
- (56) CLAPHAM : *History of the Bank of England*, p. 153.
- (57) BIGO : *La Caisse d'Escompte et les Origines de la Banque de France*, passim.
- (58) Sir John CLAPHAM : *History of the Bank of England*, p. 118.
- (59) J. SCHUMPETER : *Business Cycles*, I, p. 292.
- (60) KING : *History of the London Discount Market*, pp. 7-8.
- (61) D. M. JOSLIN : *London private bankers 1720-1785* in : *The Economic History Review*, VIII, n° 2, 1954, pp. 171-2, 182.
- (62) KING : *History of the London Discount Market*, p. 18.
- (63) *Ibidem*, p. 11.
- (64) G. von HABERLER : *Prospérité et Dépression*, II, p. 333.
- (65) J. SCHUMPETER : *Business Cycles*, I, p. 124.
- (66) CLAPHAM : *An Economic History of Modern Britain*, II, pp. 352-3.
- (67) René DUMONT : *Le problème agricole français*, p. 334.
- (68) J. SCHUMPETER : *Business Cycles*, I, p. 124.
- (69) J. G. K. WICKSELL : *Lectures on Political Economy*, vol. II, p. 190.
- (70) *New York Times*, 17 janvier 1955.
- (71) J. SCHUMPETER : *Business Cycles*, II, p. 608.

- (72) KING : *History of the London Discount Market*, p. 83, pp. 270-1.
- (73) HEICHELHEIM : *Wirtschaftsgeschichte des Altertums*, I, p. 687; LOPEZ : *The Trade of Medieval Europe : the South*, in : *Cambridge Economic History of Europe*, II, pp. 309-310; R. DE ROOVER : *L'Évolution de la Lettre de Change*, II, p. 35.
- (74) S. SCHWEIZER, in : *Évolution récente du rôle des banques*, n. 79.
- (75) KING : *History of the London Discount Market*, p. 16.
- (76) MACRAE : *The London Capital Market*, p. 130.
- (77) R. DE ROOVER : *Money, Banking and Credit in Medieval Bruges*, pp. 294-7.
- (78) Karl POLANYI : *Trade and Market in the Early Empires*, p. 14.
- (79) CLAPHAM : *An Economic History of Modern Britain*, vol. II, o. 336.
- (80) Fernand BAUDHUIN : *Crédit et Banque*, pp. 47-9.
- (81) COMPTON & BOTT : *British Industry*, pp. 170, 178.
- (82) R. S. SAYERS : *Modern Banking*, p. 44.
- (83) S. SCHWEIZER, in : *Évolution récente du rôle des banques*, d. 95.
- (84) KULISCHER : *Allgemeine Wirtschaftsgeschichte*, I, p. 343.
- (85) CONDLIFFE : *The Commerce of Nations*, p. 96.
- (86) R. DE ROOVER : *L'Évolution de la Lettre de Change*, I, p. 16.
- (87) F. BAUDHUIN : *Crédit et Banque*, p. 188; Paul H. EMDEN : *Money Powers of Europe*, passim.
- (88) CLAPHAM : *An Economic History of Modern Britain*, II, p. 355.
- (89) N. MACRAE : *The London Capital Market*, pp. 88, 177.
- (90) R. S. SAYERS : *Modern Banking*, p. 65.
- (91) P. FITZGERALD : *Industrial Combination in England*, p. 101.
- (92) CLAPHAM : *An Economic History of Modern Britain*, III, p. 234.
- (93) *Ibidem*, p. 242.
- (94) A. A. BERLE : *The XXth Century Capitalist Revolution*, p. 30.

- (95) *The Economist*, 14-2-1959.
- (96) Gardiner C. MEANS : *The Structure of American Economy*, p. 153.
- (97) TENNANT : *The American Cigarette Industry*, p. 101; *The Manchester Guardian*, 5-6-1959.
- (98) Sargent FLORENCE : *The Logic of British and American Industry*, pp. 183, 189, 203, 193.
- (99) G. William DOMBOFF : *Who rules America ?*, p. 45.
- (100) Ferdinand LUNDBERG : *The Rich and the Super-Rich*, pp. 225, 211-224, 226-246.
- (101) Richard M. TITMUS : *Income Distribution and Social Change*, pp. 113, 198.
- (102) A. MEHTA : *Democratic Socialism*, p. 105.
- (103) OUALID : *Répétitions écrites de législation industrielle*, pp. 184-5.
- (104) SELIGMAN : *Instalment Credit*, I, pp. 13 et fol.
- (105) F. BAUDHUIN : *Crédit et Banque*, pp. 16-7.
- (106) SCHWEIZER : *Évolution récente du rôle des banques*, pp. 92-3.

CHAPITRE VIII

- (1) B. NOGARO : *Cours d'Économie politique*, I, p. 323.
- (2) R. P. KENT : *Money and Banking*, pp. 6-7.
- (3) B. NOGARO : *La Monnaie et les Systèmes monétaires*, p. 6.
- (4) R. P. KENT : *Money and Banking*, p. 9.
- (5) FR. HEICHELHEIM : *Wirtschaftsgeschichte des Altertums*, pp. 202-4.
- (6) *Ibidem*, pp. 421, 428.
- (7) *Ibidem*, pp. 684-6.
- (8) *Ibidem*, p. 204.
- (9) BAKKER : *Eenige Beschouwingen over het Geldwezen in de inheemsche Samenleving van Nederlandsch-Indië*, pp. 1-3.
- (10) B. NOGARO : *La Monnaie et les Systèmes monétaires*, pp. 87-8.
- (11) IRVING FISHER : *Purchasing Power of Money*, 1911, p. 24.
- (12) B. NOGARO : *Cours d'Économie politique*, I, pp. 391-2.
- (13) B. NOGARO : *La Monnaie et les Systèmes monétaires*, p. 218.
- (14) LOKKEGAARD : *Islamic Taxation in the Classic Period*, p. 94.
- (15) FR. HEICHELHEIM : *Wirtschaftsgeschichte des Altertums*, pp. 554-5.

- (16) GLOTZ : *Le Travail dans la Grèce antique*, p. 278.
- (17) Chen HUANG-CHANG : *The Economic Principles of Confucius and his School*, II, p. 432.
- (18) *Pratica della Mercatura*, pp. 152-155.
- (19) R. DE ROOVER : *L'Évolution de la Lettre de Change*, II, p. 52.
- (20) BIGO : *La Caisse d'Escompte et les Origines de la Banque de France*, p. 19.
- (21) KULISCHER : *Allgemeine Wirtschaftsgeschichte*, II, p. 346.
- (22) LACOUR-GAYET : *Histoire du Commerce*, III, p. 445.
- (23) *Ibidem*, III, p. 303.
- (24) R. DE ROOVER : *L'Évolution de la Lettre de Change*, II, p. 83.
- (25) BIGO : *Les bases historiques de la finance moderne*, p. 22.
- (26) H. HAUSER : *Les débuts du capitalisme*, pp. 21-2.
- (27) R. DE ROOVER : *L'Évolution de la Lettre de Change*, I, p. 115; *id. Money, Banking and Credit in Medieval Bruges*, p. 283.
- (28) KI FEIN-CHEN : *Essai sur l'origine et l'évolution des banques en Chine*, pp. 144-5.
- (29) Chen HUANG-CHANG : *The Economic Principles of Confucius and his School*, II, p. 433.
- (30) J. C. VAN DILLEN : *History of the principal public banks*, pp. 40-41, 81-82 et fol., p. 336 et al.
- (31) KULISCHER : *Allgemeine Wirtschaftsgeschichte*, II, p. 346.
- (32) *Ibidem*, p. 348.
- (33) DAUPHIN-MEUNIER : *La Banque à travers les âges*, I, p. 318.
- (34) CLAPHAM : *History of the Bank of England*, pp. 122-131.
- (35) R. P. KENT : *Money and Banking*, pp. 104-6; Jean MARCHAL, cité par L. CAMU, in : *Évolution récente du rôle des banques*, p. 23.
- (36) EISLER : *Das Geld*, p. 204.
- (37) USHER : *The Early History of Deposit Banking in Mediterranean Europe*, pp. 21-2.
- (38) KULISCHER : *Allgemeine Wirtschaftsgeschichte*, I, p. 332.
- (39) Rapport MACMILLAN, cité dans Strachey : *A Program for Progress*, p. 106. — Nous soulignons.
- (40) R. P. KENT : *Money and Banking*, p. 125.

- (41) B. NOGARO : *La Monnaie et les Systèmes monétaires*, p. 23.
- (42) N. MACRAE : *The London Capital Market*, p. 239.
- (43) R. S. SAYERS : *Modern Banking*, pp. 35-6.
- (44) L. CAMU, in : *L'Évolution récente du rôle des Banques*, pp. 29-31.
- (45) *Ibidem*, pp. 21-2.
- (46) N. MACRAE : *The London Capital Market*, p. 195.
- (47) J. LAURENCE LAUGHLIN : *A new Exposition of Money, Credit and Prices*, vol. II, p. 35.
- (48) NOGARO & OUALID : *L'Évolution du Commerce, du Crédit et des Transports depuis 150 ans*, pp. 59-60, 143-150.
- (49) *Palgrave's Dictionary of Political Economy*, II, p. 792.
- (50) F. BAUDHUIN : *Crédit et Banque*, p. 112.
- (51) *Problèmes Économiques*, 21-8-1951.
- (52) MOSSÉ : *La Monnaie*, pp. 30-37.
- (53) CONDLIFFE : *The Commerce of Nations*, pp. 188-9.
- (54) J. STRACHEY : *A Program for Progress*, pp. 120-122.
- (55) M^e L. Anselme RABINOVITCH, in : *Le Monde*, 19-20 mai 1957.
- (56) BRUNOFRITSCH : *Die Geld un Kredittheorie von Karl Marx*, passim et spécialement pp. 58-60, pp. 163-171, p. 177, etc.
- (57) B. NOGARO : *La Monnaie et les Systèmes monétaires*, pp.68-70.
- (58) F. BAUDHUIN : *Crédit et Banque*, pp. 152-3.
- (59) R. S. SAYERS : *Modern Banking*, p. 179, p. 83.
- (60) G. D. H. COLE : *Money, its Present and Future*, pp. 40-41.
- (61) F. BAUDHUIN : *Crédit et Banque*, p. 58.
- (62) F. BAUDHUIN : *Crédit et Banque*, p. 58.
- (63) SLICHTER : *What's ahead for American Business?*, pp. 6-7.
- (64) R. S. SAYERS : *Modern Banking*, p. 131.
- (65) B. NOGARO : *La Monnaie et les Systèmes monétaires*, pp. 48-59; *Rapport de la Banque Internationale des Payements 1952*, pp.145-6.
- (66) T. BALOGH, in : *The Economics of Full Employment*, p. 142.
- (67) *Ibidem*, p. 136.
- (68) F. A. BURCHARDT, in : *The Economics of Full Employment*, pp. 9-10.

- (69) MOULTON : *Controlling Factors in Economic Development*, p. 306.
- (70) J. STRACHEY : *A Program for Progress*, p. 112.
- (71) R. S. SAYERS : *Modern Banking*, p. 196; T. BALOGH, in : *The Economics of Full Employment*, p. 129.
- (72) EISLER : *Das Geld*, p. 178.
- (73) J. M. KEYNES : *General Theory*, pp. 311 et fol.; HAWTREY, in : *La Monnaie*, p. 18; F. A. BURCKARDT, in : *The Economics of Full Employment*, p. 21.
- (74) J. M. KEYNES : *How to pay for the War*.
- (75) R. L. EWINSOHN : *Histoire de l'inflation*, pp. 27-29.
- (76) B. NOGARO : *La Monnaie et les Systèmes monétaires*, p. 215-6.
- (77) VON MISES : *Theory of Money and Credit*, pp. 346-347.
- (78) J. STRACHEY : *A Program for Progress*, pp. 108-9.
- (79) J. SCHUMPETER : *Sozialprodukt und Rechenpfennige*.
- (80) PIERO SRAFFA, in : *Economic Journal*, March 1932.

CHAPITRE IX

(1) Fr. HEICHELHEIM : *Wirtschaftsgeschichte des Altertums*, pp. 691-2, 704.

(2) ROSTOVITZEFF : *Social and Economic History of the Roman Empire*, pp. 148-9.

(3) BRATIANU : *Études byzantines d'histoire économique et sociale*, p. 139.

(4) HEADY : *Economics of Agricultural Production*, p. 418.

(5) DIEHL, in : *Schmollers Jahrbuch*, Sonderheft, 1932, p. 28.

(6) ABEL : *Agrarkrisen und Agrarkonjunktur in Mitteleuropa*, pp. 15-16.

(7) Gino LUZZATO : *Storia Economica d'Italia*, I, p. 211.

(8) N. S. B. GRAS : *The Evolution of the English Corn Market*, p. 28.

(9) *Ibidem*, p. 45.

(10) Gino LUZZATO : *Storia Economica d'Italia*, I, pp. 246-7.

(11) N. S. B. GRAS : *The Evolution of the English Corn Market*, pp. 47-56.

(12) ABEL : *Agrarkrisen und Agrarkonjunktur in Mitteleuropa*, p. 54.

(13) N. S. B. GRAS : *The Evolution of the English Corn Market*,

- p. 123; F. J. FISHER : *The Development of the London Food Market*, in : *Economic History Review*, vol. V, n° 2, p. 50; A. P. USHER : *History of the Grain Trade in France*, pp. 61-2, 56.
- (14) N. S. B. GRAS : *The Evolution of the English Corn Market*, p. 218.
- (15) *Ibidem*, pp. 123, 144-149, 220.
- (16) *Ibidem*, pp. 76-7; A. P. USHER : *History of the Grain Trade in France*, p. 60.
- (17) USHER : *History of the Grain Trade in France*, pp. 6-8 et al.; F. J. FISHER : *The Development of the London Food Market*, p. 64.
- (18) N. S. B. GRAS : *The Evolution of the English Corn Market*, p. 218.
- (19) ABEL : *Agrarkrisen und Agrarkonjunktur in Mitteleuropa*, p. 61.
- (20) N. S. B. GRAS : *A History of Agriculture*, p. 218.
- (21) ELY & WEHRWEIN : *Land Economics*, p. 119; article *Grundrente* in CONRAD'S *Handwörterbuch der Staatswissenschaften*, V, p. 167.
- (22) ELY & WEHRWEIN : *Land Economics*, p. 137.
- (23) *Ibidem*, pp. 134-5.
- (24) I. B. R. D. Missior Report : *The Economic Development of Iraq*, p. 235.
- (25) A. WAUTERS : *Les sources doctrinales du marxisme*, in : *Revue des Sciences économiques*, A. L. D. Lg., 33^e année, n° 116, décembre 58, p. 232; KARL MARX : *Das Kapital*, 1^{re} éd. Tome III, vol. 2, pp. 278-9.
- (26) N. S. B. GRAS : *A History of Agriculture*, p. 274.
- (27) F. BAUDHUIN : *Économie agricole*, p. 89.
- (28) *Bank of International Settlements*, 22nd annual report, 1952, p. 41.
- (29) *Rapport sur la situation économique dans les pays de la Communauté*, septembre 1958, p. 35.
- (30) US Dept. of Agriculture : *Changing Technology*, p. 37.
- (31) RENNE : *Land Economics*, p. 421.
- (32) J. JOHNSON : *Irish Agriculture in Transition*, p. 5.
- (33) René DUMONT : *Le problème agricole français*, p. 329.
- (34) N. S. B. GRAS : *A History of Agriculture*, p. 148.
- (35) ELY & WEHRWEIN : *Land Economics*, p. 121.

- (36) *Ibidem*, p. 120.
- (37) RENNE : *Land Economics*, p. 215.
- (38) ABEL : *Agrarkrisen und Agrarkonjunktur in Mitteleuropa*, pp. 103, 118-122
- (39) ELY & WEHRWEIN : *Land Economics*, p. 172.
- (40) SHANNON : *The Farmer's last Frontier*, pp. 126-7.
- (41) NOGARO & OUALID : *L'Évolution du Commerce, du Crédit et du Transport depuis 150 ans*, p. 194.
- (42) GARIGOU-LAGRANGE : *Production agricole et économie rurale*, p. 66.
- (43) René DUMONT : *Le problème agricole français*. Préface.
- (44) CLAPHAM : *An Economic history of modern Britain*, III, pp. 83-4. Aussi CONRAD's *Handwörterbuch der Staatswissenschaften*, I, article : *Agrargeschichte*, p. 218.
- (45) Serge MALLET, in : *France-Observateur*, 10-12-1959.
- (46) René DUMONT : *Le problème agricole français*, p. 317 et *Rapport sur la situation économique dans les pays de la Communauté*, septembre 1958, p. 35.
- (47) F. BAUDHUT : *Économie agraire*, p. 91.
- (48) J. de CASTRO : *Géopolitique de la Faim : passim*.
- (49) RENNE : *Land Economics*, p. 268.
- (50) G. D. H. COLE : *World in Transition*, p. 89.
- (51) HEADY : *Economics of Agricultural Production*, p. 701.
- (52) Henri BROUSSE, in : *Revue Économique*, septembre 1953.
- (53) Gilbert BURCK, in : *Fortune*, June 1955.
- (54) F. A. O. : *Annuaire de Statistiques*, 1952.
- (55) *Bulletin du Comité National belge de la F. A. O.*, VIII, n° 3, 1954.
- (56) J. SCHUMPETER : *Business Cycles*, p. 739.
- (57) René DUMONT : *Le problème agricole français*, pp. 324-5.
- (58) DORFMAN : *The Economic Mind in American Civilization*, pp. 118, 338.
- (59) ELY & WEHRWEIN : *Land Economics*, p. 76.
- (60) Palme DUTT : *British India To-day*, pp. 243-8, éd. allemande 1951.
- (61) ELY & WEHRWEIN : *Land Economics*, p. 97.
- (62) SHANNON : *The Farmer's Last Frontier*, p. 64.

- (63) *Cahiers algériens*, n° 3, pp. 17-18.
- (64) *La Question tunisienne*, n° 2, p. 25.
- (65) *Morocco*, pp. 73-4.
- (66) *Report of the ad hoc Committee on Forced Labor, U. N. O.*, pp. 621.
- (72) WEULERSSE : *Le pays des Alaouites*, p. 225.
- (73) H. K. LEE : *Land Utilisation and Rural Economy*, p. 163.
- (67) George PADMORE : *Britain's Third Empire*, pp. 38-40, 50-59-60.
- (68) *Ibidem*, pp. 17-8, 28.
- (69) *Kandian Peasantry Report*, pp. 71-73.
- (70) CONDLIFFE : *The Commerce of Nations*, p. 316.
- (71) Pour l'Égypte, Hans BRINER, in : *Basler Nationalzeitung*, 8-5-1953.
- (74) I. B. R. D. Report : *The Economic Development of Iraq*, p. 143.
- (75) Alfred BONNÉ : *State and Economics in the Middle East*, p. 132.
- (76) *La Réforme Agraire*, publication des N. U. 1951, p. 18.
- (77) *Panorama Economico*, 1953, Nr. I, p. 34.
- (78) FLEDDERUS & Van KLEECK : *Technology and Livelihood*, p. 92.
- (79) Institut d'Économie Agricole de Gand — *Berichte über Landwirtschaft*, I, S. 43, Hamburg.
- (80) ELY & WERWEN : *Land Economics*, p. 207.
- (81) *Socialist Call*, April-May 1957.
- (82) G. D. H. COLE : *World in Transition*, pp. 26-7.
- (83) *La Libre Belgique*, 12-12-1959.
- (84) *U. S. A. Statistical Abstract 1958 et Historical Statistics*.
- (85) Jacques SÉVERIN : *Démocratie mexicaine*, in : *Esprit*, mai 1952, p. 791.
- (86) *Progrès de la Réforme Agraire*, publié en 1954 par les Nations Unies, p. 181.
- (87) *New York Times*, 10-9-1959 et *Socialist Call*, April-May 1957.
- (88) Josué CASTRO : *Géopolitique de la Faim*, pp. 47, 90-93.
- (89) NOGARO & OUALID : *L'Évolution du Commerce, du Crédit et du Transport depuis 150 ans*, p. 165.
- (90) Alfred BONNÉ : *Studies in Economic Development*, p. 146.
- (91) Fritz BAADE : *Der Wettlauf zum Jahre 2000*, pp. 30-31, 57
 4e l'édition en livre de poche by Non-Stop Bucherei, Berlin.

(92) Fairfield OSBORN : *Our plundered Planet*, pp. 74-5 — *The New York Times*, 20-2-1959.

(93) *The New York Times*, 27-12-1959.

(94) *Le Monde*, 24-7-1953.

(95) J. SCHUMPETER : *History of Economic Analysis*, p. 1010.

(96) Paul M. SWEEZY : *The Theory of Capitalist Development*, pp. 115-125 et al.

(97) L. von BORTKIEWICZ : *Die Rodbertus'sche Grundrententheorie und die Marx'sche Lehre von der absoluten Grundrente*, in : *Archiv für die Geschichte des Sozialismus und der Arbeiterbewegung* de Carl GRUNBERG, vol. I, 1911, pp. 426-429.

(98) *Ibidem*, pp. 423-4.

CHAPITRE X

- (1) Carl SHOUP : *Principles of National Income Analysis*, p. 27.
- (2) Jean MARCHAL et Jacques LECAILLON : *La répartition du revenu national*, vol. III, pp. 141-153.
- (3) Carl SHOUP : *Principles of National Income Analysis*, p. 85.
- (4) BAUER et YAMEY : *The Economics of Under-Developed Countries*, p. 20.
- (5) Simon KUZNETS : *Government Product and National Income*, in : *Income and Wealth Series*, I, pp. 193-4.
- (6) William H. WHYTE, jr. : *The Organization Man*, p. 19.
- (7) F. J. MARKOVITCH : *Le problème des services et le revenu national*, Bulletin S. E. D. E. I. S., n° 699, 1^{er} juin 1958, pp. 44 et fol.
- (8) Carl SHOUP : *Principles of National Income Analysis*, p. 24.
- (9) *Ibidem*, p. 85.
- (10) Simon KUZNETS : *Economic Change*, pp. 161-2.
- (11) *Op. cit.*, p. 196.
- (12) *National Income Statistics, Sources and Methods*, publié par (British) Central statistical Office, pp. 3, 10, 31-32.
- (13) Alvin HANSEN : *Business Cycles and National Income*, p. 96.

(14) *Economic Stabilization Board of Japan : Economic Survey of Japan 1951-1952*, p. 272.

(15) J. SCHUMPETER : *Business Cycles*, II, p. 566.

(16) V. WOYTINSKY : *Les conséquences sociales de la crise* (publication du B. I. T.), pp. 139-140.

(17) RUGGLES : *An Introduction to National Income and Income Analysis*, p. 68.

(18) *National Income Statistics, Sources and Methods*, p. 72.

(19) Alvin HANSEN : *Business Cycles and National Income*, p. 94.

(20) *Ibidem*, p. 96.

(21) *Ibidem*, p. 96.

(22) R. RUGGLES : *An Introduction to National Income and Income Analysis*, p. 68.

(23) Rudolf ECKERT : *Les théories modernes de l'expansion économique*, p. 42.

(24) M. ABRAMOVICZ : *Inventories and Business Cycles*, p. 329.

(25) G. ESPINAS : *Les Origines du Capitalisme*, I, p. 165.

(26) Cité dans : Pitirim A. SOROKIN : *Society, Culture and Personality*, p. 274.

(27) CARR-SANDERS, D. CARADOG JONES et C. A. MOSER : *A Survey of Social Conditions in England and Wales*, p. 176.

(28) Carl SHOUP : *Principles of National Income Analysis*, p. 326; KUZNETS : *Shares of Upper Income Groups in Income and Savings*, p. 216; Carl SHOUP : *Principles of National Income Analysis*, pp. 326-330; *Federal Reserve Board and Michigan Survey Research Center : 1950, Survey of Consumer Finances*.

(29) M. HERSKOVITZ : *Economic Life of Primitive Peoples*, p. 93.

(30) Joan ROBINSON : *The Accumulation of Capital*, pp. 82-3.

(31) L. von BORTKIEWICZ : *Zur Berechtigung der Grundlagen der theoretischen Konstruktion von Marx im 3. Band des Kapitals*, in : *Jahrbücher für Nat. Oekonomie und Statistik*, Juli 1907; Paul SWEZEY : *The Theory of Capitalist Development*, pp. 114-128.

(32) J. SCHUMPETER : *Business Cycles*, vol. I, p. 102.

(33) Wolfram EBERHARD : *Chinas Geschichte*, p. 264.

(34) Carl SHOUP : *Principles of National Income Analysis*, pp. 179-194, 216.

(35) *The Economist*, 6-5-1944.

(36) Carl SHOUP : *Principles of National Income Analysis*, p. 214.

(37) F. BARRET : *L'évolution du capitalisme japonais*, III, p. 345.

(38) G. JACQUEMYS : *La Société belge sous l'occupation allemande 1940-1944*, vol. I, pp. 123, 132-3, 138.

(39) Prof. Bruno GLEITZE, in : *WWI Mitteilungen*, mars 1955, p. 55.

(40) LEINBERG, USSING and ZEUTHEN, in : *Income Redistribution and Social Policy*, ed. by Alan T. PEACOCK, p. 69.

(41) *Ibidem*, pp. 114, 156-7, 144-5, 81.

(42) ROTTIER et J. F. ALBERT, *ibidem*, p. 114; *Rapport au congrès du P. S. B. du 12-13 décembre 1959*, p. 51.

(43) ROTTIER et J. F. ALBERT, in : *Income Redistribution and Social Policy*, pp. 135-6.

(44) F. WEAVER : *Taxation and Redistribution in the United Kingdom*, in : « *Review of Economics and Statistics* », August 1950, p. 206.

(45) LEINBERG, USSING and ZEUTHEN, in : *Income Redistribution and Social Policy*, p. 63.

(46) Simon KUZNETS : *Shares of Upper Income Groups in Income and Savings*, passim et pp. 36-9.

(47) *Studies in Income and Wealth*, published by N. B. E. R., vol. 132, p. 302 (New York 1951).

(48) *Statistical Abstract of the U. S. A.*, 1958.

(49) *Mitteilungen des WWI*, octobre-novembre 1950.

(50) Vance PACKARD : *Les Obsédés du Standing*, p. 26.

(51) Simon KUZNETS : *Shares of Upper Income Groups in Income and Savings*, p. 216 et *Statistical Abstract of the U. S. A.* 1958.