

TRAITÉ D'ÉCONOMIE MARXISTE

PAR

ERNEST MANDEL

Tome III



1018

CHAPITRE XI : LES CRISES PÉRIODIQUES . . . 5

Crises précapitalistes et crises capitalistes. – La loi des débouchés. – La marche cyclique de l'économie capitaliste. – La logique interne du cycle capitaliste. – L'extension de la base de la production capitaliste. – Les théories de sous-consommation. – Critique des modèles de sous-consommation. – Les théories de disproportionnalité. – Esquisse d'une synthèse. – Les conditions de l'expansion capitaliste. – Pas d'expansion sans fluctuations?

CHAPITRE XII : LE CAPITALISME DES MONOPOLES 57

La deuxième révolution industrielle. – La concentration industrielle s'accroît. – Ententes, groupements et combinaisons capitalistes. – Les formes de la concentration capitaliste. – Concentration bancaire et capital financier. – Les monopoles. – L'empire des groupes financiers. – Les profits monopolistiques. – La péréquation du taux de profit monopolistique. – Origines du profit monopolistique. – Les monopoles, freins du progrès économique. – Monopoles et « oligopoles ». – Le capitalisme des monopoles et les contradictions du capitalisme.

CHAPITRE XIII : L'IMPÉRIALISME 121

Le capitalisme et l'inégalité entre les nations. – Le marché mondial et le capitalisme industriel. – De l'exportation des marchandises à l'exportation des capitaux. – Le colonia-

lisme. – Les surprofits coloniaux. – La division mondiale du travail. – Trusts et cartels internationaux. – Des trusts privés disposent de droits régaliens dans des pays sous-développés. – La structure économique des pays sous-développés. – L'impérialisme, obstacle à l'industrialisation des pays sous-développés. – Le néo-impérialisme.

CHAPITRE XIV : L'ÉPOQUE DE DÉCLIN DU CAPITALISME	181
Concentration et centralisation internationale du capital. – Rétrécissement et fractionnement du marché mondial. – Cartellisation générale de l'industrie. – La cartellisation forcée. – La bourgeoisie et l'État. – L'État, garant du profit des monopoles. — Fusion croissante entre l'État et les monopoles. – L'autofinancement. — La surcapitalisation. – L'importance croissante de l'économie d'armements. – La tendance permanente à l'inflation monétaire. – Welfare state et fascisme. – L'ère des managers? – Un capitalisme sans crises? – La faillite du capitalisme.	
ANNEXE	267
L'apogée du néo-capitalisme et ses lendemains.	
RÉFÉRENCES	289

CHAPITRE XI

LES CRISES PÉRIODIQUES

Crises précapitalistes et crises capitalistes.

La crise économique, c'est l'interruption du processus normal de reproduction. La base humaine et matérielle de la reproduction, la masse de main-d'œuvre productive et la masse d'instruments de travail effectivement employée, se rétrécissent. Il en résulte une baisse de la consommation humaine et une baisse de la consommation productive, c'est-à-dire une diminution du travail vivant et du travail mort à la disposition de la production au cours du cycle suivant. Ainsi, la crise se reproduit elle-même sous forme de spirale. L'interruption du processus normal de reproduction diminue à son tour la base de départ de celui-ci.

Dans les sociétés précapitalistes, les crises se présentent sous la forme de *destruction matérielle* des éléments de la reproduction élargie ou simple, par suite de catastrophes naturelles ou sociales :

« Avant et même pendant le XVIII^e siècle, les récoltes, les guerres, les épidémies, etc. étaient plus importantes, dans le sens absolu et relatif (que les fluctuations des affaires) (1). »

Les guerres, la peste et d'autres épidémies, les inondations, la sécheresse, les tremblements de terre, détruisent les forces productives de la société, les producteurs et les moyens de production. La dépopulation et la famine se déterminent l'une

l'autre et aboutissent à une diminution globale de la production courante et des réserves sociales. Comme l'agriculture est la base de toute reproduction élargie, c'est avant tout une diminution de la production agricole, une diminution du rendement du travail agricole, qui se trouve à l'origine de la crise précapitaliste. Cette diminution provient généralement de facteurs extra-économiques (2). Des causes inhérentes au mode de production — épuisement progressif du sol, sans possibilités d'étendre la culture sur des terres nouvelles; fuite des producteurs devant l'exploitation croissante — peuvent cependant dans certaines conditions remplacer les catastrophes extra-économiques comme causes de ces crises.

Il en va autrement dans la société capitaliste. Ici, la destruction matérielle des éléments de production n'apparaît pas comme la cause mais comme la conséquence de la crise. Ce n'est pas parce qu'il y a moins de travailleurs engagés dans la production qu'il y a crise; c'est parce que la crise éclate qu'il y a moins d'hommes au travail. Ce n'est pas parce que la faim s'installe dans les ménages que le rendement du travail diminue et que la crise éclate; c'est parce que la crise éclate que la faim s'installe dans les ménages.

La crise précapitaliste est une crise de *sous-production de valeurs d'usage*. Elle s'explique par un degré insuffisant de développement de la production, par l'insuffisance de l'échange et du système de transport. Pareille crise, dans une province ou dans un pays, peut coïncider avec des conditions normales de reproduction dans une province ou un pays voisins. Par contre, la crise capitaliste est une crise de *surproduction de valeurs d'échange*. Elle s'explique par l'insuffisance, non de la production ou de la capacité physique de consommation, mais de la *consommation payante*. Une abondance relative de marchandises ne trouve pas son équivalent sur le marché, ne peut pas réaliser sa valeur d'échange, reste invendable et entraîne la ruine de ses propriétaires.

Contrairement à la crise précapitaliste, la crise de l'époque capitaliste présuppose donc l'universalisation de la production de marchandises. Alors que celle-là est par définition locale et

limitée dans l'espace, celle-ci est par définition générale et englobe la plupart des pays réunis dans le système capitaliste de production et d'échange de marchandise (*) :

« Tandis que les crises de l'Ancien Régime apparaissaient comme des phénomènes de pénurie subitement ressentie et que même pendant des millénaires, la notion de crise était liée à la sous-production et à la famine... les crises d'après la Révolution se manifestent toujours, sauf pendant l'évolution des guerres, comme des phénomènes de surabondance, à caractère explosif, c'est-à-dire conduisant eux aussi à de profonds bouleversements sociaux (3). »

Possibilité générale des crises capitalistes.

Ce type nouveau de crise, dit crise de surproduction, semble résulter des caractéristiques mêmes de la marchandise et du développement général de la production de marchandises. La contradiction inhérente à la marchandise, contradiction entre la valeur d'usage et la valeur d'échange, aboutit en effet au *dédoublé de la marchandise en marchandise et en argent*. C'est ce dédoublement qui crée la possibilité générale des crises capitalistes.

Aussi longtemps que la société produit essentiellement des valeurs d'usage, une situation « d'abondance au milieu de la détresse », de masses de valeurs d'usage, détruites alors même que des masses d'hommes sont condamnées à l'indigence, ne peut guère se présenter. L'appropriation directe des valeurs d'usage par les consommateurs empêche pareille coïncidence paradoxale. Mais dès que la production de marchandises se généralise, cette appropriation directe devient impossible. Pour consommer dorénavant une marchandise, il faut posséder l'équivalent de sa valeur d'échange. Pour s'approprier des valeurs d'usage, il faut pouvoir les *acheter*.

(*) Cela ne signifie capitaliste doivent nécessairement se manifester dans tous les pays. L'universalité de la crise capitaliste n'est qu'une dominante, non une règle absolue et mécanique.

Dès lors, des crises de surproduction sont théoriquement possibles. Pour qu'elles se produisent, il suffirait que, pour une raison quelconque, les propriétaires de marchandises ne puissent plus rencontrer des clients qui possèdent suffisamment de capitaux-argent pour réaliser la valeur d'échange de leurs marchandises. Le système du commerce et du crédit tend à surplomber temporairement la séparation de la marchandise et de son équivalent en argent. Mais plus ce pont s'allonge dans le temps et dans l'espace, plus le commerce et le crédit réunissent l'ensemble des pays dans un système commun, plus ils accentuent la contradiction inhérente à la marchandise et à son dédoublement.

Si pendant la circulation des marchandises, *le prix de production de celles-ci se modifie*, notamment par suite de l'introduction de nouveaux procédés de travail, de l'accentuation de la concurrence, de la baisse du taux moyen de profit, une multitude de marchandises ne trouvent plus leur équivalent sur le marché, une multitude de créances ne peuvent plus être couvertes. Il suffit qu'un revenu ne soit pas dépensé aujourd'hui mais demain, pour qu'il ne puisse plus acheter la même quantité de marchandises, si leurs prix ont entre-temps augmenté (4). La contradiction entre la marchandise et l'équivalent en argent qu'elle doit rencontrer sur le marché se développe ainsi en une contradiction entre l'argent, moyen de circulation, et l'argent, moyen de paiement, contradiction qui aboutit à son tour à la contradiction entre l'ensemble du processus de circulation des marchandises et le processus de reproduction.

La loi des débouchés.

L'économie politique vulgaire avait opposé à cette analyse des possibilités théoriques de la surproduction, la notion de la valeur des marchandises égale par définition aux revenus des différentes classes de la société qui participent à titres divers à la production de ces marchandises. Elle en avait déduit que toute production de marchandises est en même temps production de revenus capables d'absorber les marchandises pro-

duites. Ainsi se trouva établie la fameuse « loi des débouchés » injustement appelée « loi de Say », puisque sa découverte n'est pas due à l'économiste français J.-B. Say mais bien à l'économiste anglais James Mill, le père de John Stuart Mill. Cette « loi des débouchés » ne laisse pas de place à une surproduction généralisée; elle permet tout au plus l'existence d'une surproduction partielle, surproduction dans certains secteurs, accompagnante d'une sous-production dans d'autres secteurs, du fait de la mauvaise distribution des « facteurs de production » entre les différents secteurs de l'économie.

L'erreur de la loi des débouchés provient du fait qu'elle néglige le *facteur temps*, c'est-à-dire qu'elle présente un système statique et immuable à la place du système capitaliste dynamique (*). Nous savons déjà que pendant la période qui s'intercale entre la production et la vente, les prix des marchandises peuvent osciller dans les deux sens, créant ainsi soit un reliquat de revenus, soit un reliquat de marchandises sans contre-valeur en argent sur le marché (**).

D'autre part, les revenus distribués pendant un laps de temps ne seront pas nécessairement utilisés pour l'achat de marchandises pendant la même époque; seuls les revenus des salariés qui sont destinés à l'achat de biens de consommation non durables obéissent à cette règle. Il n'en va pas ainsi des revenus capitalistes qui *tendent à être accumulés*, ni de la fraction de la valeur des marchandises qui ne représente pas un revenu mais la contre-valeur du capital constant usé. Il n'y a aucune force qui oblige les capitalistes à investir ces masses d'argent *immédiatement* — c'est-à-dire à les employer tout de suite comme pouvoir d'achat pour acquérir une catégorie déterminée de marchandises. Lorsque les capitalistes n'escomptent pas une augmentation, mais plutôt une chute de leurs profits, ils peuvent fort bien remettre ces dépenses à demain. La thésaurisation des revenus, l'épargne non produc-

(*) Ceci est notamment admis par Guitton (5).

(**) Marx précise qu'il n'y a aucune unité automatique, immédiate, entre production et mise en valeur dans le capitalisme. Cette unité ne résulte que d'un processus et est liée à une série de conditions (6).

tive, peuvent donc créer un reliquat de revenus qui sera parallèle à une surproduction de certaines marchandises (7). Ceci entraîne une première diminution de l'emploi qui peut provoquer une surproduction se généralisant dans tous les secteurs de l'économie, ce qui produira une seconde réduction de l'emploi, et ainsi de suite.

En fait, la « loi des débouchés » n'apparaît valable que :

- a) si l'on supprime tous les problèmes d'investissements;
- b) et tous les problèmes de crédit;
- c) si l'on postule la vente immédiate et au comptant de toutes les marchandises produites,
- d) la stabilité parfaite de la valeur de ces marchandises et
- e) l'absence de toute différence de productivité entre différentes entreprises.

Ces hypothèses reviennent à dire que la production n'est pas une production capitaliste, aiguillonnée par la soif du profit et la concurrence, mais une petite production marchande.

Même dans ce cas, les phénomènes monétaires peuvent briser l'équilibre parfait entre revenus et valeurs de marchandises. La loi des débouchés n'est donc réellement valable que dans la mesure où il s'agit d'une économie naturelle (8). Ainsi, nous rejoignons simplement la thèse établie au début de ce chapitre, selon laquelle une société produisant des valeurs d'usage ne peut connaître de « surproduction ».

La marche cyclique de l'économie capitaliste.

L'augmentation de la composition organique du capital et la chute tendancielle du taux moyen de profit conditionnée par elle, sont des lois de développement générales du mode de production capitaliste. En entraînant une modification périodique du prix de production des marchandises, elles créent la possibilité théorique des crises générales de surproduction si l'on admet un intervalle entre la production et la vente des marchandises. Le mode de production capitaliste acquiert

ainsi ce rythme de développement *inégal, inconstant*, par bonds suivis de temps d'arrêt et de recul, qui le caractérise.

L'introduction de nouvelles machines, de nouveaux procédés de production, ne modifie pas le prix de production de façon imperceptible, au jour le jour. Elle le modifie par chocs, à intervalles plus ou moins réguliers, lorsque la société constate *après coup* que trop de travail social a été dépensé pour la production de marchandises déterminées. Ceci provient, abstraction faite de tout autre facteur, du cycle de rotation du capital fixe, qui englobe toute une succession de cycles de production et de rotation du capital circulant. Keynes affirme :

« Il y a certaines raisons, d'abord la longévité des capitaux durables, combinés avec le rythme normal de leur accumulation, ensuite les coûts de conservation des excédents de stocks, qui expliquent que la période descendante... n'oscille pas par exemple entre 1 et 10 ans, mais qu'elle témoigne d'une certaine régularité (9). »

De nombreux autres auteurs expriment la même opinion, notamment Aftalion, Pigou, Schumpeter, etc (10). Le facteur « intervalle » joue de même en matière agricole. Il y a un écart entre le moment où, sur la base de prix favorables, on décide d'accroître la culture d'un certain produit, et le moment où cette décision provoque effectivement un accroissement de la production (11) (*).

D'autre part, une certaine période doit s'écouler avant que le marché ne puisse réagir devant l'introduction de nouveaux procédés de production, c'est-à-dire avant qu'on ne puisse déterminer si ces procédés continuent à rapporter à leurs initiateurs des surprofits, ou s'ils aboutissent au contraire à un abaissement général des prix de production. Cette période est précisément celle pendant laquelle le dédoublement de la marchandise en marchandise et argent *se tend* au maximum, ce qui aboutit au krach inévitable.

La production capitaliste est une production pour le profit.

(*) Il en résulte un phénomène de fluctuations cycliques inévitables, appelé « effet de la toile d'araignée » (*cobweb theorem*).

Les oscillations du taux moyen de profit sont les critères décisifs de l'état concret de l'économie capitaliste (*) La tendance à long terme du taux moyen de profit est la tendance à la baisse. Mais celle-ci ne s'effectue pas de façon rectiligne. Elle ne s'impose qu'à travers des ajustements et des hausses périodiques, dans un mouvement *cyclique* dont l'origine initiale vient d'être indiquée. Ce mouvement cyclique peut être caractérisé sommairement dans ses phases principales par le mouvement du taux moyen de profit :

a) *Reprise économique* : Une partie de la capacité de production n'ayant plus été utilisée pendant une certaine période. les stocks accumulés précédemment ont été liquidés et la demande de marchandises dépasse de nouveau l'offre. Les prix et les profits commencent à se relever. Une partie des usines fermées se rouvrent pour la même raison, ce qui incite également les capitalistes à accroître leurs investissements. Car une demande supérieure à l'offre, cela signifie que *moins* de travail social est cristallisé dans les marchandises présentes sur le marché, qu'il n'en est socialement nécessaire. Ceci implique que la valeur totale de ces marchandises trouve facilement son équivalent sur le marché. Les usines qui travaillent à un niveau de productivité au-dessus de la moyenne réaliseront un surprofit

(*) Un grand nombre d'auteurs admettent cette thèse comme allant de soi, notamment Aftalion, W. C. Mitchell, Keynes, Schumpeter, Hansen, Guitton (12).

Cependant Haberler, dans son ouvrage, par ailleurs si lucide, sur les cycles économiques, écrit l'énormité suivante pour rester fidèle au vocabulaire de l'école marginaliste : « Les variations des profits (ou des pertes) sont souvent considérées comme le baromètre des cycles économiques. Cependant, il ne semble justifié de mettre ce facteur sur le même rang que les trois critères fondamentaux qui viennent d'être mentionnés. Le terme « profit » est vague et ambigu (!)... C'est une combinaison d'intérêts, de loyers, de bénéfices de monopoles, etc. Les profits au sens doctrinal (!) font partie du revenu national et sont inclus à ce titre dans le « revenu réel ». L'absence de profit (ou de pertes) au sens strict du terme est l'essence même de l'équilibre parfait (!) du système économique (13). » Gageons que chaque *businessman* expliquera à M. von Haberler que sa « doctrine » est en conflit avec la réalité... Notons en outre que Gayer, Rostow et Schwartz (14) ont confirmé empiriquement que la marche cyclique de l'industrie textile coïncide dans la première partie du XIX^e siècle avec des fluctuations cycliques du taux de profit.

important ; les entreprises moins productives (qui subsisteraient encore après la crise), réaliseront le profit moyen. Le temps de circulation des marchandises se réduit, la plupart des entreprises se mettant à produire sur commande. L'écart entre le moment d'achat et le moment de paiement des marchandises est très court (*).

b) *Boom et prospérité* : Tous les capitaux disponibles affluent vers la production et le commerce, afin de profiter du relèvement du taux moyen de profit (**). Les investissements s'accroissent rapidement. Pendant toute une période, la création d'entreprises nouvelles et la modernisation des entreprises existantes est la source essentielle de l'expansion générale de l'activité économique : « l'industrie est la meilleure cliente de l'industrie. » Les entreprises nouvellement créées élèvent le niveau moyen de productivité en dépassant largement l'ancienne moyenne. Mais aussi longtemps que la demande dépasse l'offre, les prix continuent à monter et le taux moyen de profit se maintient à un niveau élevé. Les entreprises les plus modernes

(*) Nous faisons abstraction pour le moment de facteurs multiples qui interviennent dans le mouvement cyclique, et que nous traiterons plus loin. Il importe avant tout de comprendre le mécanisme *fondamental* du taux de profit, qui est à la base du mouvement cyclique.

(**) Il n'est donc pas erroné de parler, comme le font Aftalion et Pigou, d'« erreurs d'entrepreneurs trop optimistes ». Encore faut-il comprendre qu'il s'agit d'« erreurs » (de surinvestissement) du point de vue *social* ; car du point de vue de l'entrepreneur *privé*, il est logique de chercher à augmenter au maximum la production et la vente *au moment où le profit est le plus élevé*. Chacun espère qu'il résistera au krach qui suivra, que celui-ci ne touchera que le voisin. En fait, les nouvelles installations les plus modernes, ne sont-elles pas celles qui résistent le mieux à la crise ? « Le mal ne semble pas tellement résider dans le fait que les hommes d'affaires se méprennent sur leurs intérêts... que dans le fait que c'est justement en protégeant leurs véritables intérêts qu'ils produisent le cycle, aussi longtemps qu'ils agissent en hommes d'affaires individuels ou en représentants d'intérêts d'affaires individuels (15). »

Nathalia Moszkowska ne comprend pas la concordance périodique de ces « erreurs de jugement ». Pourquoi tout le monde commet-il des erreurs du même genre ? (16). Peut-être parce que chaque entrepreneur est obligé par la concurrence de rechercher le maximum de profits ? N'est-ce pas une illustration éclatante de la contradiction entre le caractère *social* de la production et le caractère *privé* de l'appropriation (la recherche du profit privé) sous le capitalisme ?

réalisent des surprofits considérables, ce qui stimule les investissements nouveaux et développe le crédit, la spéculation, etc.

c) *Surproduction et krach* : Au fur et à mesure que les investissements nouvellement réalisés accroissent de plus en plus la capacité de production globale de la société, et donc la masse de marchandises jetées sur le marché, les rapports entre l'offre et la demande se modifient, d'abord imperceptiblement, puis de façon de plus en plus nette. Il apparaît maintenant qu'une partie des marchandises produites dans les conditions de productivité les moins favorables, contiennent en fait du temps de travail *gaspillé* du point de vue social. Ces marchandises sont devenues invendables à leur prix de production. Pendant une certaine période, les usines qui se trouvent dans ces conditions défavorables continuent cependant à produire — *c'est-à-dire à gaspiller du temps de travail social* — grâce à l'expansion du système de crédit, ce qui se traduit par l'accumulation de stocks, par la prolongation du temps de circulation des marchandises, par l'extension de l'écart entre l'offre et la demande, etc. A un certain moment, cet écart ne peut plus être surplombé par le crédit. Les prix et les profits s'effondrent. De nombreux capitalistes sont ruinés; les entreprises qui travaillent veau de productivité trop bas (17) doivent fermer leurs portes.

d) *Crise et dépression* : La chute des prix signifie que la production ne reste rentable que pour les entreprises qui travaillent dans les conditions de productivité les plus favorables. Les firmes qui réalisèrent auparavant des surprofits se contentent maintenant de réaliser le profit moyen. En fait, un nouveau niveau de profit moyen s'établit ainsi, correspondant à la nouvelle composition organique du capital. Mais en même temps la crise, par la banqueroute et la fermeture de nombreuses usines, signifie la destruction d'une masse de machines, de capitaux fixes. Par la chute des prix, les capitaux sont également dévalorisés comme valeurs d'échange. La valeur totale du capital social se réduit. La masse inférieure de capitaux qui résulte de cette destruction sera plus facilement mise en valeur. Elle sera placée dans des conditions qui permettent, au moment de la

reprise économique, une nouvelle élévation du taux moyen de profit.

Le mouvement cyclique du capital n'est donc rien d'autre que le mécanisme à travers lequel se réalise la chute tendancielle du taux moyen de profit. Il constitue en même temps la réaction du système contre cette chute, par la dévalorisation du capital dans les crises. Les crises permettent d'adapter périodiquement la quantité de travail effectivement dépensée dans la production des marchandises à la quantité de travail socialement nécessaire, la valeur individuelle des marchandises à la valeur déterminée socialement, la plus-value contenue dans ces marchandises au taux moyen de profit. Parce que la production capitaliste n'est pas une production consciemment planifiée et organisée, ces ajustements se produisent non pas *a priori* mais *a posteriori*. Pour cette raison, ils nécessitent des secousses violentes, la destruction de milliers d'existences et de masses énormes de valeurs et de richesses créées.

La logique interne du cycle capitaliste.

La contradiction entre la valeur d'usage et la valeur d'échange; la contradiction entre la marchandise et son équivalent en argent, ne créent que la *possibilité générale* des crises de surproduction capitalistes. Elles n'expliquent pas encore pourquoi, ni dans quelles conditions concrètes, ces crises se succèdent périodiquement. Les oscillations du taux de profit dévoilent le mécanisme intime du cycle économique. Elles en expliquent le sens général en tant que rajustement périodique des conditions d'équilibre de la reproduction capitaliste. Mais elles ne dévoilent pas les « causes concrètes » des crises. On peut distinguer ces facteurs des causes des crises proprement dites en opposant, dans la tradition de la logique aristotélicienne, comme le fait l'économiste G. von Haberler, les causes *sine qua non* — sans lesquelles il n'y aurait pas de crises — des causes *per quam* — qui expliquent les raisons immédiates pour lesquelles les crises éclatent. L'analyse de ces dernières exige

une analyse concrète de tous les éléments de production capitaliste.

Pour que la reproduction élargie s'effectue sans interruption, il faut que soient constamment reproduites les *conditions d'équilibre* qui ont été indiquées au chapitre X. Les achats de biens de consommation par l'ensemble des travailleurs et des capitalistes occupés à la production de biens de production doivent être équivalents aux achats de biens de production par les capitalistes engagés dans la production de biens de consommation, y compris, dans les deux catégories, les achats nécessaires à l'expansion de la production. La reproduction constante de ces conditions d'équilibre exige donc un *développement proportionnel* des deux secteurs de la production. L'apparition périodique de crises ne s'explique que par une interruption périodique de cette proportionnalité ou, en d'autres termes, par un *développement inégal* de ces deux secteurs.

Mais jusqu'ici, nous n'avons guère quitté le domaine de la définition, c'est-à-dire de la tautologie. Dire que les crises périodiques éclatent de par la disproportion entre les deux secteurs de la production, cela équivaut à dire que l'opium fait dormir parce qu'il a des qualités dormitives. La crise est *l'expression* de la disproportion. Mais si on la considère comme *inhérente* au processus de développement capitaliste, il faut démontrer pour quelles raisons ce processus produit *périodiquement et nécessairement* une telle disproportion.

La production capitaliste est une production pour le profit. La disproportion périodique entre le développement du secteur des biens de production et celui du secteur des biens de consommation doit être liée à des différences périodiques entre les taux de profit dans les deux sphères. Les causes de ces différences périodiques se retrouvent dans la façon différente dont se manifestent les contradictions fondamentales du capitalisme dans les deux secteurs. Nous en obtenons le tableau suivant pour les phases successives du cycle économique :

a) *La dépression* : Les stocks s'étant accumulés pendant toute une période, leur écoulement prend du temps, vu que les

revenus disponibles pour l'achat de biens de consommation ont été fortement réduits par le développement du chômage. Toute l'activité d'investissement se ralentit fortement après l'éclatement de la crise (18). Comme, en même temps, de nombreuses entreprises ont dû utiliser à d'autres fins les fonds disponibles pour le renouvellement du capital fixe, l'activité des entreprises du secteur des biens de production est très réduite (19). La production des biens de consommation fléchit également de façon importante, mais pas au même degré (20). Même les chômeurs continuent à manger et les achats de biens non durables ne peuvent pas être remis à demain; en outre, si les ouvriers voient leurs salaires diminuer, ceux-ci sont réduits moins fortement que les prix au début de la crise (21). Quant aux achats de biens de consommation semi-durables, ils diminuent moins que les achats de biens de consommation durables. Ces derniers, dont la vente diminue fortement, sont cependant mieux écoulés que les biens de production (22). Au cours de la période de dépression s'amorce donc, dans le domaine de la production, la disproportion entre les deux secteurs qui, dès le début de la reprise économique, s'étendra au domaine des prix et des profits.

b) *Le tournant vers la reprise économique* : Pendant la durée de la dépression économique, l'activité industrielle se maintient à un niveau anormalement bas. Lorsque le taux de profit est très bas, aucune baisse du taux d'intérêt ne peut provoquer un regain d'investissement (23). Mais la logique même de cette stagnation crée les éléments d'une reprise. Au fur et à mesure que les stocks s'écoulent grâce à la baisse de la production, les secteurs des biens de consommation dont les ventes ont été peu réduites, peuvent légèrement augmenter leur activité; les prix y cessent de baisser, sans pour cela se relever immédiatement. Il suffit d'ailleurs qu'ils se stabilisent pendant une certaine période, pour que les entreprises de ces secteurs pensent à se rééquiper (24).

Tout favorise ce dessein. Les prix des matières premières et des biens d'outillage sont anormalement bas; se rééquiper à

ce moment, c'est donc une entreprise profitable. Les salaires continuent à fléchir sous la pression du chômage, même après que les prix se sont stabilisés. Les salaires bas incitent également à l'extension de la production, puisqu'ils promettent des profits plus élevés (25).

L'arrêt ou la réduction de l'activité d'investissement pendant toute une période a permis d'accumuler les fonds destinés à l'amortissement du capital fixe. Ces fonds, d'abord thésaurisés, commencent à refluer vers les banques, pour rapporter un intérêt assez modique encore, mais non négligeable dans une période de dépression (26) (*). L'absence de toute activité d'investissement réduit fortement la demande de capitaux-argent, de sorte que le taux moyen d'intérêt tombe en période de dépression (29) : raison de plus pour inciter les capitalistes du secteur des biens de consommation à entreprendre des investissements à crédit vers la fin de cette période. Finalement, le taux de profit encore bas les incite à rechercher et à introduire de nouveaux procédés de production qui se sont accumulés depuis la fin du boom sans avoir pu être appliqués. (Voir Keynes, Hansen, de même Aftalion, Pigou, Schumpeter et un grand nombre d'auteurs) (30).

La baisse du prix de revient qui en résulte permet de relever le taux de profit avec les prix de marché donnés. Ainsi l'activité d'investissement s'amorce dans le secteur des biens de consommation, ce qui provoque la reprise économique (**).

(*) Woytinsky (27) constate que le montant des dépôts dans des caisses d'épargne s'étend en 1932 par rapport au niveau du 31 décembre 1929 à : 129 au Royaume-Uni, 137 en Allemagne, 140 aux Pays-Bas, 140 aux États-Unis, 142 en Italie, 143 au Japon, 148 en Suisse, 166 en Suède, 193 en France, 192 en Belgique, etc. A ces sommes, ainsi qu'à celles des dépôts bancaires, il faudrait ajouter les importants montants *thésaurisés* (28).

(**) Des partisans de la théorie de sous-consommation pure, comme Nathalie Moszkowska et Léon Sartre (31), considèrent cette façon de présenter la marche de la reprise économique comme une pétition de principe. En supposant que la majorité des entreprises renouvellent leur capital fixe à la même époque, au lieu de supposer que ce renouvellement se répartit également sur chaque année, disent-ils, on *présuppose* déjà l'existence du cycle, c'est-à-dire on part précisément de ce qu'il s'agit de prouver par la suite. A cette objection, nous répondons : a) Il suffirait de partir d'un *premier cycle* — déterminé par exemple par la première introduction massive de machines à vapeur dans l'industrie textile an-

c) *La reprise économique* Les commandes d'outillage du secteur des biens de consommation qui découlent de la logique interne de la dépression elle-même permettent à leur tour la reprise de la production dans de nombreux secteurs qui fabriquent des biens de production. Cette reprise réduit le chômage, accroît le pouvoir d'achat disponible, développe les ventes des biens de consommation, ce qui stimule à son tour une nouvelle vague d'investissements. C'est le *principe du multiplicateur* qui entre en jeu (32).

Il explique qu'un investissement initial accroît le revenu global final par une somme qui dépasse la valeur de cet investissement; il explique également qu'un investissement autonome peut provoquer une ou plusieurs vagues d'investissements ainsi stimulées (33). Des statisticiens ont essayé de calculer la valeur du multiplicateur dans les pays industriellement avancés pour la période 1919-1939; ils l'ont évalué comme variant entre 2 et 3 (calculs de Kalecki et de Kuznets) (34). Ces statistiques sont cependant sujettes à caution. Elles ne s'appliquent de toute façon pas à une époque historique tout entière (35).

Voyons maintenant ce qui se passe avec le taux de profit. La production de biens de production est beaucoup moins élastique que la production de biens de consommation. Pour fournir aux filatures de coton les fuseaux demandés, il faut puiser dans le stock d'acier et de charbon, augmenter la production de ces matières premières quand les stocks ont été épuisés, utiliser à plein rendement les machines qui construisent des machines, ou construire préalablement celles-là lorsqu'il n'y a plus de réserves de capacité productive. Dès que la reprise est solidement engagée, il se produit donc un intervalle entre la commande de capitaux constants supplémentaires et leur livraison. Pendant cet intervalle se déclenche une véritable *concurrency* entre les entreprises pour s'approprier les biens d'équipement et les matières premières présents sur le marché. Les

glaise — pour indiquer que cette objection est historiquement non valable; b) Nous ne voyons pas dans ce renouvellement du capital fixe la « cause » du cycle, mais seulement un point de départ commode de l'exposé.

prix de ceux-ci s'élèveront donc davantage que les prix de biens de consommation, et ce décalage produit un décalage équivalent entre le taux de profit des deux secteurs (36). La disproportion entre les deux secteurs se déplace donc au domaine de la production vers celui des prix et du profit.

Par ailleurs, le taux de profit se relève en général. Alors que les prix se mettent à monter dès la liquidation des stocks excessifs, les salaires ne montent point, ou très peu, au début de la reprise, du fait de la pression que le chômage exerce sur le marché du travail. Le taux de la plus-value s'élève, relevant ainsi le taux de profit. En même temps, les usines qui ne travaillaient pas à plein rendement en période de dépression, réembauchent du personnel, sans modifier dans l'immédiat leurs installations fixes. Leur composition organique du capital s'abaisse donc momentanément, relevant du même fait le taux de profit. La réduction du temps de circulation des marchandises augmente le nombre de cycles de production par an et joue dans le même sens.

L'expansion, au début lente, de la production maintient la demande de capitaux-argent à un niveau inférieur à l'offre, ce qui implique un taux d'intérêt qui reste fort bas. La coïncidence d'un taux d'intérêt bas avec un taux de profit en hausse détermine un taux croissant de profit d'entrepreneur, ce qui explique également une tendance générale des entrepreneurs à renouveler leur capital fixe et à investir une fraction croissante de leurs profits à ce moment du cycle (*) :

« De par sa nature, l'investissement en outillage nouveau ne pouvait pas être entrepris par petites quantités. En supposant que le taux d'accroissement de la production est constant, une entreprise individuelle ne pouvait pas accroître son outillage fixe d'après le même taux de croissance, et si les données

(*) Keynes et d'autres auteurs parlent du relèvement de la « valeur du capital par rapport à son coût ». Ceci veut dire que les revenus escomptés de l'achat de biens d'équipement dépassent les frais d'achat (ou de remplacement) de ces biens. Plus cette différence est supérieure à l'intérêt, et plus les conditions sont favorables aux investissements (37). Tout ce raisonnement aboutit aux mêmes conclusions que celles que nous venons de développer.

dont nous disposons sont dignes de confiance — pour la première moitié du XIX^e siècle en Grande-Bretagne — il apparaîtrait que l'augmentation de la capacité, nécessaire pour assurer le volume accru de la production, a eu tendance à s'effectuer surtout au cours de quelques années de chaque décennie (38). »

d) *Boom, prospérité* : Le déséquilibre entre les prix et les taux de profit des deux secteurs, qui apparaît dès le début de la reprise économique, se transforme maintenant en disproportion entre le rythme de progression de leur production, disproportion inverse à celle qu'on connut pendant la dépression. Tout d'abord, les capitaux-argent disponibles afflueront de préférence vers le secteur des biens de production, le taux de profit dans ce secteur étant le plus élevé. En outre, le *principe de l'accélérateur* commence à jouer (39). On sait qu'une fraction très restreinte du capital fixe est usée et renouvelée au cours de chaque cycle de production. Cette fraction est déterminée par la longévité relative du capital fixe.

Supposons que son âge moyen soit de 10 ans. Cela signifie que la valeur de la production totale d'un cycle annuel ne contient que 10 % de la valeur du capital fixe total dont dispose la société. Mettons que la valeur du produit annuel soit de 1 500 (millions) dont 500 représentent la valeur du capital fixe usé. Cela implique un stock de capital fixe total de 5 000. Si tout le capital fixe existant est déjà pleinement employé pour permettre une production annuelle de 1 500, une augmentation de cette production de 1 500 à 1 800 (ou une augmentation de la demande globale dans la même proportion) exige la mise en place d'un nouveau capital fixe d'une valeur non de 100, mais de 1 000, dont 10 %, soit 100, seront incorporés dans la valeur de la production supplémentaire de 300. L'accroissement de la production de 20 % exige donc qu'on *triple* la production courante de capital fixe. La fabrication de nouvelles installations industrielles, le secteur des biens de production, connaît alors une activité fiévreuse. La production dans ce secteur s'accroît plus fortement que dans le secteur des biens de consommation (40).

Ce développement fiévreux du secteur des biens de production met de nouveau en action le principe du multiplicateur et permet d'absorber la majeure partie de la main-d'œuvre en chômage. Il accroît de nouveau le pouvoir d'achat disponible pour les biens de consommation, crée même une pénurie temporaire de ces biens, ce qui stimule une nouvelle fois les investissements et les achats de capital fixe dans ce secteur. Le plein emploi s'établit progressivement. Les salaires se mettent à monter, mais moins rapidement que les prix; de ce fait, le taux de la plus-value continue à se relever, et en fait, les salaires réels s'abaissent ou stagnent au début du boom (41).

Étant donné que dans les deux secteurs l'offre est inférieure à la demande, les firmes au niveau de productivité le plus élevé réalisent de plantureux surprofits. En général, le niveau élevé du taux de profit favorise une vigoureuse activité de l'investissement, de la spéculation et du crédit. Les capitaux thésaurisés pendant la dépression sont progressivement absorbés dans l'activité économique; de ce fait, le taux d'intérêt commence à se relever. Mais les banques accordent encore facilement du crédit de circulation alors que de nombreuses firmes travaillent sur commande, c'est-à-dire avec des débouchés assurés. Le taux d'escompte reste donc relativement bas.

Au fur et à mesure que les entreprises qui produisent des biens d'équipement se sont elles-mêmes réoutillées et commencent à exécuter leurs commandes précédemment accumulées, l'équipement, et donc la production, augmentent de plus en plus dans le secteur des biens de consommation. A un certain point, elle suffit pour satisfaire la demande accrue créée par le plein emploi. On peut supposer qu'à ce moment, ces entreprises arrêtent progressivement leurs commandes de biens d'outillage. Mais les anciennes commandes de ces biens viennent seulement d'être satisfaites. Le *retard* entre le moment où la commande a été placée et le moment où elle a été satisfaite joue donc un rôle important dans la préparation de la crise (Voir Aftalion, Tinbergen, Frisch et le cycle de construction navale, Kalecki, Hansen, etc.).

Le cycle atteint donc ici un premier point critique. L'indus-

trie qui produit des biens de consommation devrait en fait arrêter toute expansion de sa production, et même commencer à freiner celle-ci. Une telle attitude « raisonnable » est impossible, non seulement du fait de l'anarchie de la production : chaque entreprise attend que ce soit le concurrent qui cède du terrain et espère qu'elle-même atteindra un maximum de profit avec un maximum de vente et de production. Elle est encore exclue de par l'impératif du profit. Les entreprises viennent de se rééquiper. Une limitation de la production accroîtrait les charges d'amortissement sur la production courante. Elle diminuerait le taux de profit. Les salaires sont en hausse depuis la réalisation du plein emploi. Il y a donc risque de réduction du taux de plus-value et risque de diminution du taux de profit, risques que les capitalistes essaient de contrecarrer par la rationalisation, l'utilisation plus intensive de l'appareil de production, l'intensification de l'effort des producteurs, ce qui implique chaque fois une augmentation de la production (42). Le relèvement progressif du taux d'intérêt réduit lui aussi le taux du profit d'entrepreneur. L'augmentation de la masse de profit nécessaire pour contrecarrer la baisse de ce taux implique de nouveau l'augmentation de la production (43).

Finalement, il ne faut pas oublier qu'il est très difficile pour les capitalistes du secteur des biens de consommation de se rendre compte à quel moment exact l'équilibre de l'offre et de la demande de leurs produits a été réalisé.

« L'insuffisance de la consommation n'est pas immédiatement visible et elle se développe d'autant plus que les réserves s'accroissent à tous les étages de la production et entre les mains des spéculateurs; l'intervalle entre la production et la distribution joue dans le même sens, car on perd la vue d'ensemble sur les possibilités d'écoulement, et les marchés perçoivent le degré maximum de la production qu'ils peuvent supporter seulement lorsque ce degré a été dépassé de plusieurs mois. La fin de la prospérité est ainsi retardée, mais la crise qui suivra n'en sera que plus intense et plus longue (44). »

Quand le pouvoir d'achat total disponible pour les biens

de consommation a déjà cessé de croître, une partie importante de la production courante continue de s'écouler : les commerçants et les stades intermédiaires de la production doivent en effet regarnir leurs stocks qui s'étaient épuisés à la fin de la période de dépression et pendant toute la période de reprise économique et de boom (*). L'augmentation de leurs ventes incite les industriels à une nouvelle augmentation de la production qui peut donc coïncider avec une stagnation et même un léger recul de la consommation finale, du moins pendant une première période.

e) *Le krach, le tournant vers la dépression* : Le déséquilibre du secteur des biens de production et du secteur des biens de consommation, d'abord apparu dans le domaine des prix et du taux de profit, s'est donc progressivement étendu vers le domaine de la production et se transporte maintenant vers celui de la demande, des ventes et des débouchés. Le plein emploi étant atteint, le volume total du pouvoir d'achat de biens de consommation ne s'accroît plus, ou seulement de façon très réduite (**). Par contre, la production de ces mêmes

(*) Souvent, au début du boom, et avant que le principe de l'accélérateur n'ait commencé à jouer à fond, les entreprises et commerçants commencent à regarnir leurs stocks, et lorsque ce mouvement n'est pas accompagné d'une augmentation parallèle de ventes au public, ils peuvent être portés à liquider rapidement ces mêmes stocks et à restreindre entre-temps leurs propres achats. Ainsi s'explique l'apparition de récessions mineures, au milieu du cycle économique, d'abord mises en lumière par l'économiste Kitchin (45), appelées aussi récessions des stocks (Metzler et Abramovitz) (46).

(**) Ceci s'entend en termes réels et non en termes monétaires. L'inflation monétaire peut naturellement accroître les salaires nominaux à la fin du boom, mais cette hausse est largement écrémée par la hausse du coût de la vie. Il est vrai qu'à ce moment, toute augmentation nouvelle de la production provoque une augmentation des salaires réels (heures supplémentaires, etc.) qui réduit le taux de profit. En même temps, au sommet du boom, le taux de la plus-value tend aussi à diminuer, le rendement moyen tend à baisser, notamment par l'emploi d'une main-d'œuvre inexpérimentée, ainsi que par les phénomènes suivants :

« Il est incontestable que, dans de nombreux établissements, le rendement du travail a diminué depuis qu'on a dépassé le plein emploi, par suite de la fluidité de la main-d'œuvre, de l'absentéisme et du manque d'assiduité (47). »

biens continue à augmenter pendant toute une période, pour les raisons indiquées plus haut. « On suggère ici que les difficultés financières qui s'accumulent sont accompagnées (et peut-être en partie résultent) d'une croissance plus lente de la distribution (plus correctement : des ventes) aux consommateurs, au même moment où la production physique s'accroît rapidement (48). » Les stocks commencent donc à s'accroître, d'abord à l'échelon final (commerce de détail), puis aux échelons intermédiaires, finalement dans les entreprises industrielles elles-mêmes (48).

Dans la mesure où se produit cet accroissement, les industriels et commerçants qui en souffrent résistent à tout fléchissement immédiat des prix qui signifierait pour eux une dévalorisation des stocks, c'est-à-dire une perte importante. Ils s'adressent donc de plus en plus aux banques pour obtenir du crédit de circulation. Les banques elles-mêmes, qui ont déjà accordé de larges crédits aux entreprises de ce secteur, retardent aussi longtemps que possible tout refus de crédit, qui risque d'entraîner la faillite des entreprises frappées et, de là, la perte des capitaux prêtés. Il se produit donc une véritable inflation de crédit, une tension dangereuse de tout le système, liée à de nombreux phénomènes de spéculation et de fraude pure et simple, qui foisonnent dans l'atmosphère du boom. La tension sur le marché monétaire et sur le marché financier précède le retournement de la conjoncture et est caractérisée par une forte hausse du taux d'intérêt (49).

Les entrepreneurs sont maintenant obligés de retarder de plus en plus l'achèvement de projets d'investissements en cours. Ils doivent utiliser comme capital circulant une partie du capital argent destiné à ces investissements. Leurs commandes de biens d'équipement fléchissent donc de plus en plus, alors que la production stagne ou commence à diminuer dans le secteur des biens de consommation. De ce fait, la production des biens de consommation atteint son point culminant, stagne ou commence même à reculer, avant que le même phénomène ne se produise dans le secteur des biens de production (50).

C'est le deuxième point critique du cycle auquel nous sommes arrivés. En effet, les entreprises du secteur des biens de production se sont réoutillées au début du cycle, afin de faire face aux commandes d'*élargissement* du capital fixe du secteur des biens de consommation. Il suffit que cet élargissement s'arrête pour que des phénomènes de surproduction commencent à se produire dans le secteur des biens de production, pour que des industries de ce secteur commencent à travailler en deçà de leur nouvelle capacité productrice maximum. Mieux, un *ralentissement du taux d'accroissement* des investissements aboutit au même résultat :

« Le rythme de la production des industries fournissant l'outillage est commandé par l'*expansion* de la production des industries fabriquant les biens de consommation. Si ces dernières cessent de se développer, les premières perdent une partie de leurs débouchés et sont obligées de réduire leur activité, même si elles peuvent se procurer les fonds nécessaires pour maintenir leur fabrication à l'ancien niveau (51). » Or, les entreprises de ce secteur ont, elles aussi, réalisé d'importants investissements à une date récente; elles ont donc également d'importants capitaux à amortir. Elles travaillent bien plus avec des capitaux empruntés que les entreprises de l'autre secteur, puisque c'est vers elles que les capitaux-argent disponibles avaient afflué en majeure partie, attirés par un taux de profit plus élevé. La hausse du taux d'intérêt qui résulte de la pénurie croissante qui se fait jour sur le marché des capitaux (*), les frappera donc plus brutalement que les entreprises du secteur des biens de consommation. Ceci sera ressenti de façon d'autant plus dure que vers la même période le taux de profit tendra également à baisser, par suite de la hausse des frais généraux, de la hausse des salaires (heures supplémentaires, etc.), de l'accroissement du gaspillage, etc. (52).

Vu que leurs carnets de vente se dégarnissent, ces entre-

(*) Cette pénurie ne doit pas nécessairement découler d'une pénurie effective de capitaux. Souvent, les propriétaires de ces capitaux refusent de les prêter à ce moment, parce que la chute du taux de profit implique un risque croissant d'instabilité des emprunteurs.

prises se voient obligées à leur tour de restreindre leur production, de licencier une partie de leur personnel et de passer à d'autres mesures d'économie. Mais tout cela signifie que le volume du pouvoir d'achat de biens de consommation que ce secteur distribue tend à diminuer. Il s'ensuit, pour les biens de consommation, une réelle diminution de la demande, un nouvel accroissement des stocks, un nouveau rétrécissement de la production, un nouveau fléchissement des profits.

A un certain point de ce processus cumulatif de rétrécissement, le déséquilibre passe nécessairement au dernier stade, celui du crédit. La demande de crédit de circulation s'accumule de toute part. L'offre de capitaux-argent par contre diminue, parce que la différence entre le taux de profit et le taux d'intérêt disparaît. Devant l'accroissement des stocks et la stagnation des ventes, les entreprises sont en outre perpétuellement à court d'argent liquide, diminuent leurs dépôts en banque, et liquident des valeurs mobilières et immobilières, etc. (53).

Finalement, toutes les réserves accumulées pendant la période précédente de stagnation ont été absorbées dans la fiévreuse activité du boom. Il est donc fatal qu'au cours d'un tel processus, le déséquilibre entre l'offre et la demande de capitaux-argent amène à un certain point l'arrêt d'expansion du système de crédit. Les banques commencent à refuser de nouvelles demandes de crédit de circulation, sauf à des taux de plus en plus exorbitants. Taux d'intérêt et taux d'escompte s'élèvent rapidement (*). Les banqueroutes se produisent en nombre croissant, celles des débiteurs entraînant celles des créditeurs. Bientôt, c'est l'avalanche. Des centaines d'entreprises ferment leurs portes et congédient leur personnel. A la recherche d'argent liquide brusquement seul capable d'éviter les pires malheurs, les entreprises sont obligées de liquider leurs stocks à tout prix. Les prix s'effondrent; les profits disparaissent; une nouvelle vague de banqueroute se propage.

(*) Il ne faut pas oublier que la hausse du taux d'intérêt s'appliquant aux crédits de production n'a plus qu'un effet mineur dans les pays capitalistes avancés, où l'auto-financement des entreprises joue un rôle prédominant (54). Il n'en est pas de même du crédit de circulation...

Prix, profits, production, revenus, emploi, tombent à un niveau anormalement bas (*).

L'extension de la base de la production capitaliste.

L'analyse de la marche cyclique de l'économie capitaliste est basée sur le comportement caractéristique des entreprises capitalistes, qui recherchent à chaque moment du cycle le maximum de profit, sous le fouet de la concurrence, sans s'occuper de l'ensemble du système et du marché. Mais comment se fait-il que la succession périodique des crises n'incite pas les entreprises à plus de prudence, c'est-à-dire à restreindre leurs investissements lors de la reprise, afin d'éviter une surproduction à la fin du boom? Comment se fait-il, en d'autres termes, que les booms manifestent chaque fois le même caractère fiévreux et hypertrophié, qui amène par la suite un effondrement particulièrement douloureux?

Cette question est d'autant plus justifiée, que les secteurs particulièrement sujets à des fluctuations de la demande au cours du cycle apprennent à s'adapter à ces fluctuations :

« S'étant familiarisées avec les variations périodiques de la demande au cours des phases du cycle, les entreprises apprennent à pourvoir... pour la demande maximum de prospérité. Des industries davantage sujettes à ces fluctuations que d'autres... que nous appellerions des industries cycliques, sont particulièrement portées à agir de la sorte. Elles acquerront une capacité de production qui ne pourra être complètement utilisée qu'en période de prospérité (56). »

Ce n'est pas qu'une telle prévision des capitalistes peut empêcher la marche cyclique de l'économie. Nous avons vu que

(*) Kaldor (55) donne quatre raisons pour l'arrêt du boom : un taux d'intérêt croissant qui arrête les investissements; une chute du taux de profit provoquée par la hausse du même taux d'intérêt; l'insuffisance de l'expansion de la demande pour les biens de consommation; l'apparition de surcapacité par suite de pénurie de main-d'œuvre. Nous avons remarqué le jeu de trois de ces quatre facteurs, même si ce n'est pas dans le même ordre de succession. Le quatrième facteur est tout à fait exceptionnel. L'influence du plein emploi se fait surtout sentir sur le taux de profit.

le simple fait du renouvellement périodique du capital fixe, déterminé par sa longévité, suffit pour expliquer cette marche cyclique. Mais la question qui se pose est celle-ci : pourquoi n'assistons-nous pas simplement au renouvellement du capital fixe au début de chaque reprise, accompagné d'un investissement correspondant *grosso modo* à l'accroissement de la population au cours du cycle? Pourquoi assistons-nous plutôt à un élargissement considérable, par bonds, de la capacité productrice qui, par le jeu du principe de l'accélérateur, déclenche les booms proprement dits?

Historiquement, il n'y a qu'une seule réponse à cette question. La marche cyclique de l'économie capitaliste acquiert un caractère particulièrement fiévreux de par l'*extension de la base* de cette économie au début de chaque reprise, et ce par l'apparition brusque de *nouveaux débouchés* pour des secteurs importants de l'industrie, qui stimulent ainsi l'activité de l'industrie des biens de production.

Ces nouveaux débouchés peuvent résulter soit de l'extension géographique de la production capitaliste (57) (pénétration dans un milieu non capitaliste), soit de l'apparition de nouveaux secteurs de production (progrès technologique), soit de sauts brusques dans les relations de concurrence (disparition d'un concurrent puissant par la guerre, par son retard technologique, etc.). Il faut y ajouter, au xx^e siècle, le rôle des débouchés de remplacement joué essentiellement par les commandes de fournitures de guerre de l'État (*).

On peut expliquer ainsi chaque boom successif dans l'histoire du capitalisme par pareille extension de base de la production :

- a) Cycle 1816-1825 : l'industrie britannique conquiert les marchés latino-américains; construction d'usines à gaz et de canaux en Grande-Bretagne; début d'industrialisation de la Belgique.
- b) Cycle 1825-1836 : essor des exportations britanniques en Amérique latine et aux U. S. A.; expansion industrielle en

(*) Voir chapitre xiv.

Belgique, en France et en Rhénanie; débuts de la construction des chemins de fer.

- c) Cycle 1836-1847 : essor des exportations britanniques en Asie, spécialement vers les Indes et la Chine (après la guerre de l'opium). Construction ferroviaire fiévreuse dans toute l'Europe occidentale.
- d) Cycle 1847-1857 : expansion du marché américain après la découverte des gisements aurifères en Californie. Construction ferroviaire aux U. S. A. et dans toute l'Europe. Construction d'industries nouvelles aux U. S. A., en Allemagne et en France. Premier essor des sociétés par actions.
- e) Cycle 1857-1866 : élargissement du marché de l'Inde et de l'Égypte, surtout par le développement de plantations de coton, pour remplacer le coton américain qui faisait défaut par suite de la guerre civile américaine.
- f) Cycle 1866-1873 : développement de l'industrie sidérurgique en Allemagne, Autriche-Hongrie, États-Unis, surtout sous le fouet des guerres de 1866 et de 1870-1871. Grand boom de la construction ferroviaire aux États-Unis.
- g) Cycle 1873-1882 : construction ferroviaire fiévreuse aux U. S. A. et en Europe centrale; essor des constructions navales; élargissement des marchés de l'Amérique du Sud, du Canada et de l'Australie, par suite de l'essor de leur production agricole mécanisée.
- h) Cycle 1882-1891 : dernier grand essor de la construction ferroviaire aux U. S. A., en Russie et en Amérique latine (surtout en Argentine). Exportation de capitaux britanniques et français. Développement du marché africain.
- i) Cycle 1891-1900 : construction de tramways dans le monde entier; construction ferroviaire en Russie, Afrique, Asie et Amérique latine. Exportation de capitaux anglais, français et allemands. Développement de l'industrie de l'électricité et du pétrole.
- j) Cycle 1900-1907 : essor de l'industrie sidérurgique (course aux armements), de la construction navale, des tramways,

des centrales électriques et des installations téléphoniques. Développement du marché turc, de l'Afrique du Nord au Moyen-Orient. Premier développement de l'industrie lourde italienne. Dernière vague de construction ferroviaire en Afrique et en Asie (*).

- k) Cycle 1907-1913 : essor de l'industrie sidérurgique, d'armements et de construction navale. Fin du boom de la construction des tramways. Développement du marché du Moyen-Orient.
- l) Cycle 1913-1921 : aux U. S. A. et au Japon, constructions industrielles fiévreuses, boom de la sidérurgie, des constructions navales, de l'industrie d'armements; boom de l'industrie chimique dans ces mêmes pays, ainsi qu'en Allemagne et Grande-Bretagne; premier essor de l'industrie automobile.
- m) Cycle 1921-1929 : essor mondial de l'industrie de l'auto, du caoutchouc, du pétrole, des machines-outils, des appareils électriques et des produits chimiques. Boom des exportations de capitaux américains, surtout vers l'Allemagne.
- n) Cycle 1929-1937 : essor de l'industrie d'armements, avant tout en Allemagne et au Japon. Développement du marché de Chine et d'Amérique latine. Premier essor de l'industrie de l'aviation.
- o) Cycle 1937-1949 : essor de l'industrie d'armements aux U. S. A., au Canada, en Australie, en Allemagne et en Grande-Bretagne. Nouveau partage des marchés mondiaux, surtout en Europe occidentale et orientale, en Afrique, en Amérique latine et en Extrême-Orient. Essor de l'industrie de l'aviation, de l'industrie électronique et chimique.

(*) En Europe, à l'exception de la Russie, la construction ferroviaire atteint son point culminant dans la décade 1870-1880, avec un accroissement annuel moyen des lignes de 5 000 km. Aux U. S. A., ce point culminant est atteint dans la décade 1880-1890 avec un accroissement annuel moyen des lignes de 11 800 km. A partir de la décade 1890-1900, la construction annuelle dans le reste du monde dépasse la somme de la construction ferroviaire de l'Europe et des U. S. A. pour atteindre son point culminant entre 1900 et 1908, avec une moyenne annuelle de 12031 km (58).

Débuts de l'industrie atomique. Industrialisation des pays sous-développés.

- p) Cycle 1949-1953 : essor de l'industrie d'armements et de l'industrie de l'aviation; développement de l'industrie atomique; nouvel essor de l'industrie lourde allemande centrée sur les besoins de reconstruction; développement du marché africain; l'industrialisation des pays sous-développés se poursuit.
- q) Cycle 1953-1958 : essor de l'industrie électronique, chimique (matières plastiques!) et mécanique (équipement de toutes sortes). Poursuite de la course aux armements et de l'industrialisation des pays sous-développés. Boom de la construction immobilière; essor des secteurs de biens de consommation durables en Europe; premier développement sur grande échelle de l'automatisation.

Les théories de sous-consommation.

Dans l'histoire de la pensée économique, on distingue deux grandes écoles d'explication du cycle économique capitaliste : l'école de la sous-consommation et l'école de la disproportionnalité. Chacune de ces écoles met le doigt sur une contradiction fondamentale du mode de production capitaliste, mais pêche en isolant cette contradiction des autres caractéristiques du système.

Pour expliquer les crises périodiques, les partisans des théories de la sous-consommation partent de la contradiction entre la tendance au développement illimité de la production et la tendance à la restriction de la consommation des larges masses, contradiction qui est effectivement caractéristique du mode de production capitaliste. Les crises périodiques apparaissent ainsi comme des *crises de réalisation de la plus-value*. L'insuffisance du pouvoir d'achat des masses empêche celles-ci d'acheter tous les produits manufacturés au cours d'une période déterminée. La plus-value a bien été produite; mais elle reste cristallisée dans des marchandises invendables.

Parmi les représentants de cette école, on peut classer notamment des socialistes prémarxistes comme Owen, Sismondi et Rodbertus, les populistes russes, ainsi qu'une série de disciples de Marx : Kautsky, Rosa Luxemburg, Lucien Laurat, Fritz Sternberg, Otto Bauer (dans son dernier ouvrage), Nathalie Moszkowska, Paul Sweezy, etc. On peut considérer le major Douglas, le professeur Lederer, Foster et Catchings, Hobson, ainsi que Keynes et une partie de ses disciples (notamment le professeur Hamberg), comme les représentants non marxistes de cette école.

Les défenseurs les plus grossiers de cette conception découvrent l'origine des crises dans le fait que les travailleurs ne reçoivent comme salaire que l'équivalent d'une *fraction* de la valeur nouvelle qu'ils produisent. Ils oublient que l'autre fraction de cette valeur correspond au pouvoir d'achat de la classe bourgeoise (familles capitalistes et entreprises). Même un auteur aux prétentions aussi savantes que Fred Oelssner écrit dans son ouvrage *Die Wirtschaftskrisen* (59) :

« Il résulte de cette contradiction entre le rôle de l'ouvrier comme producteur de la plus-value et son rôle comme consommateur ou acheteur sur le marché, que le développement de ce marché ne peut jamais (!) égaler l'extension de la production. La demande se développe toujours (!) plus lentement que l'offre dans les conditions capitalistes (de production). »

Pareille conception n'explique pas pourquoi des crises doivent éclater; elle expliquerait plutôt la *permanence* de la surproduction, l'impossibilité du capitalisme.

Or, les travailleurs ne sont nullement censés devoir acheter l'ensemble des marchandises produites. Au contraire, le mode de production capitaliste implique qu'une partie de ces marchandises, à savoir les biens de production, n'est *jamais* achetée par les ouvriers, mais l'est toujours par les capitalistes. Pour défendre la théorie de la sous-consommation, il faudrait démontrer que dans le mode de production capitaliste, le rapport entre les salaires et la partie de la plus-value non transformée en capital constant d'une part et le revenu national de l'autre, est *nécessairement et périodiquement inférieur* au rapport entre

la valeur des biens de consommation et la valeur de l'ensemble de la production. Cette démonstration n'a jamais été effectuée de façon convaincante.

Rosa Luxemburg (60) tout en partant de considérations analogues, élève le débat à un niveau plus digne d'intérêt en s'interrogeant sur les origines de l'accumulation, de la reproduction élargie. La reproduction élargie signifie en effet que les capitalistes retirent de la circulation des marchandises, au bout d'un cycle de rotation du capital, plus de valeur qu'ils n'en ont fait entrer dans la production. Ce surplus, c'est précisément la plus-value réalisée!

Or, poursuit Rosa Luxemburg, aussi bien les salaires des ouvriers (capital variable) que la valeur de remplacement des machines et des matières premières usées dans la production (capital constant) ont été *avancés* par les capitalistes. Quant à la consommation improductive des capitalistes (la partie non accumulée de la plus-value), elle est également payée par les capitalistes eux-mêmes. Si donc l'ensemble de la production était achetée par des ouvriers et des capitalistes, cela signifierait simplement que les capitalistes rentrent en possession des fonds qu'ils avaient engagés dans la circulation et s'achètent les uns les autres leurs surproduits.

Ceci aurait un sens au cas où l'on regarderait chaque entreprise capitaliste comme une unité isolée. Mais pour le régime capitaliste pris dans son ensemble, cette conclusion semble absurde. On y assiste de toute évidence à un accroissement des richesses, de la valeur accumulée par la classe capitaliste, accroissement qui ne peut résulter d'échanges intercapitalistes. Rosa Luxemburg conclut donc que la réalisation de la plus-value n'est possible que dans la mesure où des marchés non capitalistes sont ouverts au mode de production capitaliste. Elle voit ces marchés avant tout dans le pouvoir d'achat des classes non capitalistes (paysans) à l'intérieur des pays capitalistes, et dans le commerce extérieur avec des pays non capitalistes (*).

(*) Boukharine a répondu à cet argument que dans le commerce avec les classes ou pays non capitalistes, il y a aussi échange de marchandises, donc pas de débouchés nouveaux. Il n'a pas compris que ce commerce

Il est certain qu'historiquement le régime capitaliste est né et s'est développé dans un milieu non capitaliste. Il est non moins certain que l'extension de sa base a reçu une impulsion particulièrement dynamique de cette conquête d'espaces nouveaux. Mais de cela il ne découle pas que dans l'absence d'un milieu non capitaliste, la réalisation de la plus-value serait impossible.

L'erreur de Rosa Luxemburg consiste dans le fait de traiter la classe capitaliste mondiale comme un tout, c'est-à-dire de faire *abstraction de la concurrence*. Il est vrai que Marx, dans ses calculs du taux moyen de profit du tome III du *Capital*, part également de la classe capitaliste comme un tout, et Rosa cite cette référence de façon triomphale pour confirmer sa thèse (62). Mais elle semble ignorer que dans son plan d'ensemble du *Capital*, Marx a précisé que *les crises tombent en dehors du domaine du « capital pris dans son ensemble »; elles résultent précisément des phénomènes qu'il appelle ceux des « différents capitaux », c'est-à-dire de la concurrence*. C'est elle qui détermine toute la dynamique, toutes les lois de développement du capitalisme.

Or, la concurrence implique l'échange de marchandises avec d'autres capitalistes. Ce déplacement de valeur à l'intérieur de la classe capitaliste peut très bien être à la base de la « réalisation de la plus-value ». Dans le cadre de ces échanges intercapitalistes, « l'ensemble » de la classe capitaliste peut voir son profit global augmenter, réalisé *successivement* par la circulation d'une même somme d'argent (*).

peut prendre la forme non pas d'un échange de marchandises, mais d'un échange de *revenus non capitalistes* (par exemple rente foncière semi-féodale) issus de modes de production non capitalistes, et de marchandises capitalistes. Il y a donc bien débouchés nouveaux et transferts de valeur en faveur de la bourgeoisie. Sternberg ajoute que si l'on part de son hypothèse que seul un reliquat de biens de consommation serait invendable dans une société capitaliste « pure », ces biens de consommation pourraient s'échanger contre des biens de production (matières premières) importés des pays non capitalistes, favorisant ainsi à la fois la réalisation de la plus-value et l'accumulation du capital (61).

(*) Voir notamment la remarque très intéressante de Marx dans les *Grundrisse* : « La plus-value créée en un point exige la création de plus-values en un autre point pour s'échanger contre elle. »

C'est l'inégalité du rythme de développement (64) entre différents pays, différents secteurs et différentes entreprises qui est le moteur de l'expansion des débouchés capitalistes, sans qu'il faille en appeler nécessairement à des classes non capitalistes. C'est elle qui explique comment la reproduction élargie peut continuer même à l'exclusion de tout milieu non capitaliste, comment s'effectue dans ces conditions la réalisation de la plus-value par une accentuation prononcée de la concentration du capital. En pratique, les échanges avec des milieux non capitalistes ne sont qu'un aspect du développement inégal du capitalisme.

Critique des modèles de la « sous-consommation ».

Plusieurs auteurs se sont efforcés de donner une forme plus raffinée, chiffrée, à la théorie de la « sous-consommation », c'est-à-dire de l'impossibilité de réaliser la plus-value, en tant que source ultime des crises périodiques. Les exemples d'Otto Bauer (dans son dernier ouvrage), de Léon Sartre, de Paul Sweezy et de Fritz Sternberg sont les plus intéressants. Cependant, ces différents « modèles » arithmétiques ou algébriques de la « sous-consommation » souffrent d'un vice commun. Ils sont toujours des *pétitions de principe*, qui supposent déjà démontrée, dans l'énoncé du problème, la solution qu'ils veulent lui apporter (*).

Ainsi, Paul Sweezy (65) établit son modèle en partant de l'hypothèse qu'une certaine augmentation en valeur de la production de biens de production est nécessairement accompagnée d'une capacité de production *proportionnellement accrue* en biens de consommation. En d'autres termes : le

Voir aussi la remarque de Marx dans la *Théorie sur la plus-value* : « Mais parce que la production capitaliste ne peut desserrer la bride que dans certaines sphères et à des conditions données, aucune production capitaliste ne serait possible si elle devait se développer dans toutes les sphères simultanément et de manière uniforme (63). »

(*) La même remarque s'applique d'ailleurs à la plupart des « modèles » d'économétrie employés pour démontrer telle ou telle théorie du cycle. Voir les commentaires plus détaillés au chapitre XVII, § « Les économétristes ».

rapport $\frac{\text{valeur I}}{\text{valeur II}}$ resterait stable, alors que le rapport $\frac{\text{plus-value accumulée en } c}{\text{salaires} + p.l.-v \text{ non accumulée en } c}$ s'accroîtrait progressivement, et de même le rapport $\frac{\text{pouvoir d'achat de I}}{\text{pouvoir d'achat de II}}$. Partant de cette hypothèse, la « nécessité » de la surproduction de biens de consommation est naturellement prouvée, puisqu'elle est déjà contenue dans l'hypothèse.

Otto Bauer (66) suit un raisonnement semblable. Il déduit l'inévitabilité de la crise du fait que le capital constant s'accumule plus rapidement que n'augmentent les besoins en capitaux constants pour produire les biens de consommation supplémentaires, achetés par les travailleurs supplémentaires embauchés au cours de la reproduction élargie. Ceci découle logiquement de l'emploi d'un taux croissant de plus-value. Mais le modèle d'Otto Bauer présuppose que la société n'absorbe de nouveaux capitaux constants *que dans la même proportion* où elle accroît sa consommation finale. Elle présuppose donc une *proportion stable* entre la valeur de la production des deux secteurs; or, c'est ce qu'il fallait justement démontrer.

Il est à noter qu'Otto Bauer est le premier auteur marxiste qui introduit les notions du *stock du capital fixe existant* (la capacité de production totale) et du *taux de progrès technique* dans son modèle. Ces deux notions ont été utilisées largement par l'école néo-keynesienne et économétrique, notamment par Harrod, Domar, Pilvin et Hamberg (*).

Léon Sartre (68) part de l'hypothèse que le rapport entre les capitaux constants des deux grands secteurs de production industrielle reste le même. Il déduit cette hypothèse d'une hypothèse de départ, à savoir l'identité du taux de la plus-

(*) Hamberg (67) démontre qu'il y a une proportion stable entre l'accroissement du stock de capital fixe existant, et l'accroissement de la production qu'entraîne le plein emploi de ce stock. Mais il se garde bien d'établir une telle proportion stable entre l'accroissement du stock de capital fixe *global* et la capacité de production des seuls *biens de consommation*. Il évite ainsi l'erreur commune à tous les partisans de la théorie de sous-consommation.

value et du taux d'accumulation dans les deux secteurs. Mais il suppose en même temps que la demande de biens de production croît plus rapidement que la demande de biens de consommation. Si $\frac{I}{II}$ reste stable, alors que $\frac{\text{demande I}}{\text{demande II}}$ augmente, la crise est évidemment inévitable et prend la forme d'une crise de surproduction de biens de consommation.

Il ne s'agit pas seulement d'une pétition de principe mais encore d'une erreur de raisonnement. Sartre (de même que Sternberg) déduit de la concurrence capitaliste le maintien d'une proportion constante entre les forces productives engagées dans les deux secteurs. C'est une conception mécaniste, « idyllique », de la concurrence. Celle-ci ne conduit pas du tout à la péréquation de la composition organique du capital dans tous les secteurs. Au contraire, elle conduit à *l'accroissement global de la composition organique du capital*, et de ce fait à une redistribution relative des forces productives, en faveur du secteur des biens de production et aux dépens du secteur des biens de consommation. C'est une des hypothèses de base du marxisme, confirmée d'ailleurs par des données statistiques (*). Mais en incorporant cette hypothèse dans un « modèle » du cycle, toute idée d'une proportion constante entre la valeur de la production des deux secteurs s'effondre et de là, toute « démonstration mathématique » de l'inévitable surproduction par sous-consommation de biens de consommation.

(*) Aux États-Unis, d'après Shaw (69), la production de biens d'équipement est passée de 296 millions de dollars en 1869 à 6 033 millions de dollars en 1919; la production de biens de consommation est passée pendant la même période de 2 428 millions de dollars à 28 445 dollars. Le secteur I a donc accru sa production de plus de vingt fois, le secteur II, de douze fois seulement (encore la production de ce secteur est-elle surévaluée, parce qu'elle contient dans la catégorie « biens de consommation durables » des produits qui sont en fait des biens de production). Pour la période qui va de 1919 à nos jours, nous ne disposons pas de calculs précis du même genre. Mais les chiffres du *Statistical Abstract* portant sur différentes catégories de marchandises sont révélateurs. De 1919 à 1952, la valeur de la production des biens durables (en majeure partie appartenant au secteur I) a quintuplé (passant de l'indice 72 à l'indice 340), alors que celle de la production des biens non durables ne fait que tripler (passant de l'indice 62 à l'indice 190).

Le modèle théorique de Sternberg est le plus intéressant. Il part d'une double base : l'une, les schémas chiffrés de reproduction élargie du deuxième tome du *Capital* de Marx; l'autre la nature même de la concurrence.

En examinant les schémas de la reproduction élargie employés par Marx dans le tome II du *Capital*, Rosa Luxemburg avait déjà insisté sur le fait que l'équilibre des échanges entre les deux secteurs n'est rendu possible que du fait que le taux d'accumulation, qui est de 50 % de la plus-value dans le secteur I, s'abaisse au cours du même cycle à 20 % de la plus-value dans le secteur II. Sternberg (70) reprend et élargit cette critique. Il affirme que cette inégalité des deux taux d'accumulation est indispensable pour arriver à l'équilibre entre les deux secteurs, avec accroissement de la composition organique du capital dans les deux secteurs (*).

Sternberg poursuit en déclarant qu'il n'y a pas de raison d'admettre que le taux d'accumulation du capital serait différent dans les deux secteurs; ce taux serait égalisé du fait de la concurrence capitaliste. Dans son schéma, le déséquilibre ne provient cependant pas d'un taux d'accumulation égal dans les deux secteurs, mais de *l'opposition* entre un taux d'accumulation égal et une composition organique du capital différente dans I et dans II.

Or, la théorie aussi bien que les données empiriques nous confirment que cette composition organique du capital doit en effet être différente dans les deux secteurs. Il suffit, dans ces conditions, de suivre le mécanisme de la concurrence pour comprendre que le taux d'accumulation *doit* aussi être inférieur dans le secteur II. Les capitalistes du secteur I s'approprient en effet une partie de la plus-value produite par les ouvriers du secteur II, parce qu'ils exploitent leur avance

(*) Variante intéressante : Kalecki (71) souligne que c'est la répartition des dépenses des capitalistes, c'est-à-dire le taux d'accumulation de la plus-value, qui est à la base du cycle. Selon lui, ce taux est fonction de l'écart entre le *taux de profit escompté* et le *taux d'intérêt présent*, écart qui se rétrécit au fur et à mesure que la capacité de production augmente à la fin du cycle.

technologique sur l'industrie légère. Cette conclusion conforme aux faits ne laisse rien subsister de la démonstration de Sternberg.

Les théories de disproportionnalité.

L'autre école d'économistes voit la cause profonde de la crise dans *l'anarchie de la production*, qui bouleverse périodiquement les conditions d'équilibre entre les deux grands secteurs, celui des biens de consommation et celui des biens de production, conditions que nous avons précisées au chapitre X. On peut ranger dans cette catégorie des disciples de Marx tels que les « marxistes légaux » russes Tougan-Baranowski et Boulgakof, les Autrichiens Hilferding et Otto Bauer (œuvres de jeunesse), le Polonais Henryk Grossman, le théoricien soviétique Boukharine, etc. Parmi les économistes non marxistes, il faut signaler avant tout Aftalion, Schumpeter et Spiethoff.

Tous ces théoriciens voient l'origine des crises dans le fait que chaque entrepreneur cherche à augmenter au maximum ses propres profits, sans tenir compte dans ses investissements des tendances d'ensemble du marché. Il découle logiquement de cette conception que si les capitalistes pouvaient investir « rationnellement », c'est-à-dire de façon à maintenir les proportions d'équilibre entre les deux grands secteurs de la production, les crises pourraient être évitées. Certains théoriciens ont même affirmé que la production de biens de production pourrait se détacher complètement de la consommation finale de biens de consommation, et qu'on pourrait fort bien imaginer un système dans lequel l'activité économique tout entière ne consisterait que dans la construction de machines pour construire des machines, sans que la consommation de biens de consommation intervienne pour ainsi dire dans le système.

L'économiste américain Myron W. Watkins écrit ainsi : « N'y a-t-il pas de limite économique à cette tendance de différer la consommation ? La réponse est qu'il n'y en a pas, sinon... la poursuite de la consommation essentielle à la subsistance propre de la vie. En théorie économique, l'extension infinie (!)

du processus détourné (de production) est un but logique (!). On pourrait concevoir une société dans laquelle les hommes pourraient pendant plusieurs générations (ce qui veut dire indéfiniment) se satisfaire (!) de sel, de pain, de lait et d'un morceau de drap, alors qu'ils s'occupent avec industrie et profit (!) de la production de machines et d'équipement de toutes sortes (72). »

Il s'agit évidemment d'une conception absurde. Aucun fabricant de machines textiles ne doublera sa capacité de production, si l'analyse du marché lui démontre qu'on ne s'attend à aucune expansion des ventes de produits textiles, dont les stocks sont déjà pleinement garnis : « Le but final de l'accumulation du capital est naturellement l'augmentation de la production de biens de consommation (73). » La production des biens de production peut s'écarter pendant toute une période de cette base première et prendre une forte expansion sans se soucier *momentanément* de l'accroissement de sa consommation finale. Mais c'est précisément cet *écart momentané* qu'elle paiera d'une crise.

Il est d'autre part erroné de penser que « l'organisation rationnelle » des investissements dans une société capitaliste, c'est-à-dire la « réglementation » de la concurrence, pourrait complètement supprimer les fluctuations économiques. L'expérience, notamment de l'économie de guerre allemande et japonaise, en est une démonstration éclatante (*). Aucun raisonnement ne peut amener tous les capitalistes à limiter volontairement leur production lorsque la demande dépasse l'offre. Aucune logique ne les poussera à maintenir leurs investissements à un niveau moyen, au moment où leur production courante ne peut déjà plus être absorbée par le marché. Pour éliminer complètement les crises, il faut supprimer toute la marche cyclique de la production, c'est-à-dire tout élément de développement inégal, c'est-à-dire toute concurrence, toute recherche d'accroître le taux de profit et de plus-value, c'est-à-dire tout ce qu'il y a de capitaliste dans la production...

(*) Voir chapitre xiv.

L'anarchie de la production capitaliste ne peut donc pas être considérée comme une cause en soi, indépendante de toutes les autres caractéristiques de ce mode de production, indépendante notamment de la contradiction entre la production et la consommation qui est un signe distinctif du capitalisme.

Les partisans de la théorie de la disproportionnalité oublient d'ailleurs qu'une *certaine* proportion entre la production et la consommation (non une proportion *stable*, comme le pensent les partisans de la théorie de la sous-consommation), entre la capacité de production de l'ensemble de l'appareil productif, la capacité de production de biens de consommation et le pouvoir d'achat disponible pour ces mêmes biens, fait partie inhérente des conditions de proportionnalité nécessaire pour éviter une crise, et que ces conditions-là ne peuvent jamais être réalisées pendant une longue période sous le capitalisme.

Remarquons que certains partisans de la théorie de la sous-consommation, entraînés par la beauté symétrique de leurs modèles « chiffrés », sont arrivés à des conclusions fort proches de celles de Tougan-Baranowski et Cie. C'est notamment le cas de Léon Sartre qui écrit :

« On peut se demander ce que deviendrait le capitalisme dans le cas où une dictature économique bien informée exigerait qu'une part croissante de la plus-value accumulée dont dispose le groupe des industries d'objets de consommation soit investie dans les industries de moyens de production, à mesure que le pouvoir d'achat se déplace dans le même sens. Dans ce cas, dit avec raison Tougan-Baranowski, s'appuyant sur le schéma, l'équilibre subsisterait. On aboutirait à une économie parfaitement viable (?) où la production de moyens de production s'accélélerait, et où celle des objets de consommation ne croîtrait que très lentement... Mais un tel capitalisme, celui qui ne produirait des moyens de production que pour en produire encore d'autres, reste dans le domaine théorique, étant irréalisable en régime de concurrence (74). »

N. Boukharine a défendu, lui aussi, la thèse selon laquelle un *capitalisme d'État* ne connaîtrait plus de crises périodiques de surproduction (75).

Ce ne serait pas seulement irréalisable du fait de l'impossibilité d'établir un « cartel général » englobant toutes les entreprises, mais encore du fait du *rapport technologique* qui existe entre une capacité de production déterminée et une capacité de production de biens de consommation. Ce serait irréalisable parce qu'il est impossible, comme nous l'avons indiqué plus haut, de détacher complètement la production de la consommation qui reste son but ultime. Ce serait irréalisable parce qu'aucune « logique » n'amènerait les capitalistes à acheter de plus en plus de machines, au moment où la capacité de production de leurs machines est déjà supérieure aux capacités d'absorption de biens de consommation par le marché.

Esquisse d'une synthèse.

Un effort de synthèse des théories de sous-consommation et de celles de disproportionnalité a été entrepris par toute une école, s'appuyant sur le principe de l'accélérateur : Aftalion et Bounatian en France; Harrod en Grande-Bretagne; J.-M. Clark et S. Kusnets aux États-Unis, etc. Cet effort a été poursuivi par la synthèse du principe du multiplicateur et de celui de l'accélérateur, entreprise par l'école néo-keynesienne d'économétrie, notamment Samuelson, Goodwin, Hicks, Kalecki, Harrod, Hamberg et Joan Robinson. Ces synthèses, excessivement simplifiées, réussissent seulement à démontrer l'instabilité fondamentale du système capitaliste.

Elles ne sont que des approches lointaines du cycle réel, à la compréhension duquel elles apportent cependant des matériaux importants.

Pour préciser le sens dans lequel cette synthèse devrait être entreprise en termes marxistes, il faut reformuler brièvement les thèses erronées concernant les causes dernières des crises qui sont, répétons-le, des crises d'une *économie qui vise le profit réalisé par la vente de marchandises* :

1. Les partisans vulgaires de la théorie de sous-consommation affirment que la crise pourrait être évitée par l'augmentation

du pouvoir d'achat des travailleurs pendant la phase finale du « boom ». Ces théoriciens oublient que les capitalistes ne travaillent pas pour la vente, mais pour la *vente avec profit*. Or, lorsque les salaires sont augmentés à un moment où le taux de profit est déjà en baisse, celui-ci risque de s'effondrer; loin de prolonger le « boom », cette hausse supplémentaire des salaires l'étranglerait.

2. Les partisans vulgaires des théories de disproportionnalité, et surtout les partisans de l'école dite de « sous-accumulation » (von Hayek, von Mises, Pigou, Hawtrey, etc.) (*) affirment qu'on empêcherait la crise si l'on s'opposait à une baisse du taux de profit pendant la phase finale du boom (par exemple : blocage des salaires; baisse du taux d'intérêt surélevé; effort pour éviter toute distorsion des prix, etc.). Mais ces théoriciens oublient que si le taux de profit monte au *même moment où les débouchés se restreignent*, on n'empêcherait pas un ralentissement des investissements. Ce qui intéresse en effet l'entrepreneur, ce n'est pas le profit *théorique* qu'il peut déduire d'un taux donné des salaires, de l'intérêt et des prix de revient, mais le profit *réel* qu'il escompte réaliser, en comparant ce prix de revient aux *possibilités de vente* de ses marchandises :

« Des niveaux élevés de revenus et de profits peuvent être une condition nécessaire des investissements; mais ils ne peuvent en être une condition suffisante. On peut se demander si les entreprises ont si peu de perspicacité pour étendre leur capacité sur la seule base des profits couramment élevés. A moins d'avoir opéré à toute leur capacité, d'avoir une accumulation de commandes non satisfaites et d'avoir été incapables de s'agrandir (ou non disposés à le faire) par suite d'une pénurie de capitaux, et à moins qu'elles n'anticipent une croissance ultérieure de ventes, leurs investissements induits se contrac-

(*) En 1927, Pigou affirma avec assurance que des réductions de salaires draconiennes (!) pourraient éviter une crise. Von Hayek proclama la même « vérité » en 1932 (!) au milieu d'énormes masses de biens de consommation non vendables (76).

teront plutôt [au sommet du boom], même si les profits restent élevés (77). »

- Et Moulton (78) rappelle opportunément un exemple historique à ce sujet :

« La concentration croissante des revenus dans les tranches de contribuables les mieux rémunérés... aboutit plus ou moins automatiquement [entre 1919 et 1929] à un accroissement de la part du revenu national mise de côté sous forme d'épargne. C'est-à-dire que malgré le fait que le flux des revenus courants vers le commerce et les services continuait à s'étendre, il s'élargissait moins rapidement que le flux des fonds pour construire de nouvelles entreprises et un nouvel outillage. Il était évidemment clair pour les entreprises que la *demande escomptée de la part des consommateurs n'était pas suffisamment large pour justifier autant d'expansion que les fonds disponibles auraient pu en permettre.* »

Il y a donc *deux conditions simultanées* de la reprise économique et du début du boom : un *taux de profit croissant et des débouchés réels en expansion*. Au début du cycle économique, ces deux conditions peuvent coïncider pour un certain nombre de raisons : baisse de la composition organique du capital (nombre plus grand de travailleurs avec même masse d'équipement), salaire réel relativement bas, hausse du taux de la plus-value, accélération de la vitesse de rotation du capital d'une part; accroissement du pouvoir d'achat global de l'ensemble des salariés (par la mise au travail des chômeurs), investissements des fonds épargnés au cours de la crise et de la dépression (notamment des fonds d'amortissement), ainsi que des profits croissants rapidement réalisés d'autre part.

Mais les mêmes forces qui assurent la coïncidence de ces deux facteurs au début du cycle sapent leur existence au fur et à mesure que le cycle se déroule, et provoquent leur effondrement vers la fin du cycle. Nous avons déjà examiné plus haut les conditions qui déterminent une baisse du taux de profit vers la fin du boom : accroissement de la composition organique du capital; baisse du taux de la plus-value; ralentissement de la vitesse de rotation du capital; renchérissement du crédit;

faux frais accrus; hausse des salaires, etc. Il faut maintenant examiner ce qui arrive du côté des débouchés.

En ce qui concerne la demande pour les biens de consommation, du moment où le plein emploi est plus ou moins atteint, cette demande n'augmente plus guère dans des proportions sensibles. Quant aux biens de production, lorsque le renouvellement du capital fixe est terminé, l'industrie se trouve rééquipée avec une capacité de production qui dépasse les possibilités d'absorption du marché. De nouveaux investissements deviennent de plus en plus improbables. Il y a donc réduction des débouchés dans les deux secteurs. La coïncidence de la baisse du taux de profit avec la restriction des débouchés provoque la crise.

Y a-t-il au moment de la crise surproduction générale? Incontestablement. Celle-ci découle nécessairement des deux aspects fondamentaux du boom.

La reprise économique, en déterminant une hausse du taux de la plus-value et une hausse du taux de profit, modifie la répartition du revenu national entre les classes au profit de la bourgeoisie, aux dépens des salariés. Un grand nombre d'auteurs confirment cet avis (Haberler; Schumpeter, Lederer, Foster et Catchings, Hobson, Moszkowka, Hicks, etc. (79) (*). Sombart exprime cette idée de la façon suivante :

« C'est la conjoncture d'expansion elle-même... qui, dans des périodes de reprise, a pour effet que le salaire n'augmente pas dans la même mesure que la plus-value, suite à la hausse des prix; c'est elle aussi qui, par des mouvements réguliers de contraction, par l'expulsion des travailleurs (du processus de production) fait regorger le marché du travail dans la mesure souhaitée, et crée ainsi l'armée de réserve industrielle qui empêche une hausse démesurée du salaire (81). »

(*) Le professeur Guitton donne le tableau suivant des variations cycliques moyenne en France au cours du XIX^e siècle : les prix montent de 17 % en haute conjoncture et baissent de 16 % en dépression; les salaires montent de 12 % en haute conjoncture et baissent de 3 % en dépression; les profits montent de 40 à 200 % (!) en haute conjoncture et baissent de 14 à 38 % en dépression (80).

Or, en même temps que la part des salariés dans le revenu national diminue relativement, la capacité de production de l'industrie produisant des biens de consommation s'accroît constamment. Le moment doit arriver où l'accroissement de cette capacité de production dépasse le niveau de la demande.

Par ailleurs, l'accroissement de la capacité de production du secteur qui produit des biens de production correspond aux besoins de renouvellement d'une partie importante du capital fixe de toute industrie. Lorsque ce renouvellement est achevé, le secteur I n'éviterait la surproduction qu'à condition que les investissements *se poursuivent au même rythme*, ce qui est manifestement impossible (82).

La capacité de production largement accrue de la société ne peut être utilisée sur une échelle quasi complète, qu'après une destruction préalable de valeur, d'adaptation de la valeur des marchandises à la nouvelle quantité de travail socialement nécessaire pour les produire, plus réduite que celle qui déterminait le niveau préalable de la valeur des marchandises. *L'effondrement du boom, c'est donc l'effondrement de la tentative de maintenir l'ancien niveau de valeurs, de prix et de taux de profit, avec une masse de capitaux accrue.* C'est le conflit entre les conditions d'accumulation et de mise en valeur du capital, qui n'est que le déploiement de toutes les contradictions inhérentes au capitalisme, qui interviennent *toutes* dans cette explication des crises : contradiction entre le développement majeur de la capacité de production et le développement plus restreint de la capacité de consommation des larges masses; contradictions issues de l'anarchie de la production résultant de la concurrence, de l'augmentation de la composition organique du capital et de la chute du taux de profit; contradiction entre la socialisation croissante de la production et la forme privée de l'appropriation (*).

(*) Sur les crises à l'époque du capitalisme en déclin, et le rôle des dépenses publiques dans l'économie, voir chapitre xiv, § « Un capitalisme sans crises? ».

Les conditions d'expansion capitaliste.

Les conditions historiques qui assurent l'expansion du mode de production capitaliste ont déjà été précisées plus haut. Elles relèvent essentiellement du *développement inégal* entre divers secteurs, branches, pays, entraînés dans le marché capitaliste. La création du marché mondial, qui précède l'essor du mode de production capitaliste, crée le cadre général de ce développement inégal. Celui-ci se manifeste notamment par :

a) Le développement inégal entre l'industrie et l'agriculture. Au fur et à mesure que l'industrie se développe, ses marchandises chassent les produits du travail domestique, artisanal, de la paysannerie, ruinant une partie de la population villageoise qui se prolétarise et qui constitue la masse de main-d'œuvre pour l'industrie en expansion. La valeur de la production industrielle augmente par rapport à la valeur de la production agricole; la main-d'œuvre industrielle augmente par rapport à la population active engagée dans l'agriculture. La paysannerie achète de plus en plus de moyens de production (qu'elle fabriquait auparavant elle-même) à la grande industrie, qui achète à la paysannerie des matières premières, mais en proportions plus petites.

b) Le développement inégal entre les pays les premiers industrialisés, et les pays coloniaux et semi-coloniaux. L'industrie des pays les premiers industrialisés détruit la production artisanale et domestique des pays coloniaux et semi-coloniaux qui se transforment en marchés des pays avancés. La main-d'œuvre « libérée » du fait de cette destruction de l'équilibre séculaire entre agriculture et industrie, ne peut pas trouver une place dans une industrie nationale en expansion, car c'est l'expansion de l'industrie *métropolitaine* qui a permis de conquérir ce marché. De ce fait apparaissent les phénomènes connexes de sous-emploi chronique et de la pression de la surpopulation sur la terre. « Les résultats furent rapides : en 1813, la ville de Calcutta exportait en Angleterre pour 2 millions de £ de cotonnades; en 1830 elle en importait pour la même valeur. L'im-

portation des cotonnades pour toute l'Inde passe de 8 millions en 1859 à 16 en 1877 et 20 en 1901, celle des soieries de 1,4 million de £ à 7 et 16, celle des fils de coton de 1,7 à 2,8. »

En même temps l'Inde devenait de plus en plus agricole, et dans la même période 1850-1877, les exportations de coton brut passaient de 4 millions de £ à 13, celles de jute de 0,9 à 3, celles de thé de 0,15 à 2,6, celles des huiles de 2,5 à 5,4 (83).

Il en résulte une combinaison de quatre obstacles à l'industrialisation capitaliste des pays coloniaux et semi-coloniaux : concurrence des marchandises métropolitaines : concurrence de la main-d'œuvre locale extrêmement bon marché et des machines modernes; pénurie de capitaux du fait de l'investissement des revenus accumulés de la classe dominante en propriété foncière; absence de marchés intérieurs suffisants qui permettraient un développement rapide de quelques secteurs industriels (*).

c) Le développement inégal entre diverses branches de l'industrie, notamment entre des branches qui déclinent et des branches qui montent grâce à des révolutions technologiques successives. Les branches en déclin voient leurs débouchés, leurs chiffres d'affaires, leur emploi décliner d'abord relativement, puis de façon absolue. Après une défense par accroissement de la composition organique des capitaux et avilissement (relatif ou absolu) des prix, elles s'inclinent, et ne renouvellent plus qu'une fraction du capital fixe. Une partie de la plus-value et du fonds d'amortissement de ces secteurs se déverse sur le marché des capitaux, attirés par des secteurs en expansion rapide. Ceux-ci se taillent une place sur le marché en arrachant des ressources (capital fixe, matières premières, pouvoir d'achat) aux secteurs existants, soit en ralentissant la croissance de certains d'entre eux, soit en causant le recul absolu d'autres secteurs.

d) Le développement inégal entre diverses régions d'un même pays. Ce phénomène, généralement sous-estimé dans la littérature économique marxiste, est en réalité une des clés

(*) Voir chapitres VI, IX, XIII.

essentielles pour comprendre la reproduction élargie. *Par la création de régions déprimées au sein des nations capitalistes, le mode de production capitaliste crée lui-même ses débouchés « complémentaires » ainsi que ses réserves permanentes de main-d'œuvre.* Ce fut notamment le cas de l'Écosse et du Pays de Galles en Grande-Bretagne, des États du Sud aux U. S. A., des provinces orientales et méridionales en Allemagne, de la Flandre en Belgique, de la Slovaquie en Tchécoslovaquie, du Mezzogiorno en Italie, du sud et du nord des Pays-Bas, de la France au sud de la Loire, etc. Ce qui est significatif du développement spasmodique, inégal, contradictoire du mode de production capitaliste, c'est qu'il ne peut pas industrialiser systématiquement et harmonieusement l'ensemble d'un grand pays. La suppression progressive de vieilles zones déprimées est elle-même accompagnée de l'apparition de nouvelles zones de dépression : Nouvelle-Angleterre aux U. S. A ; Borinage et Flandre orientale en Belgique ; Lancashire en Grande-Bretagne ; Haute-Loire en France ; Gênes en Italie, etc. L'ironie de l'histoire veut que souvent ces nouvelles zones de dépression aient été jadis les berceaux de l'industrie capitaliste dans ces divers pays.

Pas de croissance sans fluctuations ?

Depuis la grande crise de 1929, l'idée d'un développement harmonieux, équilibré du régime capitaliste, est définitivement tombée en discrédit. Les auteurs bourgeois les plus en vogue, comme Schumpeter, ont mis avec Marx l'accent sur l'instabilité fondamentale du mode de production capitaliste. Pour Schumpeter, cette instabilité provient du fait que « l'innovation », c'est-à-dire l'application dans l'industrie des découvertes techniques, ne peut pas se répartir de façon égale sur toute la durée du cycle économique, mais tend à se concentrer en certaines périodes espacées (84). Pour les économétristes, l'instabilité fondamentale du mode de production provient du fait que les conditions nécessaires à une croissance ininterrompue

sont irréalisables en pratique, de par la nature particulière des investissements dans le capitalisme (*) :

« ... Un système ne restera pas en équilibre progressif s'il n'est pas complètement ajusté à cet équilibre... Un système ne pourra vraisemblablement pas être complètement ajusté à un équilibre progressif *s'il n'a pas lui-même été en équilibre approximatif depuis une longue période*. Il ne suffit pas que son stock de capital soit ajusté à la production courante; il faut encore qu'il soit prêt à être remplacé au moment opportun. L'investissement induit de l'avenir, qui est déjà préconditionné [dans une large mesure] par les fluctuations passées de la production, dont les effets sont incarnés dans l'équipement existant, doit aussi être de nature à permettre un développement constant (86). »

Joan Robinson constate de même :

« Une économie qui se trouverait dans un état de tranquillité, de lucidité et d'harmonie se consacrerait à la production et la consommation de richesse d'une manière rationnelle. Il suffit de décrire ces conditions pour s'apercevoir *combien elles sont éloignées des états* dans lesquels se trouvent les économies réellement existantes. Le capitalisme en particulier n'aurait jamais pu naître dans de telles conditions, car le divorce entre le travail et la propriété, qui rend possible l'entreprise sur grande échelle, implique des conflits; et les règles du jeu ont été développées précisément pour rendre possibles l'accumulation et le progrès technique dans des conditions d'incertitude et de connaissances imparfaites (87). »

Et encore :

« L'avenir est incertain pour chaque entrepreneur individuel, même lorsque l'économie dans son ensemble se développe de façon harmonieuse, et les actions de chaque entrepreneur influencent la situation des autres. Pour cette raison, il y a une *instabilité inhérente* aux règles du jeu capitaliste, instabilité qui produit des fluctuations pour ainsi dire à l'intérieur de l'économie, indépendamment de tout changement des conditions extérieures. Dès que l'entrepreneur typique découvre

(*) Y compris les fluctuations des stocks : voir Metzler, Abramovitz, Eckert (85).

que sa capacité opère à ce qui lui semble être un taux de profit raisonnable, il désire mettre en mouvement une capacité de production supplémentaire. A moins que l'investissement ne tombe par hasard sur le taux d'âge d'or, qui fait croître la demande dans la même proportion que la capacité (ou à moins qu'il ne soit efficacement contrôlé), l'investissement oscillera toujours, car lorsqu'il augmentera il produira un marché de vendeur, ce qui stimule une nouvelle croissance (88). »

Des auteurs qui s'efforcent consciemment de souligner les avantages du mode de production capitaliste en tant que mode de production le plus progressiste, comme le font Arthur F. Burns et David McCorde Wright, ont fait un pas plus loin et ont affirmé qu'il est *impossible* de concevoir une économie soumise aux bienfaits du progrès technologique ou disposant d'un stock important de capital fixe, et qui ne serait pas sujette à des fluctuations. Selon eux, le choix ne serait pas : progrès avec ou progrès sans fluctuations, mais plutôt : progrès avec fluctuations, ou stagnation complète. Ainsi David McCorde Wright écrit-il :

« La cause fondamentale du *business cycle*, c'est le fait que les goûts et la technique ne changent pas dans des proportions qui se contrebalancent harmonieusement l'une l'autre... La durabilité de l'outillage, le fait que les besoins se modifient de manière asymétrique, les frictions inévitables et la souveraineté (!) du consommateur produisent le cycle... N'importe quelle société en voie de croissance, qui désire s'adapter au modèle de dépenses des consommateurs, souffrira inévitablement d'une certaine (!) instabilité et insécurité (89). »

Jetons d'abord le manteau de Noé sur l'aspect le plus insensé de cette apologie, à savoir l'affirmation selon laquelle les innovations qui dictent les grands mouvements d'investissements proviendraient de « modifications dans les goûts des consommateurs ». Ce n'est tout de même pas « le besoin d'une voiture » qui a créé l'industrie automobile; c'est cette industrie qui a créé le besoin d'une voiture. C'est l'investissement de vastes capitaux dans des secteurs industriels nouveaux (et subsidiairement, la publicité pour leurs produits) qui modifie les goûts

des consommateurs; ce n'est pas la « modification du goût des consommateurs » qui provoque l'afflux de vastes capitaux vers certains secteurs ou, mieux encore, les inventions techniques.

Mais ces innovations ne se produiraient-elles pas non plus à un rythme irrégulier dans une économie planifiée, dans une économie socialiste? (*).

La durabilité de l'équipement n'y provoquerait-elle pas également le phénomène de « surproduction » du fait de *demandes soudaines* à satisfaire (par exemple : introduction de la télévision en couleurs; conséquences d'une brusque augmentation de la population sur la construction immobilière, etc.)?

Selon McCorde Wright (91), *tout* système économique n'aurait que *le choix entre deux maux* : ou bien maintenir le rythme prévu de croissance, de production dans ces secteurs, et provoquer une longue impatience des consommateurs (qui se traduirait par une hausse des prix, etc.); ou bien accroître rapidement le rythme de progression de la production par des investissements exceptionnels, et s'exposer alors au suréquipement (à l'apparition d'une capacité excédentaire) du moment que la demande exceptionnelle est satisfaite (par exemple : au moment où toute la population supplémentaire a été pourvue de logements, et que la demande de renouvellement tombe du fait d'une structure d'âge modifiée de cette même population).

Arthur F. Burns avait déjà développé un même point de vue dans son article *Long Cycles in Construction*, publié en 1935 et reproduit dans son recueil *Frontiers of Economic Knowledge* (1954). Il y explique l'instabilité de la demande de logements dans une « société collectiviste » et s'efforce de démontrer qu'une telle société connaîtrait de fortes fluctuations cycliques dans la construction immobilière (92). Mais tout son raisonnement est basé sur une hypothèse simpliste : à savoir que les disponibilités de chaque famille doivent rester *fixes* et que la construction immobilière fluctue exclusivement d'après les

(*) Schumpeter et Cassel (90) insistent sur le même principe.

fluctuations de la population (et sa prévision plus ou moins correcte).

Du moment que nous abandonnons cette hypothèse et que nous acceptons au contraire que l'économie planifiée ait un *double* objectif : d'abord celui, prioritaire, de procurer effectivement à chaque famille « l'unité de logement » indispensable qui constitue le standard minimum de confort; ensuite celui, secondaire, d'adapter progressivement le standard *minimum* des logements au standard *optimum* (du point de vue confort, urbanisme, hygiène, pédagogie, etc.), toute la construction de Burns s'effondre. Dès qu'un excès de capacité apparaît par rapport aux besoins immédiats, cette capacité peut être utilisée pour assurer l'amélioration du standing d'une partie de la population. Et comme on peut supposer raisonnablement que cet *optimum* connaît lui-même une élévation tendancielle, du fait du progrès scientifique et technique, aucune « capacité excédentaire » n'est concevable pendant une longue période.

L'erreur de McCorde Wright est tout à fait semblable. Pour démontrer les « fluctuations » dans une économie planifiée, il imagine une économie qui ne supprime qu'un aspect du capitalisme (la propriété privée des moyens de production), mais conserve tous ses autres aspects. Ainsi, lorsqu'un *backlog* de demande a été satisfait, il ne voit pas d'autre issue qu'une « surproduction » ou « capacité excédentaire »; il ne s'imagine pas qu'on puisse mettre à la disposition de la société une *gamme* supplémentaire et nouvelle de biens de consommation (*). Lorsque l'appareil de production est « hypertrophié », il ne comprend pas qu'on puisse « l'adapter aux besoins », en réduisant le temps de travail des producteurs. Lorsqu'il y introduit une « capacité excédentaire absolue », sans possibilité de fabriquer des « produits nouveaux », il ne comprend pas que la mise en réserve d'une partie de ces machines ne serait accompagnée d'aucune réduction de consommation ou de « revenus » pour la société, et donc d'aucune fluctuation

(*) Hamberg (93) insiste sur la gamme sans cesse croissante de produits qui peut être manufacturée avec un même équipement moderne.

économique, puisque cette mise en disponibilité des machines aurait précisément été *causée* par le fait que les *besoins réels* (et non pas les besoins solvables) de la société auraient été *préalablement et intégralement satisfaits*.

Les fluctuations de la production qui entraînent des fluctuations des revenus et de la consommation, du fait de surproduction de marchandises, et qui impliquent ainsi du chômage et de la misère périodiques, sont le propre du capitalisme. Elles n'ont pas existé avant lui. Elles n'existeront pas après lui (*).

(*) Voir chapitre xvii.

CHAPITRE XII

LE CAPITALISME DES MONOPOLES

La deuxième révolution industrielle.

Au cours du dernier quart du XIX^e siècle, l'industrie capitaliste est entraînée dans une nouvelle révolution technique. Comme la première, la deuxième révolution industrielle modifie essentiellement la source d'énergie pour la production et pour les transports. A côté du charbon et de la vapeur, le pétrole et l'électricité font tourner les roues et les machines. Dès la fin du siècle, le moteur à explosion et le moteur électrique refoulent les moteurs primaires, mus par la vapeur.

Cette révolution énergétique bouleverse la vie industrielle dans son ensemble. A la même époque, la sidérurgie reçoit une impulsion nouvelle par l'introduction des procédés Bessemer, du four Martin, des régénérateurs Siemens-Martin ainsi que des procédés de durcissement de l'acier par alliages (*). L'acier devient de plus en plus la matière première industrielle de base. En outre, l'électrolyse de la bauxite permet de transformer l'aluminium en matière première à bon marché, à

(*) En 1870, la production américaine d'acier Bessemer ne s'élevait qu'à 30 500 t; en 1880, elle atteignait 850 000 t; en 1890, 1,9 million de tonnes. En 1880, des rails de fer étaient encore produits en même quantité que des rails d'acier; en 1890, ils représentaient moins de 1 % du tonnage total. En 1874, le premier pont d'acier fut construit sur le Mississippi, à Saint-Louis (1).

usage industriel; précédemment, ce métal était considéré comme un métal précieux, coûtant 7 livres sterling l'once.

Finalement, l'industrie chimique connaît vers la même époque son premier grand essor. Apprenant à utiliser les sous-produits du charbon, elle entreprend la fabrication synthétique des couleurs et porte un coup mortel à l'antique production de couleurs naturelles en Extrême-Orient. L'industrie des textiles synthétiques vient aussi de naître.

La révolution industrielle de la fin du XIX^e siècle a modifié l'importance relative des différentes branches industrielles dans l'économie mondiale (2). Pendant un siècle, le coton et le charbon avaient été rois. Maintenant, l'acier occupe la première place, bientôt suivi par la construction mécanique, et la production d'autos.

En Grande-Bretagne, le centre de gravité se déplace de Manchester (coton) vers Birmingham (acier). En même temps, la Grande-Bretagne perd définitivement sa prépondérance industrielle et son monopole de productivité, la révolution énergétique favorisant avant tout les États-Unis (abondance de pétrole).

La concentration industrielle s'accroît.

La révolution industrielle de la fin du XIX^e siècle se révèle un stimulant puissant pour la centralisation et la concentration des capitaux industriels. Le développement de l'industrie sidérurgique implique la disparition de tous les vieux hauts fourneaux qui utilisèrent le bois comme combustible. Les nouvelles installations exigent des mises de fonds importantes et éliminent la plupart des entreprises toutes petites dans cette branche clé de l'industrie; le nombre de sociétés sidérurgiques américaines tombe de 735 en 1880 à 16 en 1950 (3). De nombreuses industries nouvelles naissent sous le signe de la prédominance des entreprises géantes (industrie d'aluminium, industrie chimique, industrie d'appareils électriques), étant donné la masse d'outillage coûteux qu'elles nécessitent. Le développement accéléré du capital constant, du capital fixe,

de l'outillage minimum nécessaire pour fonder une nouvelle entreprise rentable, favorise la concentration capitaliste :

« Des industries dans lesquelles la plus petite unité apte à fonctionner efficacement est très grande, ne connaissent pas un afflux facile de nouveaux concurrents. Il en est ainsi pour diverses raisons : il faut des capitaux énormes pour créer une nouvelle unité; la constitution d'une unité nouvelle pourrait entraîner une ajoute tellement grande à la capacité (de production) existante dans cette branche, que l'effet sur l'offre totale pourrait dépasser ce que le marché pourrait vraisemblablement absorber sans une réduction draconienne des prix; et l'incertitude que tout cela implique pourrait paraître prohibitive. Ainsi, des dimensions très grandes, ou une dimension optimum très grande, peuvent être considérées comme une barrière naturelle à l'apparition de nouveaux concurrents (4). »

L'entrée sur le marché de nombreux pays neufs comme le Japon, la Russie, l'Italie, stimule également la concentration des capitaux. Ces pays ne copient pas l'ensemble de la structure industrielle des nations qui les ont devancés. Ils n'en imitent que la partie la plus moderne, c'est-à-dire les entreprises dans lesquelles la composition organique du capital est la plus élevée et le degré de centralisation le plus prononcé. La prédominance des entreprises géantes, par rapport aux entreprises petites et moyennes, sera dès le début beaucoup plus marquée dans l'industrie lourde russe et japonaise que dans les industries analogues de pays plus avancés.

La même loi du développement inégal détermine le progrès plus rapide de la concentration du capital en Allemagne et aux États-Unis, pays dont l'essor industriel proprement dit s'étend sur le dernier quart du XIX^e siècle, que dans les pays qui ont connu cet essor au cours du demi-siècle précédent : Grande-Bretagne, Belgique, France.

Finalement, les nouvelles techniques favorisent elles-mêmes la concentration. Ainsi l'énergie électrique permet la synchronisation du travail d'usine, l'introduction du travail à la chaîne, de nouvelles divisions du travail qui favorisent l'intégration horizontale et verticale des entreprises.

La concentration du capital se manifeste tout d'abord par le fait que les grandes entreprises groupent une fraction de plus en plus importante de la main-d'œuvre industrielle totale.

Voici, pour l'Allemagne, les pourcentages de la main-d'œuvre non agricole totale employée dans les différentes catégories d'entreprises (5) :

	1882	1895	1905	1925	1933	1950	1961 (*)
Entreprises :	(%)	(%)	(%)	(%)	(%)	(%)	(%)
de 0 à 10 salariés	65,9	54,5	45,0	39,4	46,8	24,6	24,3
de 11 à 50 salariés	12,1	15,8	17,9	19,1	14,3	28,7	15,9
de 51 à 200 salariés	10,1	14,0	16,8	18,0	14,3	9,6	14,5
plus de 200 salariés	11,9	15,7	20,3	23,5	24,6	37,1	45,1

Pour le même pays, l'évolution dans l'industrie prise séparément est encore plus frappante (6) :

Usines comptant :	1933		1952		1957	
	A	B	A	B	A	B
	%	%	%	%	%	%
de 1 à 9 salariés	88,6	19,6	46,1	2,9	44,7	2,2
de 10 à 49 salariés	8,1	15,4	34,0	12,4	31,7	9,4
de 50 à 99 salariés	2,4	21,5	9,0	9,9	10,0	8,6
de 100 à 199 salariés			5,2	11,5	6,3	10,8
de 200 à 499 salariés	0,8	43,4	3,6	17,3	4,6	17,6
de 500 à 999 salariés			1,1	11,7	1,5	12,5
plus de 1 000 salariés			0,9	34,3	1,2	38,8

A = % du nombre total des entreprises.

B = % du nombre total des salariés.

Il apparaît qu'en l'espace de moins de 30 ans, le pourcentage de la main-d'œuvre industrielle employée dans les entreprises de plus de 200 salariés est passé de 43 à 69 % !

Outre la croissance continue des grandes entreprises, ces chiffres indiquent clairement le changement radical apparu au cours des 75 années d'essor de l'industrie allemande. En 1882,

(*) Tous les chiffres pour 1950 et 1961 se rapportent au territoire de la République fédérale allemande. Les chiffres de la 2^e catégorie pour l'année 1950 concernent les entreprises de 10 à 99 ouvriers, ceux de la 3^e catégorie, les entreprises de 100 à 199 ouvriers.

près des deux tiers des salariés allemands travaillaient dans des entreprises occupant moins de 10 salariés. En 1950, pour tout le secteur non agricole, ce pourcentage est tombé à moins d'un quart, et pour les entreprises industrielles à 2 %! Les entreprises qui emploient plus de 200 salariés n'occupaient qu'un dixième des salariés non agricoles en 1882; elles en occupaient un cinquième en 1905, un quart en 1933, plus des deux cinquièmes vers la fin des années 50. Voici l'évolution de la structure des entreprises non agricoles en France :

Nombre de salariés dans les entreprises :	1896		1906		1926		1958	
	A (%)	B (%)						
de 1 à 10 ..	98,3	62,7	98,3	58,9	96,1	39,2	95,4	20,0
de 11 à 50 ..	1,32	11,7	1,34	11,5	3,0	15,6	3,6	} 28,8
de 51 à 100 ..	0,18	5,1	0,19	5,17	0,8	7,4	0,5	
de 101 à 500 ..	0,02	11,2	0,02	12,68	0,03	17,5	0,5	21,4
plus de 500 ...		9,3		11,7		19,3		29,8

A = % du nombre total d'entreprises.

B = % du nombre total de salariés.

Les petites entreprises non agricoles, occupant 10 salariés ou moins, comptaient encore près des 2/3 de la main-d'œuvre salariée en 1896; elles n'en comptent plus qu'un cinquième aujourd'hui. Les entreprises occupant plus de 100 salariés réunissaient un cinquième de la main-d'œuvre en 1896; elles en réunissent 51 % en 1958 (7) (*).

Quant à l'Italie, voici l'évolution au cours des trente dernières années :

Salariés par catégorie :	1927		1937-39		1958	
	A %	B %	A %	B %	A %	B %
de 2 à 10	89,6	31,1	88,7	24,3	76,1	15,4
de 11 à 100	9,1	26,5	9,7	25,4	21,2	27,4
de 101 à 1 000	1,2	31,7	1,5	33,6	2,5	27,9
plus de 1 000	0,1	10,7	0,1	16,7	0,2	29,2

A = % du nombre total d'entreprises.

B = % du nombre total de salariés (*).

(* En 1959, ce pourcentage s'était déjà élevé à 55... (8).

Signalons encore qu'en *Belgique*, le pourcentage suivant de la main-d'œuvre occupée dans l'industrie (y compris les charbonnages) travaille dans les entreprises qui employent plus de 50 salariés : 51,2 % en 1896; 56,8 % en 1910; 62,7 % en 1930; 66,7 % en 1956.

Voici les statistiques correspondantes pour le pays le plus typique du capitalisme contemporain, *les États-Unis* :

Nombre d'établissements manufacturiers occupant (salariés) 1

	1909	1914	1929	1955
de 0 à 4	136 289 (*)	74 766	102 097	} 255 684
de 5 à 100	91 697	86 141	88 797	
de 101 à 500	11 021	10 972	13 275	
de 501 à 1 000	1 223	1 200	1 579	2 862
plus de 1 000	540	577	921	2 106

Nombre de salariés par catégorie d'entreprise :

	1909	1914	1929	1955
de 0 à 4	311 704	181 566	726 808	4 181 000
de 5 à 100	2 187 499	2 082 873	2 236 157	
de 101 à 500	2 265 096	2 258 438	2 750 797	4 688 000
de 501 à 1 000	837 473	824 625	1 079 277	1 977 000
plus de 1 000	1 013 274	1 131 211	2 026 713	5 499 000 (10)

Ainsi, les entreprises employant *moins de 500 salariés* et qui représentent 99,6 % du nombre total des usines en 1909, 99 % en 1914, 98 % en 1929 et 97,5 % en 1955, occupent :

- en 1909 : 72 % du nombre total des salariés;
- en 1914 : 69,8 % du nombre total des salariés;
- en 1929 : 62,9 % du nombre total des salariés;
- en 1955 : 54,3 % du nombre total des salariés.

(*) Les statistiques de 1900 incluent parmi les établissements manufacturiers nombre de petits ateliers artisanaux qui ne seront plus recensés plus tard. C'est pourquoi nous ne les prenons pas comme point de départ de ce tableau, bien qu'elles révèlent une tendance à la concentration encore plus prononcée que celle qui se dégage de celui-ci.

Par contre, les firmes occupant *plus de 1 000 salariés*, et qui représentent moins de 1 % du nombre total des usines dans toutes les années comparées, emploient :

- en 1909 : 15,3 % du nombre total des salariés;
- en 1914 : 17,4 % du nombre total des salariés;
- en 1929 : 24,2 % du nombre total des salariés;
- en 1955 : 33,6 % du nombre total des salariés.

La dimension *moyenne* des entreprises manufacturières est passée de 8 salariés en 1850, 9 en 1860 et 10,5 en 1880, à 35 en 1914, 40 en 1929, 53 en 1939 et 55,4 en 1954. En cette dernière année, les entreprises qui occupent plus de 1 000 salariés concentrent 32,8 % du personnel total de l'industrie mais produisent 37 % de la « valeur ajoutée » dans cette même industrie.

Cependant, ces chiffres ne donnent pas l'image exacte de la concentration industrielle aux États-Unis. En effet, la concentration de la main-d'œuvre est moins avancée que la concentration des revenus et que celle des bénéfices. Ainsi, les relevés annuels du *Bureau of International Revenue* donnent le tableau suivant de la fraction du revenu global de toutes les sociétés manufacturières qui revient aux différentes catégories :

Sociétés dont le revenu annuel net est de :

	1918	1929	1937	1942
	(%)	(%)	(%)	(%)
Moins de 50 000 dollars	8,17	7,06	6,76	3,34
Entre 50 et 500 000 dollars	24,58	19,31	20,09	14,69
Entre 500 000 et 5 millions de dollars ..	33,08	27,52	32,05	31,28
Plus de 5 millions de dollars	34,17	46,11	41,12	50,69

Une enquête de la *Federal Trade Commission* indique finalement que les *deux cents sociétés les plus grandes* des États-Unis absorbent 35 % du chiffre d'affaires de toutes les sociétés en 1935, 37 % en 1947, 40,5 % en 1950 et 47 % en 1958. Selon le *New York Times* du 2 juillet 1964, les cent plus grandes sociétés de l'industrie manufacturière des États-Unis deviennent en 1993 58 % du capital fixe de toutes les sociétés américaines

par actions. Le boom d'après-guerre, qui a vu le nombre de sociétés manufacturières augmenter de 50 %, n'a donc pas été caractérisé par un déclin de la concentration. Celle-ci s'est au contraire vigoureusement poursuivie, mais le nombre de très grandes entreprises qui naissent de cette concentration a évidemment augmenté en période d'expansion (11).

Ententes, groupements et combinaisons capitalistes.

La concentration accélérée du capital qui apparut dès le dernier quart du XIX^e siècle, est à la fois conséquence et cause d'un accroissement de la composition organique du capital. Née de la nécessité de réunir un capital fixe considérable pour produire dans les conditions optimum de rentabilité, la concentration industrielle, en plaçant des moyens importants entre les mains d'un nombre relativement réduit de capitalistes, leur permit de se tailler une place de plus en plus large sur le marché et d'en expulser nombre de fabricants petits et moyens. D'autre part, la spéculation qui sévissait dans les secteurs industriels nouveaux, la fièvre de l'expansion rapide de la production, faisaient et défaisaient les fortunes à un rythme accéléré. Les très grosses entreprises se virent placées devant des risques qui avaient augmenté dans la même proportion que les dimensions de leurs affaires. Les banques, qui avaient organisé dans une large mesure l'expansion des affaires, n'étaient pas prêtes à courir des risques de ce genre. La longue dépression des affaires après 1873 contribua fortement à rendre les capitalistes sensibles à ces risques (12).

Sous l'impulsion de tous ces facteurs, un changement radical se produisit dans la mentalité des gros capitalistes, dans leur façon de concevoir l'organisation des affaires. Au lieu de s'en tenir au *credo* de la libre concurrence, ils commencèrent à rechercher les possibilités de la limiter dans le but d'éviter toute baisse des prix, c'est-à-dire toute baisse accentuée de leur taux de profit. La nécessité d'assurer un amortissement régulier et rapide à une masse sans cesse croissante de capitaux fixes joua dans le même sens (13). Des ententes entre capitalistes

s'établirent, comportant l'engagement de ne pas mener la concurrence par la baisse des prix (*).

Des porte-parole autorisés de la grande bourgeoisie ont assez rapidement exprimé ce besoin nouveau de supprimer la concurrence sur les prix et d'arriver à des ententes et des combinaisons. Interviewé par le journal *New York Tribune*, H. J. Rogers, un des associés de Rockefeller dans la création du *Standard Oil Trust*, déclare dès 1874 :

« Si par consentement mutuel, et de bonne foi, les raffineurs acceptent de réduire les quantités produites à une quote-part pour chacun, établie d'après l'offre et la demande, et la capacité de production, *le marché pourrait être régularisé avec un profit raisonnable pour tout le monde*. Le pétrole coûte aujourd'hui 15 cents le gallon. La répartition proposée des affaires amènerait sans doute les prix à 20 cents... Pour rapporter un juste (!) profit, le pétrole devrait être vendu à 25 cents par gallon (15). »

Le président de l'*Association britannique des Fabricants de Savon* déclara en janvier 1901 « qu'il est devenu impossible de réaliser des profits sans association et combinaison » (16). Et un savonnier plus célèbre, M. Lever lui-même, devait déclarer en 1903 :

« Jadis, un fabricant avait une entreprise individuelle. Ensuite... (il y eut) plusieurs associés. Plus tard, l'affaire dépassa le capital que pouvaient fournir deux ou trois associés et des sociétés anonymes devaient apparaître... Maintenant, nous avons atteint une nouvelle étape, et il est nécessaire de regrouper un certain nombre de sociétés anonymes en

(*) Même un journal aussi favorable au libéralisme et aux thèses du patronat que la *Neue Zürcher Zeitung* est obligé de constater (14) au sujet des capitalistes allemands :

« Il est curieux, et peut-être ne peut-on l'expliquer que d'un point de vue psychologique (!), que les entrepreneurs allemands, pour la liberté desquels les juristes et les économistes... combattent depuis des années, ne désirent point cette liberté, dans leur grande majorité... Que la liberté envers l'État soit conditionnée... par l'acceptation du risque d'entrepreneur, on ne l'accepte plus qu'en période de marché vendeur (bonne conjoncture), lorsqu'on peut ainsi justifier les rendements élevés (prix et profits élevés). »

ce que nous appelons une coalition (*a combine*)... (17). »

On pourrait multiplier les exemples à l'infini. En 1912, un avocat de Chicago, M. A. J. Eddy, résume la doctrine nouvelle dans un ouvrage intitulé *The New Competition*, dans lequel il affirme que cette forme « nouvelle » de la concurrence est basée sur les « prix ouverts », c'est-à-dire sur l'information générale concernant les prix de revient et les prix de vente (18). Citons finalement parmi d'autres, le livre publié par l'organisateur principal du trust chimique I. C. I., lord Melchett, en 1927 : « La concurrence est « dépassée », dit-il; elle aboutit à la « coopération » par la fusion des entreprises et par la constitution d'ententes internationales (19). »

Les ententes capitalistes n'étaient pas des phénomènes *nouveaux* à proprement parler. Le capitalisme *industriel* de libre concurrence est né directement du capitalisme *commercial* qui puisa dans les monopoles sa source principale de profits. A peine ces anciennes ententes exclusives venaient-elles de mourir, que de nouvelles apparaissent. Adam Smith n'avait-il pas déjà remarqué que des industriels d'une même branche ne se rencontrent entre eux que pour « conspirer » afin de faire hausser les prix imposés au public?

Dès 1817, on signale en Grande-Bretagne la monopolisation du commerce du sel du Cheshire. A Newcastle fonctionne le *committee for the limitation of the vend* qui contrôle strictement la production et la vente du charbon le long des rivières Tyne et Wear (20). En 1851, *The Cincinnati Gazette* rapportait : « Il y a environ quatre ans, les fabricants de sel de la rivière Kanawha trouvèrent que leur capacité de produire du sel était supérieure à la demande pour la consommation. Comme le prix du sel tomba de ce fait à un niveau désastreux, ils constituèrent une association dans le but de protéger leurs intérêts en fixant le prix du produit et en limitant la quantité produite, l'adaptant aux besoins réels des régions de l'Ouest. » En fait, on vit apparaître aux États-Unis, en 1853, l'*American Brass Association*, « afin de faire face à la concurrence qui ruinait tous les fabricants » ; en 1854, la *Hampton Country Cotton Spinners Association* « afin de contrôler la politique de prix » ;

en 1855, la *American Iron Association* au but identique (21).

Mais toutes ces tentatives monopolistes devaient rester isolées et éphémères aussi longtemps que les dimensions moyennes relativement modestes des entreprises permirent le flux et reflux rapide des capitaux d'une branche à l'autre, suivant les oscillations du taux de profit. Trop d'entreprises devaient être réunies dans ces conditions pour *contrôler* effectivement un marché national; trop peu de capital neuf suffisait pour briser un monopole de fait. Seules, la centralisation et la concentration du capital — la création d'entreprises géantes avec un énorme capital immobilisé, et la prédominance de peu de firmes dans de nombreuses branches d'industries — allaient créer les conditions propices au développement et à la stabilisation relative des monopoles.

Il est donc logique que ces monopoles apparaissent d'abord dans les pays (U. S. A., Allemagne, Japon) et dans les branches (pétrole, acier, autos, appareils électriques, chimie, etc.) qui ne prennent leur essor que vers la fin du XIX^e ou au début du XX^e siècle.

Le nombre de firmes fabriquant des automobiles est passé aux États-Unis de 265 en 1909 à 88 en 1921, 44 en 1926, 11 en 1937 et 6 en 1955. En Grande-Bretagne, ce nombre est passé de 88 en 1922 à 31 en 1929 et à 20 en 1956, dont 5 produisent 95 % de toute la production (22).

Bien qu'un « pool » national pour fixer le prix de l'industrie des cordages apparaisse dès 1861, le premier trust proprement dit est le trust du pétrole, le *Standard Oil Trust*. L'exploitation des puits de pétrole avait commencé à Titusville, en 1859, dans l'État de Pennsylvanie. La première société, la *Pennsylvania Rock Cy*, réalisa de tels bénéfices que 77 concurrents apparurent après moins d'une année! La « libre concurrence » pouvait alors être étudiée dans toute son « élasticité ». Les prix passèrent de 20 dollars le baril fin 1859 à 10 cents (!) fin 1861, pour remonter à 8,5 dollars en moyenne en 1863, puis retomber à 2,40 dollars en moyenne en 1867.

Lorsque les prix continuèrent à fluctuer et que la concurrence étrangère s'accrut, « certains raffineurs de Pennsylvanie

nie, on ne sait pas très bien lesquels, apportèrent un schéma remarquable à Rockefeller [qui à ce moment ne contrôlait que quelques pour cent de la production raffinée aux États-Unis] : l'astuce en était de rassembler secrètement un nombre suffisamment élevé de raffineurs et de transporteurs pour persuader toutes les compagnies ferroviaires qui chargeaient du pétrole d'accorder des rabais spéciaux à cette coalition et d'en imposer la charge aux autres raffineurs » (23).

Ainsi fut constituée la *Southern Improvement Cy* (1871) qui contrôla 10 % de la capacité de raffinerie aux États-Unis. Elle échoua, mais Rockefeller était lancé sur la voie de la concentration. Elle fut remplacée par la *National Refiners Association* (1872), une *Central Association* (1875) qui réunit déjà la majorité des raffineries, pour céder la place à un holding central, s'appuyant sur un monopole de *pipelines*. En 1884, *Standard Oil* raffina 90 % de tout le pétrole américain et en transporta pratiquement 100 % vers des raffineries. Le premier trust monopolistique était né (24).

A la même époque, les ententes patronales commencent à se développer en Europe, surtout après la crise de 1873 et la chute brusque du taux du profit qu'elle provoqua. Nous retrouvons au seuil des ententes chaque fois la même réaction contre la chute du taux de profit, au XIX^e comme au XX^e siècle. Voici comment un historien explique la constitution du premier comptoir de vente de briques à Dortmund (1888) :

« Il suffit de se rappeler la pression économique produite par la lutte aiguë des prix, sans même tenir compte des stocks immenses de certains produits, pour comprendre que s'imposa... la conclusion que seule une entente pourrait éviter des diminutions démesurées de prix... (25). »

Et voici ce qui se produisit un demi-siècle plus tard, dans la branche des textiles synthétiques, en Grande-Bretagne :

« Pour les fibres d'acétate, la concurrence avait été plus sévère et avait duré plus longtemps. Les deux principaux concurrents furent Courtaulds et British Celanese. Les profits des deux firmes baissèrent en 1937 et en 1938. Mais au début de 1939, elles arrivèrent à un accord concernant leurs prin-

cipaux différends et les prix de viscose et de fibres d'acétate furent augmentés d'environ 2 d la livre (26). »

Les formes de concentration capitaliste.

Dans le but de défendre, de maintenir ou d'accroître leur taux de profit, des entreprises capitalistes constituent des ententes ou passent des accords de collaboration qui prennent les formes les plus diverses. Suivant le schéma de la commission d'enquête britannique sur la concentration industrielle après la Première Guerre mondiale (27), E. A. G. Robinson (28) distingue 13 formes d'ententes et de concentrations que nous réduirons à sept :

1. *Les gentlemen's agreements* ou accords volontaires entre producteurs pour ne pas vendre au-dessous de certains prix ou dans certaines régions. Pareil arrangement fut conclu par exemple par les fabricants britanniques de savon en 1901 (29).

2. *Des associations réglant les prix.* Elles se distinguent des gentlemen's agreements par des accords plus formels et plus efficaces. Les conférences maritimes en sont un exemple classique (30).

3. *Les pools* : en général, l'expérience démontre que les accords concernant les prix ne sont pas efficaces aussi longtemps qu'il n'y a pas répartition effective du marché et quotes-parts précises pour chaque producteur (31).

Les pools se distinguent donc des accords susmentionnés en ce qu'ils prévoient une telle répartition précise du marché. Pareil *pool* fonctionne assez tôt dans l'industrie sidérurgique américaine (32). L'exemple le plus classique reste le pool des « meatpackers » américains qui se partagèrent le marché américain pendant deux décennies (33).

4. *Cartels, syndicats d'achat ou de vente, comptoirs de vente* : Alors que les trois premiers groupements sont fort limités dans le temps, les cartels et comptoirs de vente constituent une forme intermédiaire entre un groupement provisoire et une entente définitive. Les entreprises qui y participent conservent leur

indépendance; mais elles sont liées par des contrats mutuels à plus ou moins long terme, constituent des sociétés communes pour vendre ou acheter, et doivent souvent décaisser de lourdes amendes si elles violent ces accords.

5. *Les trusts* : originellement, le « trust » est un groupement auquel des sociétés auparavant compétitrices confient leurs actions, recevant en échange des certificats qui indiquent la proportion dans laquelle elles participent à l'œuvre commune. Le *Standard Oil Trust* fut le trust classique aux États-Unis, mais il fut déclaré illégal en 1890 (34). Nous utiliserons par la suite le mot « trust » dans le sens plus général que ce mot a acquis, à savoir le résultat d'une fusion d'entreprises.

6. *Les holdings ou Konzern* : C'est une société de participation qui permet de concentrer le contrôle financier sur de nombreuses entreprises restées formellement indépendantes. Il reste l'instrument le plus communément utilisé dans de nombreux pays pour réaliser la constitution de grands empires monopolistiques, notamment aux États-Unis (35), en Belgique (36), en Allemagne, et en France (37).

La compagnie holding permet notamment de réduire la fraction du capital nécessaire pour contrôler effectivement un grand nombre de sociétés, grâce à des techniques diverses comme la *participation par cascades* ou la *participation croisée* (*).

(*) « Les banques... conservent la majorité des actions de la *holding*, qu'elles ont ainsi constituée. Par l'entremise de cette seule société mère, elles contrôlent toutes les filiales du groupe, sans y engager directement leurs propres ressources. Elles réalisent ainsi une grande économie de capitaux. Si pour avoir la majorité dans les assemblées générales de la société *holding*, il faut posséder 40 % des actions, et si la société *holding* garde à son tour le contrôle des filiales avec une participation du même ordre, la banque conserve la haute direction des sociétés du groupe, en immobilisant une somme égale à 16 % du capital de ces dernières (38). » Exemple : la Banque de Paris et des Pays-Bas constituée en 1911 la société *holding* : *Compagnie générale du Maroc*. Celle-ci contrôle en 1952 (39) plus de 50 sociétés au Maroc, dont des banques, des compagnies de transport, de pétrole, d'électricité, de ciment, de charbon, de machines agricoles, des mines, etc. A travers ce *holding*, tout le Maroc est « le » domaine de la Banque de Paris et des Pays-Bas.

7. *Les fusions d'entreprises*, qui constituent la forme la plus « solide » et définitive de concentration capitaliste, dans laquelle toute indépendance juridique ou financière des sociétés constitutives disparaît. D'après leurs origines, on peut distinguer des trusts *horizontaux*, issus de la fusion d'entreprises d'une seule branche industrielle (par exemple : trust de la cigarette, de l'automobile, de l'aviation, etc.); des trusts *verticaux* (groupant des entreprises qui se fournissent mutuellement leurs matières premières) qu'on peut à leur tour diviser en :

- trusts *divergents*, qui groupent à partir d'entreprises fabriquant des matières premières des usines fabriquant divers produits mi-finis et finis (le trust de l'acier U. S. Steel Corp. aux États-Unis; Cockerill-Ougrée en Belgique, etc.);
- trusts *convergens*, qui groupent les entreprises produisant diverses matières premières et produits mi-finis qui interviennent dans la construction d'un même produit fini (par exemple : certains trusts de l'auto);
- trusts *hétérogènes*, qui réunissent des entreprises n'ayant aucun lien technique ou économique commun, sauf le fait d'être contrôlées par un même groupe financier. Ce fut notamment le cas du trust Lever au début des années 20, lorsque à côté des savonneries et des entreprises produisant des matières premières, il contrôla des pêcheries, des papeteries, des entreprises de construction mécanique (40).

Aux États-Unis, la période 1897-1904 vit la naissance de la plupart des trusts monopolistiques par suite d'un vaste mouvement de fusions. Le nombre de trusts qui n'était que de 23 en 1890 et de 38 en 1896, atteignit 257 en 1904; la capitalisation annuelle des fusions qui n'avait jamais été supérieure à 240 millions de \$ atteignait 710 millions en 1898 et 2,244 milliards en 1899. Des 339 fusions qui se sont produites à cette période, 156 ont donné naissance à un degré déterminé de puissance de monopole (41). Dès 1900, 32 % de la production industrielle et 40 % de la production minière — et ce à l'exclusion du pétrole — sont monopolisés aux États-Unis (42).

Concentration bancaire et capital financier.

Les mêmes facteurs qui favorisent la concentration industrielle, donnent également une vigoureuse impulsion à la concentration bancaire. Par cette concurrence, beaucoup de petites banques sont absorbées par une seule grande banque. Chaque crise importante voit en général la ruine de beaucoup de banquiers : plus de 2 000 banques disparurent aux U. S. A. dans le krach de 1933 (43). Il faut de plus en plus de capitaux propres pour établir un réseau de succursales aussi dense que possible, couvrant tout le territoire national et les principales places étrangères. Aussi, les phénomènes de la concentration et de la centralisation du capital bancaire se manifestent-ils dans tous les pays.

En France, les trois grandes banques de dépôt, le *Crédit Lyonnais*, la *Société Générale* et le *Comptoir National d'Escompte*, ont vu leur portefeuille décupler de 1880 à 1914 et leurs dépôts passer de 580 millions de F or en 1880 à 2 256 millions en 1914 et 7 215 millions en 1930 (ou 35,5 milliards de F Poincaré). Elles possédaient à ce moment plus de 50 % de tous les dépôts bancaires en France, pourcentage qui n'a guère varié en 1950, après la nationalisation de ces banques.

En *Grande-Bretagne*, le nombre des *joint-stock banks* a diminué de 104 en 1890 à 45 en 1910 et 25 en 1942, alors que leurs succursales ont triplé en nombre durant la même période et que leurs dépôts ont décuplé. Les Cinq Grands : la National Provincial Bank, la Westminster Bank, la Midland Bank, la Lloyds's Bank et la Barclay's Bank détiennent successivement 27 % de tous les dépôts bancaires britanniques en 1900, 39,7 % en 1913, 72,4 % en 1924, 73 % en 1942, et 79 % en 1953.

En *Allemagne*, les 9 grandes banques concentrent le pourcentage suivant des dépôts bancaires entre leurs mains : 1907-08 : 47 %; 1912-13 : 49 %; 1924 : 54,6 %; 1934 : 65,5 %. En 1943, les 6 plus grandes banques détiennent 62,9 % des dépôts bancaires. Après la Deuxième Guerre mondiale et une décentralisation éphémère, les 3 banques principales jouent de nouveau un rôle prédominant dans la sphère du crédit.

En 1956, elles accordent 55 % de tous les crédits bancaires allemands, exactement le même pourcentage qu'en 1938.

Au Japon, le nombre total des banques est tombé de 2 155 en 1914 à 1 001 en 1929, 424 en 1936, 146 en 1942, moins de 100 en 1943 et 61 en 1945, selon l'Annuaire économique et financier du Japon. Les cinq plus grandes banques concentrent entre leurs mains 24,3 % de tous les dépôts bancaires en 1926, 34,6 % en 1929, 41,9 % en 1936 et 62 % en 1945 (huit plus grandes banques). Après les mesures américaines de décartellisation, ce pourcentage tomba au-dessous de 10 % pour remonter à 35 % dès 1953.

Quant aux *États-Unis*, le nombre total des banques nationales augmente de 3 732 en 1900 à 8 030 en 1920, pour diminuer ensuite à 7 536 en 1929, 5 209 en 1939 et 5 021 en 1945. Parmi ces banques, celles qui possèdent un capital propre de plus de 5 millions, soit 21 en 1923, 39 en 1930 et 40 en 1934, concentrent entre leurs mains respectivement 22,1 %, 43,3 % et 47,8 % de tous les dépôts bancaires.

La concentration des fonds disponibles pour les investissements en un petit nombre de banques, au moment où l'industrie a un besoin pressant de ces fonds pour profiter de l'expansion considérable des affaires, devient un des moteurs principaux de la concentration industrielle. Voici un dialogue significatif qui s'est déroulé à ce sujet entre le ministre de l'Intérieur des États-Unis, M. Chapman et M. Celler, le président de la sous-commission de la Chambre des Représentants pour l'étude sur la puissance des monopoles :

M. CHAPMAN. — Évidemment, M. le député, il faut avancer des fonds considérables, très considérables, pour développer une nouvelle aciérie...

LE PRÉSIDENT CELLER. — Il [le fondateur éventuel d'une nouvelle aciérie] devrait s'adresser aux institutions financières, n'est-ce pas ?

M. CHAPMAN. — Il devrait le faire.

LE PRÉSIDENT CELLER. — Et si ces institutions financières ont des liaisons ou des liens avec les compagnies existantes,

elles n'encourageraient probablement pas de nouveaux concurrents, n'est-ce pas?

M. CHAPMAN. — Évidemment, elles ne le feraient pas. Elles ne l'ont pas fait non plus (44).

En Belgique, exceptionnellement, le capital bancaire a joué un rôle de *capital financier* dès le début du Royaume indépendant, c'est-à-dire qu'il a dominé l'industrie dès sa première phase d'expansion grâce à des participations prépondérantes dans les premières sociétés anonymes, position par la suite renforcée à l'époque d'expansion coloniale :

« Pendant les dernières années de la période hollandaise, la Société Générale accorda des avances à des exploitants de charbonnage. En outre, elle apporta son aide à la construction des canaux qui devaient faciliter l'écoulement des charbons vers la France. Or, la Révolution [de 1830] ayant provoqué une crise industrielle, quelques charbonnages se trouvèrent dans l'impossibilité de rembourser leurs emprunts. L'avance se transforma ainsi en participation durable et pour la mobiliser, on eut l'idée de transformer les charbonnages intéressés en sociétés anonymes, opération qui se fit en 1834-35... Lorsque la reprise économique se manifesta, lorsque la construction des chemins de fer fut décidée, lorsque les machines à vapeur se répandirent, il fallut transformer et développer les entreprises industrielles. Tout naturellement, l'idée de les transformer en sociétés anonymes s'imposa... (45). »

En France, après la tentative échouée du *Crédit Mobilier* des frères Péreire, les banques d'affaires appuient vigoureusement la construction d'entreprises industrielles au cours des années 1870 et 1880. La *Banque de Paris et des Pays-Bas* et la *Banque d'Indochine* président à l'expansion des sociétés françaises dans les colonies acquises après la guerre de 1870-71.

En Allemagne, le *A. Schaffhausener Bankverein* joua de même un rôle prédominant pour financer l'énorme essor industriel des années 1870. Dès le début du xx^e siècle, les directeurs des six principales banques allemandes siègent au conseil

d'administration de 344 sociétés industrielles (46). Et le capital financier « s'impose » bientôt à l'industrie (*), comme l'indique la lettre suivante qu'une des grandes banques envoya au conseil d'administration du *Zentrales Nordwestdeutsches Zementsyndikat*, le 19 novembre 1901 :

« Il se dégage pour nous de la notice que vous avez publiée dans la *Reichsanzeiger* du 18 courant, que nous devons envisager la possibilité qu'à la prochaine assemblée générale de votre compagnie, fixée pour le 30 de ce mois, des mesures pourraient être prises qui pourraient impliquer des changements dans vos entreprises qui seraient inacceptables pour nous. Pour ces raisons, et à notre profond regret, nous sommes obligés de supprimer dorénavant les crédits que nous vous avons jusqu'à maintenant accordés... Mais si ladite assemblée générale ne prend pas les mesures inacceptables pour nous, et si nous recevons des garanties appropriées à ce sujet quant à l'avenir, nous serions disposés à ouvrir des négociations avec vous pour vous accorder de nouveaux crédits (48). »

Quant aux *États-Unis*, les banques d'affaires (investment bankers) y ont joué un rôle prépondérant dans la concentration industrielle, partant de la « consolidation » des compagnies de chemin de fer. Déjà au cours de cette campagne, les banquiers affirment clairement les objectifs *monopolistiques* de ces concentrations. Il est nettement exprimé par John P. Morgan dans la déclaration suivante, faite aux dirigeants de toutes les sociétés ferroviaires à l'ouest du Mississipi, le 10 janvier 1899 :

(*) Combien les grandes banques interviennent dans la conduite des affaires de leurs petits débiteurs, voilà ce qu'indique le passage suivant qui se réfère à la *Bank of Italy*, ancêtre de la *Bank of America* :

« Ce fut vers la même période (± 1921) que la *Bank of Italy* entreprit d'imposer au fermier qui lui emprunta des fonds un budget, ce qui constitua une innovation radicale (1) à ce moment-là. Ce budget traita tous les aspects des coûts agricoles : dépenses de capital... matériaux et approvisionnement... coûts d'opération pour le labourage, la culture, l'irrigation, l'élagage, la récolte et le transport; une estimation des avances mensuelles; et des prévisions de récolte. Derrière chaque budget, il y avait un surveillant attentif de la *Bank of Italy*, le directeur d'une filiale, un agent ou un reviseur qui s'assurèrent de ce que l'emprunteur respectât son contrat (47). »

« Je suis prêt à déclarer au nom des maisons (bancaires) ici représentées que si une organisation peut être formée pratiquement sur la base soumise par le Comité, avec un Comité exécutif capable d'imposer ses décisions, au sein duquel des banquiers seront représentés, elles sont prêtes à affirmer qu'elles ne négocieront pas, et feront tout en leur pouvoir afin d'empêcher la négociation d'actions ou d'obligations pour la construction de lignes ferroviaires parallèles, ou pour l'extension de lignes qui ne seraient pas unanimement approuvées par pareil Comité exécutif (49). »

Et dans le grand mouvement de fusion d'entreprises entre 1896 et 1904, ce furent les banquiers qui jouèrent le rôle le rôle clé :

« Bien que les chefs d'industrie aient effectué eux-mêmes la plupart des fusions d'avant 1890, les banquiers et les financiers ont rapidement cessé d'être de simples intermédiaires. Ils sont devenus des promoteurs. Par l'organisation de grandes fusions, ils ont bientôt remplacé les promoteurs professionnels itinérants qui avaient pendant un certain temps offert du papier assez spéculatif au public d'investisseurs. Ce fut sous leurs auspices, et favorisé par leurs encouragements, que le mouvement de fusion est devenu une vague de fond vers la fin du siècle (50). »

Finalement au *Japon*, ce sont les banques qui ont remplacé les holdings, au lendemain de la Seconde Guerre mondiale, comme pièces centrales des *Zaibatsu*, groupes financiers qui contrôlent l'économie nationale. Une enquête entreprise en 1953 indique que dans les 320 sociétés les plus importantes du pays, les banques possèdent ensemble 35,1 % des actions et les compagnies d'assurances en possèdent 16,1 % (51).

Les monopoles.

La concentration du capital industriel et la formation d'ententes, de groupements et de trusts capitalistes, aboutit à la constitution de *monopoles de fait* dans de nombreux secteurs

de l'industrie. Une seule entreprise ou un petit nombre d'entre elles contrôlent une partie à tel point considérable de la production qu'elles peuvent pour des périodes plus ou moins longues fixer arbitrairement les prix et les taux de profit, qui deviennent dans une large mesure indépendants de la conjoncture économique (*).

Analysant les conditions de production des 1 807 produits les plus courants manufacturés aux U. S. A., Walter F. Crowther découvre en 1937 que la *moitié* de ces produits proviennent de secteurs dans lesquels au maximum quatre entreprises produisent plus de 75 % de la production. En 1947, ce tableau est devenu encore plus impressionnant. Voici quelques-uns de ces indices de concentration, établis par le ministère du Commerce américain pour cette dernière année-là :

*Produits pour lesquels une seule compagnie
produit 50 % ou plus de la valeur totale*

	(%)		(%)
Extincteurs d'incendie ..	85	Lampes incandescentes ..	59
Films pour amateurs ...	85	Linoléum	58
Coussinets coniques.....	80	Machines relieuses	56
Potages en conserve.....	66	Conserves en étain	55
Roulements à billes	60	Aluminium brut	55

*Produits pour lesquels 2 compagnies
manufacturent 66 % de la valeur totale ou davantage*

	(%)		(%)
Gaz industriels	85	Bouteilles de lait.....	70
Locomotives	80	Camions	68
Machines à coudre	78	Fibres synthétiques	68
Cuivre raffiné	74	Automobiles person.	63

(*) Exemple extrême : le trust américain General Electric obtint en 1928 un monopole complet sur le marché américain du carbure de tungstène, alliage indispensable aux machines-outils à grande vitesse. Par suite de l'établissement de ce monopole, le prix du carbure de tungstène sauta de 50 \$ à 453 \$ la livre, et s'y maintint pendant toute la crise, jusqu'en 1936. Le coût de production était de 8 \$ (52).

*Produits pour lesquels 3 compagnies
manufacturent 66 % de la valeur totale ou davantage*

	(%)		(%)
Lieuses agricoles	92	Plâtre calciné	79
Fils de coton pour mé- nage	90	Cigarettes	78
Caoutchouc raffiné	88	Tracteurs	76
Cuivre brut	88	Lunettes	75
Bandages en gaz de co- ton	85	Machines de bureau	70
Jarres pour fruits	85	Fonte émaillée	70
Explosifs	80	Cuisinières électriques ..	69
Savons	80	Tubes d'électrodes	68
		Pneus en caoutchouc (53)	70
		etc.	

En *Grande-Bretagne*, une étude publiée en 1945 (54) donne les pourcentages suivants de la valeur de la production accaparée dans chaque secteur par les trois firmes les plus grandes (ou par moins de 3 firmes), pourcentages basés sur le recensement de 1935 :

Lait condensé	96	Roulements à billes	97
Allumettes	97	Cigarettes	88
Sucre raffiné	82	Wagons de ch. de fer....	86
Pétrole	88	Ciment	76
Rayonne	79	Papier à tapisser	91
Vis pour bois	98	Zinc	100
Fil de fer barbelé	92	Colorants	88
Aspirateurs	85	Disques et gramoph.	99
Chocolat en bâton	85	Litophone	100
Mach. à coudre	93	Poudre de cacao	93
Nickel et alliages	100	Linoléum	86
Fonte et tubes	92	Tubes de T. S. F.	85
Explosifs	100	Savon en paillettes	77
Pneus	79		

En outre, 118 articles étaient manufacturés seulement par une ou deux firmes.

En *Allemagne occidentale*, Pritzkoleit estime dans son ouvrage *Männer, Mächte, Monopole* (55) que trois trusts dominent l'industrie du zinc et du plomb : la Metallgesellschaft, la Degussa, et Otto Wolff. Les mines de potasse sont dominées

par trois sociétés (dont la principale, la Wintershall, contrôle en outre plus de 50 % de la production allemande de pétrole brut); le R. W. E. contrôle les 2/3 de la production d'électricité pour consommation industrielle et près des 3/4 de la production de lignite. Plus de la moitié de la production de margarine et de la pêche commercialisée sont dominées par le groupe Unilever; le groupe suisse Nestlé domine le marché du lait condensé, des potages concentrés et du chocolat. Un seul groupe (Reemtsma) contrôle 60 % de l'industrie des cigarettes et deux groupes (Lever et Henkel) 90 % de l'industrie des détergents. La Delog produit 50 % du verre à vitre; deux groupes (Glanzstoff et Phrix) produisent plus des trois quarts des matières plastiques. Siemens et A. E. G. produisent entre 40 et 50 % des appareils électriques. Un seul groupe, Pfaff, contrôle 60 % de la production des machines à coudre, etc.

Quant à l'industrie lourde de la Ruhr, malgré la décartellisation décidée en 1945, sept grandes sociétés (Mannesmann, Klöckner, Dortmund-Hörder Union, Phœnix Gute Hoffnungshütte, Rheinhausen et Hoesch) concentrent de nouveau plus de 65 % de la production entre leurs mains en 1954, et de nouvelles concentrations s'annoncent au sein de ces groupes. (Voir la conférence de M. A. Wehrer, membre de la Haute Autorité de la C. E. C. A., donnée à Longwy le 12 novembre 1955.)

En France.

- 5 groupes (Sidelor, Lorraine-Escaut-Saulnes, de Wendel, Schneider et Usinor) contrôlent 55 % de la production de minerai de fer en 1952 et 66 % de la production sidérurgique en 1953;
- Péchiney-Ugine dispose d'un monopole quasi total de l'aluminium, du magnésium et du cobalt; Penarroya (Rothschild) contrôle les 3/4 de la production de plomb;
- Le groupe Raty possède un quasi-monopole de la fabrication des tubes d'acier, le groupe Sidelor détient un quasi-monopole de la fabrication des tuyaux de fonte.

- 4 groupes (Renault, Citroën, Peugeot et Ford) contrôlent 98 % de la production de voitures particulières;
- 3 sociétés contrôlaient en 1953 61 % de la production de tracteurs;
- 3 groupes de constructeurs ont le monopole complet de la fabrication de lampes d'éclairage;
- Le groupe Kuhlmann produit 80 % des colorants;
- Le groupe Saint-Gobain produit les 2/3 des glaces, la moitié des bouteilles, flacons et gobelets de verre, toute la production de fibre de verre, etc.;
- Le groupe Gillet, qui détient le monopole du nylon, produit plus des 2/3 de tous les textiles artificiels;
- 3 groupes fournissent 86 % de la production française de papier-journal, etc. (56).

Au Japon, l'évolution du contrôle d'un seul trust sur les principaux secteurs économiques ressort du tableau suivant (57)

% de la production contrôlée par le trust Mitsui

	1900	1920	1943
	—	—	—
	(%)	(%)	(%)
Pétrole	50	50	90
Fer.....	90	95	92
Or	5	19	27 (*)
Charbon	30	27	27 (*)
Armes		25	30
Alcool	10	15	45
Celluloïd		80	100
Papier	50	50	90
Ciment	15	15	20 (*)
Laine	10	15	30
Soie	25	15	45

(*) Avec firmes satellites fin 1941 : 68 % de la production d'or, 50 % de la production métallurgique, 55 % de celle du ciment, 45 % de celle d'électricité, 80 % des pêcheries, 50 % de la bière et du sucre.

% de la production contrôlée par Mitsubishi

	1900	1920	1943
	—	—	—
	(%)	(%)	(%)
Zinc		57	50
Étain.....		90	90
Construction navale	40	40	60
Avions			30
Armes.....		30	30
Alcool			50
Verrerie		65	90
Laine artificielle			50 (*)
Bière	25	30	45
Sucre	15	15	45
Commerce de blé	30	30	48
Transport maritime	40	39	35 (*)

Après les mesures de décartellisation suivant la fin de la guerre mondiale, la structure monopolistique de l'industrie japonaise s'est maintenue, ainsi qu'il ressort du tableau suivant paru dans la revue *The Oriental Economist* (juillet 1966) :

Produits pour lesquels 3 compagnies produisent 60 % de la valeur totale ou davantage :

	(%)
Sheet glass	100
Three-wheelers	100
Ordinary passenger cars	100
Light passenger cars.....	98,7
Beer	96,2
Powder milk.....	94
Polyester	92
Aluminium ingots	90,6
Polyvinyl Chloride	89,4
Calcium cyanamide.....	83,5
Butter.....	82,1
Nylon.....	81,1
Rayon filament yarn	79,8
Cheese	77,8
Small passenger cars	75,6
Polyethyleno	75,0

(*) Avec firmes satellites fin 1941 : 70 % de la production de soie artificielle, 80 % des transports maritimes.

	(%)
Zinc	74,9
Lead	74,4
Small trucks	74,1
Wide steel hoops	67,6
Lubricating oil (five firms)	66,7
etc.	

En *Italie*, le rapport de la commission économique de l'Assemblée Constituante donne les indices de concentration suivants pour 1947 (58) :

<i>Secteur industriel</i>	<i>Nombre de trusts</i>	<i>% de la production contrôlée</i>
—	—	—
Rayonne	2	90
Aluminium	3	95
Mercure	1	70
Construction navale	3	86
Caoutchouc	4	82
Automobiles	2	84
Allumettes	1	81
Roulements à billes	1	90
Charbon.....	3	86
Ammoniaque synthétique	2	86

Les empires des groupes financiers.

La puissance réelle des grands monopoles dépasse cependant très largement le contrôle de quelques secteurs de la production dont ils dominent le marché. Les groupes financiers qui les contrôlent sont également les maîtres de banques, de compagnies d'assurances, de sociétés industrielles, commerciales et de transport, qui portent les noms les plus divers, et dont rien ne laisse supposer, à première vue, qu'elles sont reliées les unes aux autres. Pour démêler ces fils souvent ténus, il faut se livrer à un véritable travail de détective, étudier la composition des conseils d'administration, analyser le fonctionnement de sociétés qui ont des présidents ou des administrateurs délégués en commun, suivre dans le passé l'évolution des paquets d'actions représentés aux assemblées générales extra-

ordinaires; étudier, si possible, la répartition générale des actions de chacune des sociétés importantes du pays.

Au bout de ce travail, on découvre dans la plupart des pays capitalistes la même structure : une poignée de groupes financiers qui étendent leur contrôle sur une grande partie de l'activité industrielle et financière; quelque 60, 125 ou 200 familles qui sont assises au sommet de la pyramide sociale et qui exercent leur pouvoir, parfois individuellement, et souvent en tant que groupe collectif plus ou moins compact.

La participation des représentants des groupes financiers aux conseils d'administration de nombreux trusts importants est un indice clé de l'étendue de leur contrôle.

Ainsi, aux *États-Unis*,

Winthrop W. Aldrich, président de la puissante Chase National Bank (groupe Rockefeller), est en 1948 en même temps directeur du trust le plus riche du monde (10 milliards de \$ d'actif), l'American Telephon and Telegraph Cy, ainsi qu'administrateur de la plus grande compagnie d'assurances du monde, la Metropolitan Life Insurance Cy, du trust électrique Westinghouse, du trust du papier International Paper, des banques Discount Corp. of New York et Chase Safe Deposit Company. Cet homme participe au contrôle de plus de 20 milliards de dollars de capital, soit 9 000 milliards de francs (trois budgets annuels de la France, au début de la décennie 1950!).

George Whitney, partenaire de la banque J. P. Morgan et Cy, est pendant la même année membre du conseil d'administration du trust d'électricité Consolidated Edison of New York; du trust d'automobiles General Motors Cy; du trust du cuivre Kennecott Copper; du trust du chemin de fer Pullman Cy; du trust du pétrole Continental Oil Cy, et de la grande banque Guaranty Trust Cy.

R. K. Mellon, président de la Banque Mellon National Bank, est en même temps président des sociétés holding F. Mellon and Sons et Millbank Corp., et administrateur du trust d'aluminium Aluminium Cy of America (A. L. C. O. A.); du trust de pétrole Gulf Oil Cy; du trust de l'électricité Westinghouse

Air Brake Corp.; du trust du verre Pittsburgh Plate Glass Cy; du trust du chemin de fer Pennsylvania Rail Road Cy; du trust du gaz Koppers Corp.; du trust Union Switch and Signal Cy; des grandes compagnies d'assurances National Union Fire Ins. Cy, General Reinsurance Corp., et North Star Reinsurance Cy (59).

En France, d'après l'Annuaire Desfossés de 1958,

Emmanuel Monnick, principal commis de la *Banque de Paris et des Pays-Bas* (dont il préside le conseil d'administration), occupe des postes d'administrateur dans treize sociétés, dont la principale société pétrolière française Esso-Standard, la Cie du Canal de Suez, la Banque d'Indochine, la Banque Ottomane, le Crédit Foncier Franco-Canadien, la Librairie Hachette, les Raffineries du Sucre de Saint-Louis, les Forges & Aciéries du Nord et de l'Est, etc.

Pierre Getten, principal commis du groupe Rothschild, siège dans 18 conseils d'administrations. Il préside celui de la Société belge des Mines, Minerais et Métaux, des Chemins de Fer de l'Indochine et du Yunnan et de la Société de Contrôle de l'Exploitation des Transports auxiliaires. Il est vice-président de la Compagnie des Chemins de Fer du Nord (un des principaux holdings du groupe), du puissant trust mondial des métaux non ferreux Penarroya, des Entrepôts et Magasins Généraux de Paris et des investissements du Nord. Il est administrateur dans diverses sociétés dont le Chemin de Fer de Djibouti, les trusts sidérurgiques belges Cockerill-Ougrée et Providence, la Cie Internationale des Wagons-Lits, les Forges et Aciéries du Nord et de l'Est, l'Omnium Nord-Africain, etc.

Le baron *Rodolphe Hottinguer* est président du conseil de surveillance du trust métallurgique Schneider et C^o et administrateur dans 11 sociétés, dont Kléber-Colombes, Compagnie des Minerais et Métaux, Vieille-Montagne, Banque Ottomane, Forges de Châtillon-Commentry & Neuves-Maisons, etc.

A noter que les familles des grands banquiers d'affaires occupent de nombreux postes dans les conseils d'administration : 28 pour les Hottinguer, 39 pour les Mallet, 51 pour les

Vernes, 16 pour les de Nervo, quatre familles qui sont en outre liées entre elles par alliance. Les de Voguë occupent 21 postes d'administrateurs, les de Wendel, 17, les Laurent, 29, les Fould, 5, les Gillet, 37, les de Vitry d'Avancourt (Péchiney!), 12, le marquis de Flers, 16, etc.

En Grande-Bretagne,

les neuf directeurs de la *Midland Bank* siégeaient en 1951-52 au conseil d'administration de 38 sociétés, dont Imperial Chemical Industries, Dunlop Rubber, J. and P. Coats, International Nickel, etc. Les dix-neuf directeurs de la *Lloyd's Bank* siégeaient au conseil d'administration de 75 sociétés dont Royal Dutch Shell, Vickers, Rolls Royce, English Electric, etc. Les 13 directeurs de la *National Provincial Bank* siégeaient au conseil d'administration de 60 sociétés, dont British Petroleum Cy (ex Anglo-Iranian), Imperial Tobacco, Burma Oil Cy, Tube Investments, Prudential Ins Cy, Ford Motor Cy, et de nombreuses sociétés de thé.

En Allemagne Occidentale,

la loi interdit la présence d'une même personne dans plus de 20 conseils d'administration. Cette loi n'a pas été observée, puisqu'en 1954, le banquier R. von Oppenheim siégeait dans 35 conseils, le grand industriel Werhahn dans 23 conseils, etc. Voici deux cas particulièrement flagrants d'accumulation de puissance économique, de par les sociétés ainsi reliées entre elles :

— En 1954, le banquier *Hermann Abs* siège au conseil d'administration de la *Süddeutsche Bank*, de la *Glanzstoff*, de la *Badische Anilin (I. G. Farben)*, de *Zeiss Ikon* (principal trust photographique), de *Siemens et Halske*, principale société de construction électrique; de la *Delog* (50 % de la production allemande de verre), de *Salamander* (principale société de produits de cuir), des *Norddeutsche Lederwerke*, de l'*Accumulatoren-Fabrik AG*, de la *Metallgesellschaft*, de la *Philip Holzmann AG* (construction), de la *Kali-Chemie*, de la *Süd-*

deutsche Zucker, des charbonnages Dahlbusch, de Rheinpreussen, des Deutsche Solvay-Werke, de la Deutsche Shell AG, des Portland Zementwerke Heidelberg, de la R. W. E., principale entreprise de production d'électricité, de la Dortmund Hörder-Union, principale aciérie, et de quelques entreprises « mineures » : en tout 24 sièges;

— La même année, le banquier *Pferdmenges* siège dans 26 conseils d'administration dont l'A. E. G., Klöckner, Harpener Bergbau (principal charbonnage), August Thyssen-Hütte, Kabelwerk Rheydt, Felten et Guillaume (caoutchouc), Demag, Keksfabrik II. Bahlsen, Rheinische Kunstseide, Schœllersche Kammgarnspinnerei, Deutsche Centralbodenkredit AG (principale société hypothécaire), Rheinisch-westfälische Bodenkreditbank et une dizaine de compagnies d'assurances dont la Concordia, la Nordstern et la National.

Voici les principaux groupes financiers de quelques pays :

Aux États-Unis, on distingue fin 1952 sept groupes principaux, eux-mêmes reliés entre eux.

— *Le groupe Morgan-National City Bank* contrôle notamment le principal trust d'acier du monde United States Steel Corp.; le principal trust d'appareils électriques du monde, la General Electric; les deuxième et troisième trusts du cuivre des U. S. A. : Kennecott Copper et Phelps Dodge Corp.; la Pullmann C^o, importante société productrice de matériel ferroviaire; la Baldwin Locomotive Works, principale productrice de locomotives Diesel; la Montgomery Ward et C^o, la deuxième société de grands magasins fournissant leurs marchandises par la poste aux U. S. A.; le gigantesque American Telegraph et Telephon C^o qui possède l'actif le plus important de toutes les sociétés par actions non financières américaines et qui contrôle une partie importante des services publics; d'importants réseaux de chemins de fer (New York Central system et Alleghany system); les compagnies d'assurances New York Insurance, Mutual Life et Prudential Insurance Cy.

— *Le groupe Kuhn-Loeb*, dominé par la famille Warburg, se base sur des banques d'affaires et contrôle 22% des chemins

de fer importants des U. S. A, le trust Western Union Telegraph C^o, la banque Bank of Manhattan, etc.

— *Le groupe Rockefeller* qui opère par la possession d'importants paquets d'actions des sociétés qu'il contrôle, notamment une des plus importantes banques américaines la Chase National Bank, la plus grande compagnie d'assurances, la Metropolitan Life Insurance, et les trusts de pétrole Standard Oil et Vacuum Oil, qui raffinent dans leur ensemble plus de la moitié du pétrole américain.

— *Le groupe Mellon*, qui opère à la fois par la possession de paquets d'actions décisifs et par la centralisation bancaire des entreprises contrôlées, dont l'A. L. C. O. A., le premier trust d'aluminium du monde, la Koppers C^o, le principal producteur de gaz industriel aux U. S. A., la Gulf Oil Cy, une des principales sociétés pétrolières, trois trusts d'acier situés à Pittsburgh, et vraisemblablement la Westinghouse Electric, le deuxième trust d'appareils électriques aux U. S. A.

— *Le groupe du Pont*, opérant à partir d'une société holding qui détient des paquets d'actions décisifs dans les sociétés qu'elle contrôle, notamment : la E. I. du Pont de Nemours C^o, le premier trust de produits chimiques du monde; la General Motors C^o, le premier trust d'automobiles du monde; la United States Rubber C^o, la troisième société de produits caoutchouc aux U. S. A.; la Bendix Aviation et la North American Aviation C^o, deux des principaux trusts d'avions aux U. S. A.; la National Bank of Detroit, etc.

— *Le groupe de Chicago* reliant plusieurs des 60 familles, les MacCormick, les Deering, les Field, etc., et contrôlant la International Harvester, principal trust de machines agricoles; l'Armour et C^o, principal trust de viande frigorifiée; Marshall Field et C^o, un des principaux magasins à rayons multiples; les deux banques puissantes First National Bank of Chicago, Continental Illinois National Bank;

— *Le groupe de la Bank of America*, la principale banque des États-Unis qui exerce un contrôle très large sur l'État de Californie, notamment sur la firme Clayton and Anderson, prin-

cipal trust de commerce de coton; sur de nombreuses sociétés des services publics, ainsi que sur 25 % des terres exploitées dans l'agriculture californienne.

En Grande-Bretagne :

— Imperial Chemical Industries I. C. I. possède un monopole de fait de la production de produits chimiques de base en Grande-Bretagne, et représente aujourd'hui le plus grand trust en Europe;

— Le trust Unilever contrôle la partie la plus grande de l'industrie de la margarine dans toute l'Europe, contrôle le commerce d'huiles végétales d'Afrique et est en fait un des maîtres de ce continent. Il contrôle également la production de savon de plusieurs pays.

— Le trust British Motor Corporation, issu d'une fusion entre les sociétés Austin et Morris, domine aujourd'hui la production d'automobiles en Grande-Bretagne;

— Le trust Courtaulds contrôle 80 % de la production britannique de soie artificielle et joue un rôle prépondérant dans l'industrie des textiles chimiques;

— Le groupe Oppenheimer (de Beers) contrôle la production mondiale de diamants et a une influence importante dans la production du cuivre et de l'or ;

— Le trust Dunlop-Rubber C^o domine la production britannique de caoutchouc.

— Le trust Shell Royal Dutch, comme Unilever une société anglo-hollandaise, domine la production pétrolière contrôlée par la Grande-Bretagne dans de nombreux pays, possède une puissante flotte de pétroliers, etc.

— Le trust d'armement Vickers-Armstrong, est lié à de nombreuses sociétés d'acier, d'électricité, etc.

— Le groupe Spens contrôle une large partie de la production mondiale d'étain, etc.

L'interpénétration entre ces grands trusts, les banques de dépôts, les compagnies d'assurances et les banques d'affaires (merchant bankers) est très profonde, et il est souvent difficile de déterminer qui contrôle ces ensembles imposants. Ainsi, la

maison Baring et la Midland Bank semblent jouer un rôle prépondérant au sein de l'I. C. I.; la compagnie d'assurances Prudential dans la Birmingham Small Arms Cy; les Lazards dans la Rolls Royce, etc. Les familles Wolfson, Gadbury, Gluckstein contrôlent respectivement les grands magasins G. U. S., le trust du chocolat du même nom et le trust Lyons.

En *Allemagne Occidentale*, les mesures de décartellisation et de déconcentration bancaire ont été rapidement supprimées. Les groupes financiers dominant de nouveau l'industrie de l'Allemagne occidentale, bien que pas toujours dans les mêmes formes et la même constellation de forces qu'avant 1945 :

— Le groupe *I. G. Farben* reste le principal groupe monopolistique allemand; il contrôle l'industrie chimique et les Rheinische Stahlwerke, et est intimement lié à quelques banques importantes comme la Deutsche Bank et la Berliner Handelsgesellschaft;

— Le groupe *Thyssen*, qui à travers différent(e)s héritier(e)s de Fritz Thyssen, contrôle de nouveau d'importantes sociétés sidérurgiques et charbonnières ainsi qu'un important chantier naval;

— Le groupe *Mannesmann* qui contrôle une grande partie de la production de tubes d'acier, possède un puissant complexe sidérurgique-charbonnier, est intimement lié à la Deutsche Bank et à la Deutsche Erdöl A. G., etc.

— Le groupe *Haniel* : Gutehoffnungshütte, Commerzbank, lié à la M. A. N. et à la Deutsche Werft;

— Le groupe *Klöckner* (sidérurgie et construction mécanique), lié à la Deutsche Bank et à Siemens;

— Le groupe *Krupp* (Rheinhausen, usines Krupp, chantier naval Weser A. G., trois charbonnages) lié au groupe suédois Wenner-Gren, au Bochumer Verein, à la Wasag-Chemie, etc.

— Le groupe *Flick* : Maximilianshütte, Daimler-Benz, Auto-Union, Feldmühle Papier et Zellstoff, ainsi que d'importantes participations étrangères;

— Le groupe *Siemens* (Simens & Halske) lié aux Mannesmann, à la Deutsche Bank et à Klöckner;

— le groupe *Quandt* : Accumulatoren-Fabrik A. G., Karlsruhe, A. G.; Wintershall (principal producteur de potasses), Correcta, etc.

— Le groupe *Werhahn* : huiles, savon, chocolat, farine, influence le R. W. E. (principal producteur d'électricité), la Heinrich Lanz A. G., est liée à la maison bancaire Oppenheim, etc.

— Le groupe *Stumm* qui contrôle le Neunkirchener Eisenwerk, et les Dillinger Hüttenwerke (Sarre), pénètre dans le groupe Michel et possède d'importantes participations dans la sidérurgie lorraine (Sollac);

— Le groupe *Oetker* qui contrôle le trust alimentaire du même nom, domine un important groupe de brasseries, possède les trois compagnies d'assurances du groupe « Condor », a acquis plusieurs lignes maritimes qui en font le principal armateur d'Allemagne, et participe à la banque privée Lampe qui joue un grand rôle dans l'industrie alimentaire;

— Le groupe de la banque *Merck, Finck & Co* qui exerce une influence prépondérante sur les compagnies d'assurances de l'Allemagne du Sud, sur les Isarwerke, etc.

— Le groupe de la banque *Oppenheim*, qui exerce une influence prépondérante sur les compagnies d'assurances de la Rhénanie.

En *Belgique*, huit groupes financiers : Société Générale, de Launoit, Solvay, Empain, Evence Coppée, baron Lambert, Petrofina, Sofina contrôlent près des 2/3 de la production industrielle belge et plus des 3/4 de l'économie du Congo ex-belge.

En Italie :

— Le groupe *Montecatini*, qui contrôle l'industrie chimique italienne, compte en 1945 18 membres de conseils d'administration qui participent aux conseils d'administration d'un ensemble de 63 sociétés par actions, possédant 25 % de tout le capital des sociétés italiennes (surtout : textiles, métallurgie, assurances).

— Le groupe *Edison* contrôle l'industrie électrique et d'appareils électriques, et a des participations dans des sociétés représentant 17 % de tout le capital par actions italien (surtout transport, banques, industries extractives, verre);

— Le groupe *Falck* domine l'industrie sidérurgique;

— Le groupe *Snia Viscosa* domine l'industrie des textiles artificiels;

— Le groupe *Fiat* domine l'industrie d'automobiles avec de fortes participations dans la métallurgie et la sidérurgie, l'industrie du verre et l'industrie chimique.

— Le groupe *Pirelli* domine l'industrie du caoutchouc, avec de fortes participations dans la métallurgie.

— Le groupe *Caproni* possède un quasi-monopole des produits d'armement.

— Le groupe *Breda* : matériel ferroviaire et construction mécanique, etc.

Au Japon, avant la défaite de 1945, les 3 supertrusts ou Zaibatsu dominèrent complètement l'économie; ils ont aujourd'hui reconquis la majeure partie de leur puissance. Voici le tableau des trusts qu'ils contrôlèrent, des sociétés contrôlées par eux et des capitaux ainsi concentrés :

	<i>Nombre de sociétés directement contrôlées</i>	<i>Millions de yen</i>	
		<i>avec capital en 1939</i>	<i>avec capital fin 1942</i>
I. Groupe Mitsui			
Mitsui	112	1 428	1 875
Mangyo (*)	100	1 249	1 712
Furoukawa	21	107	160
II. Groupe Mitsubishi			
Mitsubishi	74	1 291	1 745
Nichitsu	32	471	557
Mori.....	30	275	330
Nisso	44	165	195

(*) Le groupe Mangyo, créé et développé par l'Armée, domina la Mandchourie sous l'occupation japonaise, mais fut absorbé en 1943 par Mitsui.

	<i>Nombre de sociétés directement contrôlées</i>	<i>Millions de yen avec capital en 1939</i>	<i>avec capital fin 1942</i>
	—	—	—
III. Groupe Yasuda			
Yasuda	50	484	584
Asano	47	270	270
Okura	40	176	176
IV. Groupe Sumitomo			
Sumitomo	27	442	624
Noruma	26	159	159
Dominés par les 4 grands :			
Riken	60	102	130
Indépendant : Kawasaki.....	24	99	200
4 supertrusts : 14 trusts	687	6 724	8 717

Depuis lors, malgré les mesures de décartellisation, la situation d'avant-guerre a été largement rétablie. Trois *Zaibatsu* émergent : les Mitsubishi (qui occupent actuellement la première place), les Mitsui et les Sumitomo. Deux autres groupes importants s'y ajoutent : le groupe de la Fuji Bank et le groupe Sanwa. Ces groupes financiers ont largement accaparé l'influence prédominante dans les nouvelles industries surgies au Japon après la guerre. Ainsi, le groupe Mitsubishi exerce-t-il l'influence prédominante sur le principal trust sidérurgique, la Yawata Iron & Steel Co. Le groupe Sanwa semble dominer le trust sidérurgique Kobe Steel. Le groupe Mitsui contrôle le trust automobile Toyota Motor Cy. Des cinq principales sociétés de construction navale, trois sont contrôlées par les Mitsubishi, les Mitsui et la Sanwa. Une situation analogue se précise dans l'industrie pétrochimique.

En *France* : Le professeur Oualid note avant la guerre qu'il existe « de grands comités placés à la tête des principales grandes branches de la production... Les plus connus et les plus puissants sont : le Comité des Houillères, le Comité des Forges, le Comité des Armateurs, le Comité des Industries chimiques, le Comité des Assurances. Ces grands comités qui, théoriquement, ne sont pas des cartels mais plutôt des super-syndicats, contribuent à entretenir entre leurs membres un

esprit de collaboration... exclusif de l'ancienne concurrence. » Vers la même époque, Augustin Hamon, dans son ouvrage *Les Maîtres de la France*, groupe les trusts dans les super-groupes suivants :

1. Le groupe Schneider-Creusot dominant l'industrie sidérurgique (Comité des Forges), lié à la Banque de l'Union Parisienne et aux banques Mirabaud, Hottinguer, Mallet, de Neufize, qui contrôlent la plupart des grandes compagnies d'assurances.

2. Le groupe de la Banque de Paris et des Pays-Bas, qui exerce l'influence prédominante en Afrique du Nord et, à travers la Banque d'Indochine liée avec lui, en Indochine.

3. Les groupes de l'industrie chimique : trusts Rhône-Poulenc, Kühlmann, etc.

4. Le groupe Michelin-Citroën (trust du caoutchouc et de l'automobile).

Récemment, Jacques Houssiaux a dénombré en outre les groupes suivants :

5. Le groupe Louis-Dreyfus (pétrole, commerce extérieur);

6. Le groupe du « Printemps » (grands magasins);

7. Le groupe Péchiney-Seichime (chimie, Laminoirs du Havre, participation dans Thomson-Houston, etc.);

8. Le groupe Saint-Gobain (verre et chimie);

9. Le groupe Boussac (textiles);

10. Le groupe Fould (chantiers navals, Ateliers de la Loire, Compagnie française des Pétroles, etc.);

11. Les groupes sidérurgiques : de Wendel, Usinor, Sidelor ,etc.

En Inde, un rapport gouvernemental paru en 1966 (*Report of the Monopolies Inquiry Commission 1965*) indique que 7 groupes contrôlent 382 sociétés non financières, avec un capital total de 11,5 milliards de Rs. Ces groupes, les Tata, les Birla, Martin Burn, Bangur, A. C. C., Thapar, Sahn Jain,

ensemble avec quelques autres groupes comme les Bird Heilgers, Singhanian, Walchand etc., ainsi que quelques trusts étrangers, dominant le secteur privé de l'économie indienne.

Les surprofits monopolistiques.

Confronté avec l'augmentation de la composition organique du capital, et avec les risques croissants d'amortissement du capital fixe, à une époque où les crises périodiques sont considérées comme inévitables, le capitalisme des monopoles vise avant tout la défense et l'augmentation du taux de profit des trusts.

« Les modifications de la technique, les changements de mode concernant les produits, peuvent rendre inutilisable un outillage non encore utilisé. Aussi, l'amortissement des machines spécialisées doit-il être effectué en peu d'années, si l'on veut éviter les conséquences de ce risque (60). »

Ainsi s'établit un taux de profit monopolistique supérieur au taux de profit moyen. C'est le « contrôle » ou l'élimination de la concurrence, du flux libre des capitaux, qui permet aux secteurs monopolisés de ne pas participer à la péréquation générale du taux de profit.

La forme la plus simple du surprofit monopolistique, c'est la *rente cartellière*. La formation d'un cartel dans un secteur industriel déterminé aboutit à l'unification des prix. Mais cette unification ne se fait pas sur la base du profit moyen, c'est-à-dire sur la base de la moyenne de productivité sociale. Elle se fait au contraire sur une base qui permet au participant qui travaille avec la *productivité la plus basse* de réaliser le taux moyen de profit. La différence entre le prix de production des autres participants du cartel, et le prix de vente du participant le plus défavorisé, représente la *rente cartellière*.

Ainsi, lorsque fut constitué le cartel des fabricants du rail en 1883, on opéra de la façon suivante, selon un témoin directement impliqué :

« Le prix fut fixé en Angleterre à un niveau que nous avons considéré très proche du prix de revient des entreprises les

moins favorisées... et les diverses usines reçurent des quotes-parts d'après l'évolution de leurs capacités de production (61).»

Supposons que le taux moyen de profit soit de 20 % et que la composition organique moyenne du capital soit de 4 : 1. Un cartel de locomotives réunit 4 sociétés dont la production a la valeur suivante :

$$I : 600 c + 100 v + 100 pl = 800$$

$$II : 400 c + 100 v + 100 pl = 600$$

$$III : 350 c + 100 v + 100 pl = 550$$

$$IV : 250 c + 100 v + 100 pl = 450$$

Mettons que la production des firmes III et IV représente deux locomotives, celle de la firme II trois locomotives, celle de la firme I quatre locomotives. S'il y avait une libre concurrence de marchandises et de capitaux dans ce secteur, chacune des quatre firmes réaliserait 20 % de profit. La firme IV vendrait ses locomotives à 420 (210 pièce); la firme III à 540 (270 pièce); la firme II à 600 (200 pièce); la firme I à 840 (210 pièce). Mais ce profit moyen ne serait réalisé qu'aussi longtemps que, la demande du marché s'équilibrant avec l'offre, même la locomotive la plus chère trouverait encore un acquéreur. Dès que l'offre dépasserait la demande, la firme III devrait vendre à perte.

Mais du moment que le cartel contrôle effectivement le marché, le calcul s'établira tout différemment. C'est la firme III qui est la plus défavorisée; c'est son prix de vente qui sera le prix de base accepté par tout le cartel. Les locomotives seront donc vendues 270 pièce. Le prix de vente de I sera de 1 080 (profit 380, dont 140 profit moyen et 240 rente cartellière). Le prix de vente de II sera 810 (profit 310, dont 120 profit moyen, 190 rente cartellière). Le prix de vente de III sera 540, son profit est égal au profit moyen. Le prix de vente de la firme IV sera 540, profit 190 dont 70 profit moyen et 120 rente cartellière. Dès que la demande diminuerait, le cartel baisserait la production, et les prix impliquant de gros surprofits pourraient être maintenus.

En pratique, les choses ne se passent guère différemment.

Quand le cartel de l'étain fut constitué, le prix de production des mines à productivité *moyenne* s'établissait à £ 100 la tonne. Pour que les producteurs à la productivité la plus basse réalisent leur profit moyen, un prix de vente de l'étain de £ 190 à £ 230 la tonne fut imposé par le cartel au marché mondial, de 1934 à 1943. De nombreuses firmes réalisèrent ainsi un surprofit de plus de £ 100 par tonne! (62)

La Commission britannique d'Enquête sur les Monopoles et les Mesures restrictives publia en 1957 un rapport sur l'industrie de matériel électrique, « organisée » dans le cartel BEAMA (British Electrical & Allied Manufacturers' Association), rapport qui contient notamment le passage suivant :

« Les raisons générales qu'avancent les producteurs pour défendre leur système de prix communs ne nous ont nullement convaincus que le degré de stabilité auquel ils aspirent soit conforme à l'intérêt public, ni que les dangers qu'ils craignent d'une concurrence des prix soient réels, ni que les normes qu'ils proposent pour juger leur système soient les bonnes. Après avoir tenu compte au maximum des différences dans les méthodes d'évaluation des prix de revient, nous sommes d'avis que les *prix de revient véritables des producteurs qui vendent aux mêmes prix sont tout à fait dissemblables...* Le système des prix communs n'aurait pu être maintenu sans l'influence considérable qu'exercent les producteurs *ayant des prix de revient élevés* sur le niveau des prix, tandis que les fabricants ayant des prix de revient moins importants acceptent (!) de vendre à des prix plus élevés que ceux qu'ils seraient autrement disposés à demander (63). »

Le cas le plus éclatant de rente cartellière, en tant que forme de profit monopolistique, est bien celui du *cartel mondial du pétrole*. Une enquête officielle publiée en 1952 par le Ministère du Commerce des États-Unis révèle que les « Sept Grands » de l'industrie pétrolière (Standard Oil of New Jersey; Standard Oil of California; Socony Vacuum Oil; Gulf Oil Corp.; Texas Co; Anglo-Iranian — appelée plus tard British Petroleum — et Royal Dutch-Shell) ont imposé durant des années des prix communs pour le pétrole produit dans l'hémisphère

occidental et le pétrole du Moyen-Orient, alors que ce dernier a un prix de revient de 4 à 6 fois inférieur au pétrole américain.

Pendant la guerre et en 1945, la Marine de Guerre américaine dut acheter à 1,05 dollar le baril du pétrole qui avait un prix de revient (y compris taxes et *royalties* à payer aux potentats locaux) de 0,4 dollar en Arabie Saoudite et de 0,25 dollar aux îles Bahrein (64). La rente cartellière étant donc de 65 cents par baril produit en Arabie Saoudite, et de 80 cents par baril produit aux îles Bahrein, ce qui donne un taux de profit monopolistique de près de 200 % dans un cas et de plus de 400 % dans l'autre (le « prix de revient » incluant, selon l'habitude capitaliste, un intérêt « moyen » sur le capital des actionnaires).

Dans les années d'après-guerre, ces prix furent élevés à 2,22 dollars, puis abaissés à 2,03 dollars, 1,88 et 1,75 dollar par baril, sans que les prix de revient au Moyen-Orient aient été sensiblement modifiés, dans le seul but de s'aligner sur les prix de revient des producteurs américains (65).

La rente cartellière n'est cependant qu'une forme de sur-profit monopolistique. La constitution de sociétés monopolisant de façon totale ou quasi totale leur marché permet également une élévation arbitraire du prix de vente au-dessus du prix de production « normal ». Après la constitution de la U. S. Steel Corporation, les prix de l'acier furent en moyenne augmentés de 20 à 30 %. Les prix des rails furent augmentés de \$ 16,50 la tonne à \$ 28 le 1^{er} mai 1901 et maintenus tels jusqu'en 1916 (66).

British Oxygen, qui jouit d'un monopole de fait de la production d'oxygène gazeux (indispensable pour la soudure), a fixé ses prix de façon à s'assurer, bon an mal an, un taux de profit de 23-25 % (67).

L'American Can Co qui, lors de sa fondation, en 1901, jouit d'un monopole pratiquement complet (90 % de la capacité productive), a augmenté immédiatement ses prix de 60 % (68).

Lorsqu'un petit nombre de producteurs peuvent dominer conjointement le marché, un accord pour la fixation des prix

destiné à assurer des surprofits monopolistiques peut facilement être conclu. Ainsi, la disparition de la plupart des firmes indépendantes fabriquant du verre à vitre aux États-Unis permit en 1935 aux quatre sociétés dominantes d'augmenter les prix de leurs produits de plus de 40 % (69).

Le système du *basing point* en vigueur dans de nombreuses industries américaines, consiste à fixer des prix en y ajoutant des frais de transport (réels ou *fictifs*) à partir d'un ou de plusieurs points de production. Selon Clair Wilcox (70) ce système est en vigueur dans soixante industries américaines. Il accorde à toutes les entreprises situées plus près de leurs clients que les points de base, ou utilisant des moyens de transport à meilleur marché que ceux dont le coût est inclu dans le *basing point price*, d'importants surprofits monopolistiques (71). Dans une industrie comme celle du ciment, où les frais de transport entrent pour une proportion importante dans le prix de vente, le système du *basing point* a permis une stabilisation des prix monopolistiques au point que les prix de vente, *en pleine crise*, furent augmentés une première fois au cours du second semestre de 1932, et une deuxième fois au cours du premier semestre de 1933 (72).

Mais la méthode la plus largement répandue pour maintenir des prix et profits monopolistiques est celle du *price leadership*. « Le *price leadership* existe lorsque les prix demandés par la plupart des entreprises d'une branche industrielle s'alignent automatiquement sur les prix publiés par une de ces entreprises (73). » Dans l'industrie sidérurgique américaine, après les « pools » du XIX^e siècle et les « accords concertés » au début du XX^e siècle (à l'occasion de dîners donnés par le juge Gary, chef de l'U. S. Steel Corp., dîners auxquels participaient les dirigeants de la plupart des grandes sociétés « compétitrices »), on adopta le système des « accords tacites » : les barèmes publiés par la U. S. Steel Corp. furent automatiquement adoptés par les autres sociétés.

Selon Burns, « le... bilan des informations disponibles indique que l'une ou l'autre forme de *price leadership* est présente dans de nombreuses industries dans lesquelles la production est concentrée en grandes unités (74) ».

La péréquation du taux de profit monopolistique.

Cependant, les trusts monopolistiques n'ont pas la possibilité de fixer leurs prix et surprofits de manière complètement arbitraire, au-delà d'une limite déterminée.

Tout d'abord, une surélévation excessive des prix ferait baisser la demande et la vente, et provoquerait une recrudescence de la concurrence. Ainsi, les trois trusts américains de la cigarette contrôlaient en 1931 97 % de la production des États-Unis. Ils décidèrent d'augmenter leurs prix — en pleine crise! — de 10 %. Cela provoqua l'apparition de cigarettes à 10 cents le paquet, fabriquées par des firmes indépendantes. En novembre 1932, ces firmes produisaient déjà 22,8 % de la production américaine (75).

Ensuite, les secteurs monopolisés de l'industrie ne sont pas complètement autarciques. Ils doivent acheter des matières premières ou des machines, et utiliser des moyens de transports, qui sont eux-mêmes contrôlés par d'autres secteurs monopolisés. Des luttes farouches éclatent dans le domaine des prix entre de tels trusts connexes. Étant donné l'interdépendance mutuelle de la plupart des secteurs monopolisés, une *péréquation du taux de profit des secteurs monopolisés* s'établit, du moins pour une période déterminée. Elle empêche une surélévation *arbitraire* des prix et profits.

Il y a une raison encore plus évidente à cette péréquation. C'est que les surprofits des secteurs monopolisés se font aux frais des secteurs non monopolisés, dont ils font baisser le taux moyen de profit.

Mettons que l'ensemble du capital social annuellement dépensé s'établisse à : $10\,000\ c + 2\,500\ v$ et que 2 500 représentent la masse totale de la plus-value produite dans la société. S'il y avait péréquation générale du taux de profit, celui-ci s'établirait à $\frac{2\,500}{12\,500}$, soit 20 %. Supposons que les secteurs monopolisés dépensent annuellement un capital de 2 500 ($2\,000\ c + 500\ v$), mais s'approprient grâce à leurs prix surélevés un

profit de 1 000. Le taux de profit monopolistique serait donc de $\frac{1\ 000}{2\ 500}$, soit de 40 %. Mais ce profit monopolistique élevé ferait baisser le taux de profit dans les secteurs non monopolisés à $\frac{1\ 500}{10\ 000}$, soit à 15 %.

« Pour simplifier, nous pouvons supposer que l'économie peut être grossièrement divisée en deux secteurs, un secteur oligopolistique pour lequel les marges bénéficiaires sont inélastiques pour un degré déterminé d'utilisation (de l'équipement), et un secteur compétitif dans lequel le modèle idéal de concurrence est encore appliqué approximativement. Dans le secteur oligopolistique, il y aura la tendance à la hausse des marges bénéficiaires pour un degré déterminé d'utilisation, parce que ni la composition de chacune de ces industries, ni la possibilité d'afflux de capitaux nouveaux ne seront suffisamment fortes pour neutraliser cette tendance... Le résultat net de l'accroissement des marges bénéficiaires pour un degré déterminé d'utilisation dans le secteur oligopolistique... sera qu'une certaine partie des profits, et un montant correspondant de l'épargne interne (des entreprises), *auront été transférés du secteur compétitif vers le secteur oligopolistique*. Ce résultat est à peine étonnant, puisqu'il ne fait que confirmer l'opinion — sans doute acceptable pour la plupart des économistes — que les industries oligopolistiques ont le pouvoir *d'attirer vers elles une part plus grande des profits globaux*, en augmentant leurs prix par rapport à leurs coûts (76). »

La raison pour laquelle les secteurs monopolisés peuvent conserver de pareilles différences entre taux de profit de secteurs différents, c'est que la forte concentration dans ces secteurs exige le rassemblement de capitaux formidables pour pouvoir entrer en concurrence avec eux. En outre, les trusts monopolistiques font courir à tout concurrent potentiel le risque de mener contre lui une concurrence forcenée en vendant leurs produits au besoin à des prix dérisoires et avec perte, jusqu'à ce que le concurrent ait été obligé de se retirer, après quoi ils peuvent toujours se rattraper en relevant leurs

surprofits. C'est ce qu'on appelle le dumping intérieur (*).

Un rapport officiel disait par exemple du trust britannique *Imperial Tobacco Company* :

« Une affaire d'une telle envergure, exerçant une influence si large sur les détaillants, et possédant des réserves si importantes, a le pouvoir de réduire les prix dans de telles proportions — en sacrifiant ses profits normaux pendant une brève période — qu'elle peut éliminer tous ses concurrents et s'assurer un monopole total ou presque total du commerce du tabac (78). »

Mais tous ces obstacles ne sont pas absolus. Si la différence entre le taux moyen de profit et le taux de profit dans les secteurs monopolisés est telle que les capitalistes dans les secteurs non monopolisés se voient placés devant la ruine, ils risqueront le jeu et chercheront par tous les moyens à s'infiltrer dans les secteurs monopolisés, soit en rassemblant les capitaux nécessaires pour organiser une concurrence directe, soit en recherchant des productions nouvelles qui peuvent à leur tour profiter de prix de monopole (le cartel de l'atabrine et d'autres succédanés en face du cartel de la quinine; l'essence synthétique ou le caoutchouc synthétique en face des produits naturels; la rayonne contre la soie naturelle; le nylon contre la rayonne; les produits alimentaires qu'on peut substituer les uns aux autres, etc.). Ces tentatives provoquent une recrudescence de la concurrence, qui ramène la différence entre le taux de profit moyen et le taux de profit monopolistique à des limites plus « raisonnables ».

De nouveaux progrès techniques de même peuvent venir détruire des monopoles de fait. Ceci est cependant plus rare dans l'industrie, où le monopole de la recherche scientifique accompagne le monopole de production, que dans l'agriculture ou dans la production de matières premières. Ainsi, la production javanaise de canne à sucre, profitant d'une nouvelle

(*) « Le dumping intérieur (représente)... les pratiques de certains producteurs qui vendent délibérément au-dessous de leurs prix de revient sur le marché national, dans le but de ruiner leurs concurrents et de les supplanter (77). »

variété de canne au rendement de 30 % plus élevé, ébranla le cartel mondial du sucre vers la fin des années 1920 (79). De même, la découverte des champs de diamants de Lichtenburg et Namaqualand menaça-t-elle le monopole du Syndicat du Diamant (80).

Le niveau des surprofits monopolistiques peut être évalué dans de nombreux cas. Au cours des années 1930-33, l'industrie américaine connut, dans son ensemble, une perte globale de 3 milliards de dollars. Les trusts chimiques *Dow* et *Monsanto* réalisèrent par contre un profit annuel allant de 7,8 % à 14,9 % pour le second, et de 12,0 % à 9,6 % pour le premier. Le profit moyen des 8 trusts chimiques pour l'année de crise la plus grave aux États-Unis, 1932, fut de 6,4 %. Il fut de 9,9 % en 1933 et de 9,7 % en 1939, deux autres années de crise, pour atteindre 15,1 % et 13,2 % dans les années de prospérité 1929 et 1941. Et cela, alors que le profit moyen des 3 000 sociétés par actions les plus importantes ne fut que de 6,16 % pendant la période de prospérité 1919-1928 ! Ces chiffres n'ont rien d'étonnant, quand on sait que durant toute la période de crise le prix de l'acide sulfurique (pour ne prendre que cet exemple) resta inchangé à 16,63 dollars la tonne, de 1928 à 1937 ! Tout aussi remarquables furent les profits stables des 3 grands trusts de la cigarette américaine qui, pendant 30 ans, se maintinrent aux alentours de 17,5 %, « bien au-dessus du niveau normal de concurrence » (81).

Plus frappantes encore sont les données d'un autre secteur monopolisé aux États-Unis : celui des lampes à incandescence. Le trust *General Electric* réalise durant les années de crise des bénéfices nets annuels supérieurs à 20 % (en 1930 : 34,39 % ; en 1939 : 22,83 %) (82).

Les 200 sociétés les plus importantes absorbent aux États-Unis 20,4 % de tous les profits de sociétés en 1940 et 24,7 % en 1955 (83).

Joe Bain (84) calcule le taux moyen de profit pour la période 1936-40 dans les secteurs industriels monopolisés et dans les secteurs non monopolisés. Des différences significatives en résultent entre le taux moyen de profit des deux secteurs :

Valeur nette des firmes — (en dollars)	Nombre de firmes		Taux profit moyen	
	dans	dans	secteur I	secteur II
	secteur I avec plus de 70 % de concentrat.	secteur II avec moins de 70 % de concentrat.	(%)	(%)
Plus de 50 millions ...	23	32	10,4	6
De 10 à 50 millions ..	37	41	9,7	5,3
De 5 à 10 millions ..	19	24	17,9	8,2
De 1 à 5 millions ..	33	73	6,3	8,6
De 0,5 à 1 million ...	16	14	14,9 (*)	8,3

*Indices des prix dans les secteurs monopolisés et non monopolisés
(pour matières premières et produits semi-finis)*

	Allemagne		Pologne		Autriche	
	1928 = 100	1928 = 100	1928 = 100	1928 = 100	1923-31 = 100	1923-31 = 100
	prix mono- polisés	non mono- polisés	prix mono- polisés	non mono- polisés	prix mono- polisés	non mono- polisés
1928.....	100 000	100 000	100 000	100 000	97	110
1929.....	103.6	91.2	107.5	93.6	98	100
1933.....	78.4	45.4	91.9	49.1	104	73
1934.....	78.3	54.3	87.6	49.1	105	76

(85)

D'après Gœtz-Girey (86), pendant la grande crise de 1929, les profits tombèrent en France de 100 à 68 dans les industries cartellisées, alors qu'ils tombèrent de 100 à 35 dans les industries non cartellisées.

L'établissement du cartel européen de l'acier réussit à accroître les prix de 30 à 50 % après l'été 1933... Et pour parler de faits récents : en 1951 le trust monopolistique suisse de produits pharmaceutiques CIBA réalisa un *profit net* de 18 millions de frs. suisses (ce qui fait 30,4 % du capital de cette société). Un dividende de 18 % fut payé. Le trust chimique italien *Montecatini* paya la même année un dividende de 14 % et réalisa un profit net de plus de 30 % du capital.

(*) Le fait que les entreprises plus petites obtiennent un taux plus élevé de profit confirme la loi de la chute tendancielle du taux de profit (voir chapitre V).

Origines du profit monopolistique.

Les cas que nous venons de traiter sont ceux où le surprofit monopolistique résulte d'une élévation du prix de vente des secteurs monopolisés au-dessus du prix de production. Cependant, le surprofit monopolistique résulte aussi *d'avantages de productivité* qu'obtiennent des trusts monopolistiques par rapport aux entreprises petites et moyennes et aux secteurs non monopolisés.

Ces avantages sont tout d'abord ceux de l'efficacité plus grande liée aux plus grandes dimensions. Aussi bien aux États-Unis qu'en Grande-Bretagne, la marge bénéficiaire augmente au fur et à mesure que les sociétés deviennent plus grandes :

*Marges bénéficiaires nettes
sur le chiffre d'affaires aux États-Unis en 1956 (%)*

Toutes les sociétés	5,2
Sociétés ayant un chiffre d'affaires de 1 à 5 millions de dollars	2,2
5 à 10 millions de dollars	3,3
10 à 50 millions de dollars	4,2
50 à 100 millions de dollars	5,4
100 millions et plus	6,8

Le *net output per person* (produit net par salarié) augmente de £ 201 en moyenne pour les firmes employant de 11 à 24 salariés, à £ 309 en moyenne pour les firmes employant de 7 à 8 000 salariés; cette augmentation est pratiquement ininterrompue à mesure qu'augmente le nombre des salariés (87).

Les trusts monopolistiques profitent de même de discriminations de prix en leur faveur. Un industriel américain, M. Tom Smith, témoignant devant la commission d'enquête de la Chambre des Représentants au sujet des prix de l'industrie sidérurgique, utilisa une formule significative :

« Il y a une règle qui s'applique à la sidérurgie comme à beaucoup d'autres branches. Si la *General Motors* désire quelque chose, il faudrait un directeur d'aciérie très coriace pour lui dire : « Vous ne l'aurez pas (88). »

A partir de 1927, le trust de l'aluminium américain A.L.C.O.A. arrêta sa production de magnésium qui faisait concurrence au magnésium produit par le trust chimique *Dow Chemicals* (90). En échange de cette concession, Dow livra à ALCOA tout le magnésium dont ce trust avait besoin, à un prix 30 ou 40 % inférieur à celui payé par les autres acheteurs. En 1931, il y eut une « crise » dans les relations réciproques entre les deux trusts, mais dès le milieu de 1933, la « bonne entente » fut rétablie : le rabais reçu par ALCOA fut maintenu à une moyenne de 28 % jusqu'en 1942 !

Le rapport publié en 1957 par la commission d'enquête britannique sur les Monopoles et Pratiques restrictives conclut que le principal trust fabriquant des lampes de radio, Mullard (une filiale de Philips), vendit ses lampes à 17 s 6 d aux détaillants (sans taxe de transmission), et à 3 s 6 d aux sociétés fabriquant des postes de radio (91)!

Le trust américain du caoutchouc *Goodyear Tire & Rubber* fournit de 1926 à 1937 des pneus d'auto à la grande maison d'expédition Sears, Roebuck & C^o à des prix de 29 à 40 % inférieurs à ceux demandés aux détaillants. Même en tenant compte, de toutes les économies effectivement réalisées, et de la suppression de la marge de grossiste, la différence de prix demandée fut de l'ordre de 11 à 20 % (92).

Un rôle particulièrement important doit être attribué aux frais de transport (notamment aux tarifs ferroviaires) préférentiels obtenus par les trusts. Ces barèmes ont joué un rôle déterminant dans la formation et la consolidation du trust Standard Oil (93). De même, le monopole des moyens de transports obtenus par des trusts, comme le monopole des pipe-lines que le trust Standard Oil acquit fort tôt aux États-Unis, et le monopole de la U. S. Steel Corp. du chemin de fer dans la région des minerais de fer, oblige pratiquement les

vendeurs à s'incliner devant les prix d'achat que ces monopoles leur fixent arbitrairement (*).

Les grandes sociétés, et particulièrement les trusts monopolistiques liés aux groupes financiers, se procurent des capitaux et des crédits à peu de frais, alors que pour des sociétés petites et moyennes, les frais de crédit sont souvent exorbitants. Une enquête aux États-Unis démontre qu'en 1937 les émissions d'actions pour un montant inférieur à 1 million de dollars chacune coûtèrent aux sociétés émettrices en moyenne 16,5 %, alors que ces frais sont réduits à 7,7 % pour les émissions qui dépassent 1 million de dollars. Le coût des émissions d'obligations pour les deux catégories passent de 8,8 % à 3,7 % (94).

Pour la Grande-Bretagne, T. Balogh indique de même (95) que les coûts d'une émission d'actions fluctuèrent en 1937 entre 6,9 % pour des compagnies avec un capital qui dépasse £150 000, 15 % pour les compagnies avec un capital de £ 50 000 à 150 000, et plus de 20 % pour les compagnies avec un capital inférieur à £ 50 000.

Il faut également tenir compte de l'appui offert aux grandes sociétés par l'armée d'avocats et de spécialistes dont elles peuvent s'entourer. Cet appui est tel qu'elles peuvent non seulement exploiter des brevets à l'abri de menaces de litiges, mais même s'approprier illégalement des avantages, l'adversaire sachant qu'il ne possède pas la force financière suffisante pour risquer une longue procédure judiciaire.

L'exploitation des brevets eux-mêmes, et l'ensemble du système des brevets, ont été une arme pour l'établissement de taux de surprofits monopolistiques dans un grand nombre de secteurs industriels. Les cas de la *Shoe Machinery Cyet* et du *Hartford-Empire* trust fabriquant des bouteilles de verre, révélés par l'enquête du *Temporary National Economic Committee* 1938-1940 aux États-Unis, montrent que les brevets peuvent être

(*) Ces trusts peuvent ainsi joindre les avantages de la *monopsonie* (acheteur exclusif) à ceux du *monopole*. Ida Tarber raconte comment, après l'accaparement des pipe-lines, la Standard Oil obligea les producteurs de pétrole brut à faire chaque jour la queue devant ses bureaux d'achat, pour jouir du privilège de vendre leur pétrole aux prix dictés par l'acheteur.

utilisés pour dominer pendant un quart de siècle toute une branche industrielle, à des coûts exorbitants pour les consommateurs.

Les monopoles, freins du progrès économique.

Les surprofits monopolistiques sont le produit de la limitation de la concurrence. La limitation de la concurrence permet d'imposer au marché des prix surélevés par rapport aux prix de production. Mais ce mécanisme ne peut jouer que dans la mesure où la production est adaptée aux « besoins solvables » (au pouvoir d'achat réel) du marché. Le capitalisme des monopoles développe par conséquent une série de techniques restrictives qui représentent une véritable négation du comportement des capitalistes de l'époque de libre concurrence :

1. *La limitation délibérée de la production.* Une analyse courante du marché s'efforce d'établir les possibilités d'absorption réelle de celui-ci. Une erreur de sous-estimation n'est pas grave; elle ne pourrait qu'élever davantage le profit monopolistique. Une erreur de surestimation par contre risquerait de provoquer un effondrement des prix. Les monopoles ne désirent pas une augmentation quelconque de la production, si son absorption n'est pas *garantie*. Mettons qu'un trust produise 100 000 unités d'une marchandise quelconque, et que les coûts de production s'élèvent à \$ 1 pièce. Avec un prix de vente de \$ 1,5, le profit monopolistique brut s'élève à \$ 50 000. Si en augmentant la production à 120 000 unités, on était obligé de diminuer le prix de vente à \$ 1,40 (une diminution de 7 % seulement!) pour écouler toute la production, le profit total s'établirait à 120 000 fois 40 cents soit \$ 48 000. On aurait effectivement « perdu » \$ 2 000 par rapport à la situation précédente.

En outre, la diminution radicale de la production est l'arme la plus efficace des trusts pour enrayer une tendance à la baisse et provoquer une remontée des prix. En mai 1933, le

cartel de l'étain alla jusqu'à limiter la production à 1/3 de la capacité mondiale! En 1935, le cartel du cuivre, en limitant la production et en faisant baisser les stocks de 35 % en face d'une demande croissante, provoqua une hausse des prix de plus de 150 % (96). Cette même pratique date d'ailleurs du début même des cartels. Le cartel-rhénan des briques *Dortmunder Verkaufsverein für Ziegelfabrikate* impose la limitation suivante de la production pour maintenir la stabilité des prix :

1888-1894	moyenne	: 92 %	de la capacité	
1894-1902	moyenne	: 81 %	»	»
1903-1909	moyenne	: 46 %	»	»
1909-1913	moyenne	: 36 %	»	» (97).

La limitation de la production est à tel point la base des profits monopolistiques que les trusts sont prêts à concéder de larges avantages à d'éventuels concurrents... pour que ceux-ci s'abstiennent de produire! La *O. & S. Corrugated Products Cy*, constituée en 1935 au Canada avec des installations industrielles ne dépassant pas \$ 28 000, reçut \$ 79 500 du cartel des producteurs de boîtes en carton pour ne rien produire au cours des deux années suivantes (98). En 1938, le cartel mondial de l'azote, *International Nitrogen Association Ltd*, s'engagea à payer 75 millions de francs belges aux propriétaires de l'usine non achevée Ressaix-Leval en Belgique, si ceux-ci liquidèrent l'entreprise. En 1932, des sommes importantes avaient déjà été payées pour que la construction de cette usine fût interrompue (99). Dans les années 1930, le cartel du ciment allemand payait annuellement 1,25 million de R. M. aux *Thyssensche Zementwerke* à Rüdersdorf pour que ceux-ci ne s'engagent pas dans la production (100).

2. *La suppression ou le retard d'application d'inventions techniques.* Le capitalisme des monopoles n'est plus poussé par des motifs de concurrence à étendre constamment la production. L'existence même des surprofits monopolistiques est en quelque sorte déterminée par la limitation constante

de la production. L'énorme masse de capitaux fixes peut en outre être dévalorisée d'un seul coup avant d'avoir été amortie, si la technique de la production se trouve brusquement bouleversée. C'est pourquoi les trusts n'ont plus le même intérêt que le capitalisme de libre concurrence à moderniser constamment l'appareil de production (*).

Parlant devant la *British Association*, sir Alexander Glibb déclara en 1937 :

« Bien sûr, dans ce cas comme dans tous les cas de la recherche scientifique, plus grand est le succès des recherches, plus immédiat et plus drastique apparaît leur effet immédiat sur les usines et l'outillage existants. C'est là où souvent le bât blesse... Beaucoup d'inventions de valeur ont été achetées et supprimées par les intérêts menacés (102). »

Parmi les inventions techniques dont l'application a été longtemps retardée par les trusts entre 1918 et 1939, on peut citer l'électrification des chemins de fer, la gazéification souterraine du charbon, l'utilisation de nouvelles machines de fabrication automatique du verre, etc. Il existe des données plus concrètes quant à la suppression du progrès technique dans deux secteurs : l'industrie chimique et l'industrie d'appareils électriques.

En 1936, les trusts *Monsanto Chemical* et *Standard Oil* supprimèrent un lubrifiant de haute qualité, parce qu'il aurait réduit la vente de produits similaires fabriqués par les mêmes firmes, produits qui étaient vendus en plus grandes quantités et

(*) « Le contrôle par des intérêts monopolistiques de zones vitales de la recherche... retarde l'introduction de nouvelles marchandises et de nouveaux services... L'ennui, c'est qu'en de nombreuses instances, l'abus de la recherche par des groupes monopolistiques et cartellisés a abouti à la restriction de la production, à la mise sous boisseau de produits nouveaux, à l'isolation et à la suppression de développements nouveaux », affirme Wendell Berge (101). L'auteur cite une déclaration de F. B. Jewett, chef des Laboratoires Bell, au sujet d'un accord entre sa firme et d'autres compagnies : « Du point de vue de ceux qui ont la responsabilité des dépenses engagées par les Laboratoires, le résultat inévitable (de l'accord) sera une réduction du champ d'activité, et l'abandon d'entreprises quoi que ce soit qui n'est pas dès le départ orienté vers le champ de nos recherches courantes (!)... »

rapportaient davantage, étant d'une efficacité plus faible (103). De 1927 à 1940, le trust *Standard Oil* avait supprimé la fabrication de caoutchouc synthétique *Buna* aux U. S. A., par suite d'un accord conclu avec la *I. G. Farben* et pour ne pas concurrencer le produit *Neoprene* du trust *du Pont* (104).

Au début de l'année 1930, « une ampoule électrique supérieure qui, selon des estimations, économiserait 10 millions de dollars pour les consommateurs de courant électrique, a été inventée, mais n'a pas été mise sur le marché (105) ».

Arthur A. Bright Jr. rassemble un grand nombre de faits pour démontrer que les trusts *General Electric* et *Westinghouse* se sont efforcés pendant plus de dix ans d'empêcher ou de retarder l'introduction des lampes fluorescentes aux États-Unis (106). Aussi tard qu'en 1939, *General Electric* demanda à tous ses vendeurs de ne pas souligner le fait que les lampes fluorescentes économisent des frais d'éclairage! Un rapport du Congrès américain (107) énumère les procédés sidérurgiques dont l'application a été retardée par les trusts.

Un auteur aussi favorablement disposé aux monopoles que le professeur Hennisman (108) est obligé de conclure :

« Le rôle d'obstacle que le monopole joue pour l'invention... surtout lorsqu'il résulte de causes autres que ses propres réalisations positives, représente incontestablement un très grave danger pour le progrès, un poste débiteur très lourd dans la balance [des monopoles], et une restriction sévère des avantages qu'on pourrait imputer aux monopoles, de par leur capacité innovatrice supérieure. »

Cette capacité d'innovation résulte, en effet, des dépenses supérieures que les grands trusts peuvent se permettre d'engager dans un but de recherche. Mais des analyses soigneuses ont démontré qu'alors que ces trusts monopolistiques dépensent la majeure partie des fonds consacrés aux recherches (*), ils ne fournissent qu'une partie mineure des inventions réelles.

(*) D'après un rapport du « National Research Project », en 1940, 13 compagnies américaines employaient 1/3 du personnel engagé dans la recherche scientifique. A la fin de la guerre, ce pourcentage s'éleva à 40 % (109).

Leur existence se révèle ainsi être un double obstacle au progrès technologique (*), très justement comme le précise le professeur Hamberg :

« Dans l'économie industrielle moderne en particulier, il y a de nombreux cas où les compagnies géantes ont été innovatrices. Mais un examen attentif démontrerait probablement que dans la plupart de ces cas, *les innovations n'entraient pas en concurrence avec des produits fabriqués* [par les mêmes firmes]. Lorsqu'elles étaient compétitives, les innovations par des firmes existantes ont suivi de longues périodes « d'exploitation » du marché par le « vieux » produit. Étant donné ce fait, nous obtenons la possibilité de longs intervalles entre l'introduction d'innovations (successives) par les firmes existantes qui ont réussi, pour les raisons citées plus haut, à construire de puissantes positions monopolistiques. En même temps, les difficultés extrêmes pour rassembler les grandes quantités de capital nécessaires pour agir dans le cadre de l'industrie moderne militent puissamment contre l'apparition facile de nouvelles firmes dans le rôle d'innovateurs (111). »

Il est vrai que la tendance à la suppression, ou au retard d'application du progrès technologique, est contrecarrée par

(*) William H. Whyte jr. souligne que l'énorme dépense de recherche financée actuellement par les grandes compagnies américaines (plus de 1,5 milliard de dollars par an, au milieu des années 50!) est orientée exclusivement vers des voies considérées comme profitables *pour la compagnie elle-même!* Sur les 600 000 personnes occupées à la recherche scientifique aux États-Unis, pas plus de 5 000 (!) ont la possibilité de choisir elles-mêmes les objets de leurs recherches; sur le total des dépenses, moins de 4 % sont consacrés à la recherche créative, qui n'ouvre pas des perspectives immédiates de profit :

« Même lorsqu'ils désirent entreprendre un petit projet de recherche par eux-mêmes, les chefs (des grandes fondations « philanthropiques ») rencontrent plus de difficultés que ne le soupçonneraient leurs collègues. Diverses personnes considérées comme de grands « organisateurs » — des personnes qui peuvent mobiliser des centaines de milliers de dollars pour des enquêtes sur tout sujet imaginable — admettent en privé que la seule chose qui ne leur a jamais réussi, c'est *d'obtenir l'argent pour le sujet qui leur tenait le plus à cœur.* »

Rien d'étonnant à ce que l'auteur conclue : « Si les compagnies continuent à modeler les savants comme elles sont en train de le faire actuellement, il est tout à fait possible que cet immense appareil finira à la longue par ralentir le taux de découvertes de base dont il se nourrit (110). »

la nécessité d'accroître la productivité du travail, la rationalisation, la production de plus-value relative, devant la chute tendancielle du taux moyen de profit. C'est précisément dans des conditions de monopole que cet accroissement de la productivité sans *réduction du prix de vente* devient une source majeure de surprofits monopolistiques. Dans l'industrie du cuivre aux États-Unis, seulement 5 % de la production furent produits en 1914 à un prix de revient inférieur à 12 cents la livre; en 1943, ce pourcentage s'éleva déjà à 70 %. En même temps, la production par heure de travail avait triplé. Et cependant, le prix du cuivre est pratiquement resté inchangé : 13,3 cents par livre en 1914, 11,9 cents en 1943 (112) (*).

Certains avocats du capitalisme des monopoles, notamment David McCord Wright, ont interprété à leur façon la thèse de Schumpeter selon laquelle les firmes innovatrices réalisent le plus de profits : les profits de monopoles seraient dus aux initiatives « révolutionnaires » des trusts. En réalité, les trusts monopolistiques admettent qu'ils laissent l'activité innovatrice aux « petits » et se contentent d'exploiter les résultats. Voici une déclaration particulièrement cynique à ce propos de M. Owen D. Young, à cette époque président du grand trust *General Electric* :

« Quinze années représentent approximativement la période moyenne de mise à l'épreuve d'une invention; pendant cette période, l'inventeur, le promoteur et l'investisseur qui croient que cette invention a un grand avenir, perdent en général leurs culottes... Voilà pourquoi les capitalistes sages (!) évitent d'exploiter de nouvelles inventions et ne s'engagent que lorsque le public (!) est prêt à une demande massive (114). »

Un cas particulièrement flagrant de *suppression* d'innovations techniques importantes est le cas de l'auto conçue par

(*) Le professeur Galbraith (113) suggère que certains trusts (comme les trusts de l'acier aux U. S. A.) attendent, pour augmenter leurs prix de monopole qu'une augmentation de salaires ait été obtenue par les syndicats, afin d'en rejeter la responsabilité sur les travailleurs. Ce n'est qu'un argument parmi cent autres qui réfute le fameux mythe de la « spirale des prix et des salaires », qui rendrait « inutiles » des augmentations de salaires arrachées par les syndicats.

la firme *Tucker*, au lendemain de la Deuxième Guerre mondiale. Cette voiture, par laquelle on voulut introduire aux U. S. A. le moteur à l'arrière et présenter un modèle où le moteur pouvait être enlevé en bloc pour tous les travaux de réparation ou de remplacement, a été supprimée par les grands trusts afin de protéger leur marché (115).

3. *La détérioration de la qualité des marchandises.* Nous venons de voir comment un trust d'électricité détériore à dessein la qualité des ampoules électriques, afin de s'assurer un débouché plus ample et plus stable. Cet exemple n'est pas isolé. Ainsi, l'apparition de grands trusts du pain a conduit aux États-Unis à une détérioration grave de la qualité de ce produit alimentaire de base. Un programme gouvernemental pour « l'enrichissement » du pain par addition de certains produits nutritifs a été exploité par ces trusts pour stimuler leur vente, sans que les besoins des consommateurs en produits traditionnellement présents dans le pain soient effectivement satisfaits. Des expériences avec une levure « irradiée » ont abouti aux mêmes résultats insatisfaisants (116). L'enquête américaine sur l'emploi de drogues et de produits chimiques dans l'industrie alimentaire a énuméré de nombreux exemples d'abus commis par les monopoles de l'industrie chimique.

Par une étrange ironie de l'histoire, les défenseurs du capitalisme des monopoles définissent comme la qualité primordiale de ce système le « libre choix des consommateurs » quant aux produits qu'ils préfèrent consommer. Or, c'est précisément l'ère des monopoles qui marque la fin de ce libre choix :

« On sait généralement qu'avec de telles imperfections du marché, la concurrence ne garantit point que le consommateur en recevra toujours pour son argent. Aussi bien des industriels anonymes, qui n'ont pas de réputation à perdre, que des trusts géants qui n'ont à se soucier que d'une concurrence inefficace, peuvent exploiter l'ignorance du consommateur. Même de grands magasins et des magasins à succursales mul-

tiples, qui se font une concurrence vigoureuse pour accaparer la clientèle en offrant des produits de toute évidence soldés..., peuvent en même temps exploiter cette ignorance (117). »

Monopoles et « oligopoles ».

De nombreux économistes académiques n'admettent pas l'emploi de la catégorie « monopoles » pour l'analyse de la structure modifiée du capitalisme à partir du dernier quart du XIX^e siècle. Ils estiment que ce terme ne peut être employé de façon appropriée qu'au cas où il est pris dans son sens littéral — le pouvoir absolu d'une seule firme. Ils préfèrent pour cette raison l'emploi du terme « oligopole » pour caractériser la situation d'un secteur d'industrie dominé par un petit nombre d'entreprises.

Les discussions de sémantique sont, bien entendu, oiseuses. Mais la prétendue précision terminologique de la science économique académique cache en réalité *une impuissance à saisir les problèmes de structure*. L'apparition d'« oligopoles » ne signifie pas un simple changement de la situation par degrés (un « peu plus d'imperfection » dans la concurrence). Elle signifie l'avènement d'une ère nouvelle, caractérisée par une modification radicale dans le comportement des chefs des principales entreprises, ce qui entraîne des modifications non moins radicales en matière de politique intérieure et extérieure.

Une étude honnête du comportement des grandes entreprises monopolistiques démontre que celui-ci est *qualitativement différent* du comportement d'entreprises placées dans des conditions de libre concurrence :

« La fusion d' (anciens) concurrents ne doit pas nécessairement aboutir à l'unification totale, aux monopoles à 100 %, pour réduire les pressions compétitives et rapporter des surprofits. Il n'est pas nécessaire que le pouvoir de réduire l'offre et d'augmenter les prix soit absolu pour qu'il devienne intéressant. Ce pouvoir assure des profits (plus élevés), du moment que le nombre des vendeurs est tellement réduit que chacun

d'eux reconnaîtra les avantages de suivre une politique non compétitive (118). »

A. A. Berle jr., un avocat éloquent du système de « l'initiative privée », déclare à son tour franchement :

« Il est simplement inexact de présenter le système des *corporations* américaines de l'année 1954 comme un système dans lequel la concurrence entre les grandes unités (qui existe) produit les mêmes effets que ceux qui découlèrent jadis de la concurrence entre des milliers de petits producteurs (concurrence qui pour l'essentiel n'existe plus guère dans de grands domaines de l'économie américaine) (119). »

Ou plus exactement encore :

« L'influence réelle de nombreuses sociétés — par exemple la *General Motors* ou les grandes compagnies pétrolières — dépasse les limites de ce qu'elles possèdent effectivement. Par exemple, on peut estimer *grosso modo* que quelque 3 milliards de dollars sont investis dans des garages et d'autres établissements, propriétés de soi-disant petits hommes d'affaires qui ont des contrats d'agence avec les principaux constructeurs d'autos. Les propriétaires sont de petits hommes d'affaires indépendants, qui se présentent en général sous l'enseigne d'une société anonyme, mais ils ne sont certainement pas des géants. Formellement, ils sont indépendants. Mais leur politique, leurs opérations, et dans une large mesure même leurs prix, sont déterminés par les compagnies d'autos dont ils vendent les voitures. La même remarque s'applique aux petits entrepreneurs qui « possèdent » des stations d'essence. La capacité des grandes compagnies de prendre des décisions et d'agir directement (sur le marché) dépasse donc la zone de leur propriété (120). »

Capitalisme des monopoles et contradictions du capitalisme.

Le capitalisme des monopoles développe à l'extrême toutes les tendances de développement du capitalisme et, de ce fait, toutes les contradictions inhérentes à ce système. La contradiction fondamentale, celle entre la socialisation effective de la

production et l'appropriation privée, atteint sa forme extrême : la socialisation effective de la production se réalise à l'échelle mondiale et aboutit au contrôle effectif de quelques monopoles sur des peuples entiers. Elle se combine avec la contradiction entre l'*internationalisation effective* de la production, par la division mondiale du travail poussée à l'extrême, et le maintien des frontières nationales, donc par l'exacerbation de la concurrence internationale. Cette contradiction trouve sa « solution », sa décharge périodique, dans la guerre impérialiste.

Le capitalisme des monopoles développe à l'extrême la contradiction inhérente à l'anarchie de la production capitaliste. De nombreux théoriciens socialistes saluèrent au débuts du siècle, et ensuite au cours des années 1920, l'établissement des cartels internationaux comme l'apparition d'une phase nouvelle du capitalisme, la phase du capitalisme « organisé ». Ils étaient convaincus que le capitalisme avait ainsi surmonté effectivement la concurrence et le nationalisme économique, et qu'il constituait une période de transition vers le socialisme à travers une « planification » mondiale de fait de la production.

Le 1^{er} octobre 1926 dans le *Berliner Tageblatt*, Rudolf Hilferding salue la constitution du cartel européen de l'acier comme le « dépassement » par les capitalistes de la concurrence franco-allemande (121).

Cependant, l'expérience a déjà prouvé qu'il s'agit d'une illusion. Les cartels, trusts et monopoles ne suppriment pas la concurrence capitaliste; ils la reproduisent seulement à une échelle plus élevée et sous une forme plus exacerbée :

a) Concurrence entre deux trusts « voisins » ou occupant le même domaine de production. Cette concurrence peut être menée par voie d'alliances, de menaces, de représailles ou de poursuites judiciaires, de brevets, etc., afin de modifier la répartition des sphères d'influence ou le partage du marché. Ainsi le trust de l'aluminium ALCOA s'allia temporairement au trust allemand *I. G. Farben*, afin d'abattre le monopole que son concurrent *Dow Chemicals* possédait dans le domaine

du magnésium. Il finit par arriver à un accord avec ce dernier (122). Quelquefois, cette concurrence entre trusts occupant le même domaine peut « dégénérer » en concurrence sur les prix. Ainsi en 1954 une « guerre des détergents » éclata en Grande-Bretagne entre Unilever et Procter and Gamble (Thomas Hedley), guerre menée à coups de réductions de prix (123).

b) Concurrence entre différents trusts verticaux, menée sous la forme de véritables guerres économiques (trusts du charbon contre trusts de l'électricité ou du pétrole; trusts du pétrole contre trusts de l'auto; cartel du ciment contre trusts des transports maritimes, etc.) (*).

c) Concurrence exacerbée entre les secteurs non monopolisés et les secteurs monopolisés.

d) Concurrence à l'intérieur des secteurs non monopolisés d'autant plus violente que les surprofits des monopoles réduisent le taux de profit de ces secteurs.

On ne peut mieux caractériser la concurrence entre monopoles, qu'en tant que guerre permanente entrecoupée par des armistices fréquents... Mais ces guerres ne conduisent que rarement à des baisses des prix :

« Les manœuvres infinies entre Ford et General Motors pour occuper la première place (dans l'industrie de l'auto) sont un exemple presque classique d'une concurrence au sein d'un oligopole. Une situation semblable existe apparemment dans le domaine électronique, où la *General Electric* et la *Westinghouse* sont continuellement d'accord l'une avec l'autre et continuellement sur pied de guerre (125). »

Loin d'avoir provoqué une stabilisation plus grande du

(* Exemple typique : le trust *General Motors* utilisa jadis 75 livres d'aluminium pour la fabrication d'une voiture, et même 240 livres pour la fabrication d'une voiture Buick. Quant le trust de l'aluminium A L C O A maintint ses prix à un niveau trop élevé, *General Motors* substitua d'autres métaux à l'aluminium, réduisant la consommation à 8 livres par voiture à la veille de la 2^e guerre mondiale. Cela diminua la consommation potentielle d'aluminium aux U. S. A. de près de 100 000 tonnes par an! (124).

capitalisme, les cartels et trusts internationaux ont réduit la souplesse d'adaptation de l'économie mondiale et provoqué des fluctuations plus brusques et plus profondes, en imposant pour leurs produits des prix rigides sans égards pour la conjoncture économique.

L'idée que des monopoles ou cartels « parfaits » pourraient, eux du moins, stabiliser davantage l'économie mondiale, s'est également révélée illusoire. L'établissement de tels monopoles « parfaits » reste toujours forcément limité dans le temps, parce que les surprofits élevés qu'ils réalisent finissent par attirer dans ce secteur de nouveaux capitaux compétitifs. C'est ce qui s'est notamment produit avec l'aluminium aux États-Unis pendant la Deuxième Guerre mondiale (*).

Les cartels « stables » sont également de durée limitée, et ce par l'action de la loi du *développement inégal*. Les cartels fixent les quotas de production, d'exportation, de partage du marché mondial, d'après la capacité et la productivité des firmes participantes au moment de la constitution du cartel. Mais ces relations réciproques ne restent pas stables. Il suffit que des améliorations techniques, des inventions, une expansion de la capacité provoquent un changement des rapports de forces entre ces firmes, pour que celle qui se sent la plus forte dans la concurrence rompe l'accord, dans le but d'obtenir une part supérieure dans le partage du marché.

C'est ce qui est notamment arrivé dans l'industrie du cuivre, où un cartel réussit à relever le prix en pleine crise mondiale de 13 cents en 1927 jusqu'à 18 cents en 1930. Puis, le cuivre moins cher des mines nouvellement ouvertes de Rhodésie inonda subitement le marché, abaissant le prix jusqu'à 5 cents

(*) Néanmoins, après l'apparition de nouveaux concurrents puissants, l'A L C O A contrôle toujours près de 80 % de la production capitaliste mondiale avec ses sociétés subsidiaires et son allié A L T E D. Le trust *International Nickel* contrôle depuis des années près de 90 % de la production capitaliste mondiale du nickel. Mais ce sont là des exceptions. La *Clymax Molybdenum Cy* possède un monopole complet pour la production de molybdène aux U. S. A. et contrôle 84 % de la capacité de production mondiale. Entre 1934 et 1939, le taux annuel de profit net fut de 93 % pour ce trust (126).

à la fin de 1932, jusqu'à ce qu'un nouveau cartel fût constitué en mai 1935 qui amena une hausse de prix de 150 %. Cartels et trusts monopolistiques concluent des accords seulement en tant qu'armistices au cours d'un conflit armé. Au moment même de la conclusion de l'armistice, chaque participant ne pense qu'à rouvrir les hostilités dans les conditions les plus avantageuses pour lui.

Mais le capitalisme des monopoles n'accentue pas seulement toutes les contradictions classiques du capitalisme. Il y ajoute également des contradictions nouvelles. A la contradiction de classe fondamentale entre le prolétariat et la bourgeoisie se joint, à l'époque des monopoles, la contradiction entre les peuples coloniaux et semi-coloniaux d'une part, dont la misère et le développement économique arrêté représentent la principale source de surprofits des monopoles, et les grandes bourgeoisies métropolitaines de l'autre (*).

La contradiction entre la socialisation effective de la production et l'appropriation privée de la bourgeoisie devient d'autant plus odieuse que le caractère nettement *parasitaire* du capitalisme s'accentue de plus en plus. Le capitalisme des monopoles, c'est la transformation d'une partie de la classe bourgeoise en *rentiers* et « coupeurs de coupons » (grands actionnaires, propriétaires de fonds d'États, obligations étrangères, etc.). La séparation de la bourgeoisie en bourgeoisie industrielle et bourgeoisie entière se prolonge en séparation entre les dirigeants techniques effectifs du processus de production et de distribution des marchandises, et les principaux bailleurs de fonds et « organisateurs » financiers. La fonction de la propriété et la fonction de la gestion se séparent toujours davantage et la bourgeoisie des monopoles représente ainsi le type le plus pur de la bourgeoisie, *celui pour lequel l'appropriation de la plus-value n'est plus masquée d'aucune façon par la rétribution d'une fonction directrice du processus de production, mais se présente comme le produit exclusif de la propriété privée des moyens de production.*

(*) Voir Chapitre XIII.

Le capitalisme en tant que mode de production trouve sa justification historique dans le développement prodigieux des forces productives qu'il déclenche. Ce développement n'est que temporairement interrompu par les crises périodiques, à travers lesquelles la production s'adapte aux besoins et aux possibilités de la consommation socialement déterminée, c'est-à-dire limitée.

Le capitalisme des monopoles, capitalisme de l'époque de la limitation artificielle de la production, du partage des marchés, du partage de l'ensemble du monde conquis par le Capital, restreint considérablement le développement des forces productives. Les tendances au gaspillage prennent le dessus sur les tendances à l'économie. Les crises se prolongent et se succèdent plus rapidement à partir du xx^e siècle. Le capitalisme des monopoles devient de plus en plus un frein pour le développement des forces productives (*). Sa nature dorénavant parasitaire éclatera à la face du monde dans une époque historique nouvelle et pleine de convulsions : l'époque du déclin capitaliste, l'époque des guerres, des révolutions et des contre-révolutions.

(*) Ce qui ne signifie pas que la production mondiale, ou même la production des principaux pays, tombe en stagnation. Mais elle reste de plus en plus inférieure aux possibilités offertes par la technique moderne.

CHAPITRE XIII

L'IMPÉRIALISME

Le capitalisme et l'inégalité entre les nations.

Né en Europe occidentale, le capitalisme industriel s'est étendu en l'espace d'un siècle sur le monde entier. Mais cette expansion a pris une forme très particulière : tous les pays du monde sont devenus des débouchés, des sources de matières premières et, dans une moindre mesure, des champs d'investissement pour le capital. Mais le *mode de production capitaliste*, avant tout la grande usine capitaliste, n'a touché que la périphérie de la vie économique de trois continents. Voilà, en bref, la cause du phénomène qu'on désigne aujourd'hui sous l'euphémisme pudique de « sous-développement ».

Alors que l'extension du capitalisme a été mondiale, la majeure partie du monde n'en a subi que les effets désagréables, sans jouir de ses effets civilisateurs. Mieux : l'essor industriel sans limites du monde occidental n'a pu s'effectuer qu'*aux dépens* du monde dit sous-développé, en le condamnant à la stagnation et au recul. Trois quarts de siècle après le début de l'ère impérialiste, les Nations Unies sont obligées de constater que, malgré tous les plans d'aide aux pays sous-développés, *les pays riches deviennent plus riches, alors que les nations pauvres deviennent de plus en plus pauvres* (1).

La division actuelle du monde en nations industrialisées et nations sous-développées n'est pas le résultat d'un caprice fatal de la nature, d'une distribution inégale des ressources naturelles, ou d'une densité relativement grande ou petite de la population. Il est vrai que l'industrie capitaliste s'est établie, au départ, à proximité d'importants gisements de charbon. Mais s'il y a du charbon en abondance en Angleterre, en Belgique, dans la Ruhr, dans le Nord et dans l'Est de la France, régions rapidement industrialisées au début du XIX^e siècle, on en trouve également d'immenses quantités, facilement exploitables, dans le Donetz, dans l'Oural, en Mandchourie, en Inde et en Afrique du Sud, où l'industrialisation a débuté avec un siècle de retard, à moins qu'elle n'y ait pas encore été entreprise à l'heure actuelle (*).

Si la découverte des gisements de pétrole a modifié l'histoire économique des États-Unis, des gisements plus importants existaient dès cette époque au Moyen-Orient, au Sahara ou en Libye, gisements dont l'exploitation n'a été entamée qu'avec un grand retard et sur une échelle relativement modeste.

Pour réfuter l'affirmation selon laquelle le degré de développement économique ou d'industrialisation dépend de la densité de la population, il suffit de rappeler que des régions aussi industrialisées que l'Allemagne, les Pays-Bas ou la Belgique possèdent aujourd'hui, et possédaient déjà au début du XIX^e siècle, une densité de population beaucoup plus grande que des pays comme l'Espagne, le Portugal, la Turquie ou le Brésil. L'Inde et le Japon étaient tous les deux des pays sous-développés en 1850. Celui qui s'est le plus rapidement industrialisé est aussi celui qui possède la densité de population plus élevée.

En réalité, la division du monde en nations « riches » et nations « pauvres » ne s'explique que par des raisons historiques et sociales, en grande partie *par l'histoire du capitalisme lui-même.*

(*) Les deux pays qui disposent des parts majeures dans les réserves mondiales de minerai de fer sont des pays sous-développés : Inde 21 % du total, Brésil : 15 % du total.

Certes, comme nous l'avons démontré plus haut (*), la préhistoire du capitalisme, l'ampleur de l'accumulation du capital commercial, le degré de pénétration de l'économie monétaire dans l'agriculture, l'ensemble des conditions socio-économiques favorisant ou défavorisant l'application des techniques scientifiques à la production, ont en grande partie déterminé la naissance du capitalisme industriel en Europe occidentale, et retardé le même processus en Inde, en Chine, au Japon, à Java ou dans d'autres civilisations essentiellement agricoles.

Néanmoins, ce retard n'était pas très prononcé au milieu du XVIII^e siècle; il n'était surtout pas insurmontable. S'il l'est devenu un siècle plus tard, l'aspect catastrophique du sous-développement est dû avant tout à la façon particulière, c'est-à-dire violente et exploiteuse, dont a été établi le contact entre ces deux mondes (**).

Dans la période décisive de formation du mode de production capitaliste, qui s'étale du XVI^e à la fin du XVIII^e siècle, la création du marché mondial revêt une importance cruciale.

(*) Voir chapitre IV, § « Particularités du développement capitaliste en Europe occidentale. »

(**) Voici un avis percutant de Helen B. Lam, du Massachusetts Institute of Technology :

« Au XVIII^e siècle, l'Inde avait atteint un degré élevé de développement de la phase pré-industrielle. L'agriculture était suffisamment développée pour subvenir aux besoins d'un nombre relativement élevé de travailleurs non agricoles; il y avait des artisans hautement qualifiés pour le fer, l'acier, les textiles, la construction navale et le travail sur métaux. L'Inde produisait des marchandises manufacturées non seulement pour sa propre consommation, mais encore pour l'exportation. Sa richesse économique avait été contrôlée depuis des siècles par des marchands-banquiers et des princes qui prélevèrent le surplus de la production par rapport à la consommation sous forme d'un trésor non employé d'or et d'argent; cette richesse était donc suffisamment concentrée pour constituer une source potentielle de fonds d'investissements. Les ressources de l'Inde en charbon de bonne qualité et en fer étaient localisées assez près les unes des autres...

«... Pourquoi cette combinaison de circonstances apparemment favorables n'a-t-elle pas produit un type de développement économique capable de créer un réel progrès à un rythme de plus en plus rapide? Malgré les nombreuses complexités et anomalies de la situation, la réponse est simple. Les rapports coloniaux ont, par certains aspects, subordonné le développement économique de l'Inde et l'ont empêché par d'autres aspects (12). »

Ses effets principaux sur l'accumulation primitive des capitaux en Europe occidentale ont été étudiés plus haut. Mais tout au long de cette période de genèse du capitalisme, les deux formes de la plus-value apparaissent à chaque pas. D'une part, elle est le résultat du surtravail des producteurs salariés, embauchés par les capitalistes; d'autre part, elle résulte de valeurs volées, pillées, appropriées par ruse, force ou violence chez les peuples d'outre-mer, avec lesquels le monde occidental entre en contact. De la conquête et du pillage du Mexique et du Pérou par les Espagnols, à la mise à sac de l'Indonésie par les Portugais et les Hollandais et à l'exploitation féroce de l'Inde par les Anglais, l'histoire des XVI^e au XVIII^e siècles est une chaîne ininterrompue d'actes de brigandage qui sont autant *d'actes de concentration internationale de valeurs et de capitaux en Europe occidentale*, dont l'enrichissement est payé, au sens littéral du terme, par l'appauvrissement des régions pillées.

On peut affirmer sans hésitation que l'apport de ces capitaux volés a été décisif pour l'accumulation du capital commercial et du capital argent qui, de 1500 à 1750, crée les conditions propices à la révolution industrielle. Il est malaisé d'en chiffrer le montant total. Mais si on se limite aux apports les plus importants, on obtient déjà une somme étourdissante.

Hamilton évalue à plus de 500 millions de pesos-or les exportations totales d'or et d'argent de l'Amérique latine entre 1503 et 1660 (3). Selon Colenbrander (4), la valeur totale des dividendes, remises de fonctionnaires et chargements d'épices tirés de l'Indonésie par la Compagnie des Indes Orientales s'élève à 600 millions de florins-or pour la période 1650-1780. Sur la base des calculs du R. P. Rinchon, le profit de la traite des noirs s'est élevé en France au XVIII^e siècle à près d'un demi-milliard de livres-tournois (sans compter le revenu que leur travail a rapporté et qui s'élève à plusieurs milliards de livres) (5). Les revenus tirés du travail des Noirs des Indes occidentales britanniques s'élèvent à 200-300 millions de livres-or au bas prix (6).

Finalement, même si les estimations diffèrent fortement à ce propos, il n'est pas exagéré (voir l'ouvrage d'un haut fonc-

tionnaire colonial, défenseur farouche de l'empire, sir Percival Griffiths *The British Impact on India* (7) d'évaluer à 100-150 millions de livres-or le produit du pillage britannique de l'Inde pour la période 1750-1800.

La somme totale s'élève à plus d'un milliard de livres sterling-or, soit plus que le capital de toutes les entreprises industrielles mues par la force de la vapeur qui existaient vers 1800 dans l'Europe tout entière (*)!

Nous ne voulons pas dire que l'ensemble de ces richesses ait alimenté directement l'industrie européenne. Une grande partie l'a alimentée indirectement, à travers les dépenses de luxe des riches, nouveaux ou anciens, à travers les dépenses d'État financées par voie d'emprunts publics et payées par les revenus coloniaux, etc. Mais les liens historiques entre cet afflux de capitaux en Europe et les conditions favorables à la révolution industrielle sont incontestablement des liens directs.

Le R. P. Rinchon note, à propos de l'enrichissement de la France au XVIII^e siècle :

« L'accroissement des établissements coloniaux, les progrès du commerce et des transports, la puissance, la richesse et le crédit de la métropole, *tout est fonction de la traite des Noirs*. Le commerce de la France, au XVIII^e siècle, a l'avantage d'une balance favorable de plusieurs millions de livres. Il le doit à l'exportation des denrées coloniales, fruit du labeur des Noirs (9). »

G. Martin (10) note de manière plus précise encore :

« Chaque place de retour (des bateaux de la traite des Noirs) a vu au cours du XVIII^e siècle s'édifier ainsi des manufactures : raffineries, cotonnades teintes, teintureries, confiseries, dont le nombre croissant atteste l'essor du trafic et de l'industrie. A titre d'exemple se fonderont à Nantes, au XVIII^e siècle, 15 raffineries, 5 manufactures de cotonnades..., deux grosses

(*) Vers 1770, le revenu national britannique n'est que de 125 millions de livres. Toute l'industrie métallurgique moderne en Grande-Bretagne vers 1790 (y compris la sidérurgie) n'a coûté que 650 000 livres d'investissements (8).

usines de teintures, deux confiseries... Des industries créées, des fortunes privées accrues, de même que l'opulence publique des villes transformées, l'épanouissement d'une classe nouvelle — les grands marchands avides de jouer un rôle public — tels sont les traits essentiels dont le trafic négrier a marqué l'évolution de la nation française au XVIII^e siècle. »

Et Brooks Adams précise les rapports directs entre le pillage de l'Inde par la East India Company, après la bataille de Plassey, et le début de la révolution industrielle (11) :

« Très peu de temps après la bataille de Plassey, les dépouilles du Bengale commencèrent à arriver à Londres. L'effet semble avoir été instantané. Toutes les autorités sont d'accord que la révolution industrielle, l'événement qui distingue le XIX^e siècle de toutes les époques antérieures, date de 1760 (la bataille de Plassey eut lieu en 1757)... Aussitôt après Plassey, en 1759, la Banque d'Angleterre émit pour la première fois des billets de 10 et 15 livres. »

L'auteur rappelle que Burke a estimé à 40 millions de livres les extorsions britanniques en Inde entre 1757 et 1780. H. V. Wiseman estime qu'entre 1770 et 1780 le travail d'esclaves en Inde occidentale rapporta également 40 millions de livres à la Grande-Bretagne (12). Or, vers 1770, la valeur annuellement ajoutée dans toute l'industrie britannique (salaires + profits) n'est estimée qu'à 24,5 millions de livres dans les ouvrages célèbres d'Arthur Young (« Political Arithmetik » etc.). On peut en conclure sans exagérer que pour la période 1760-1780, les seuls revenus d'Inde orientale et occidentale ont *plus que doublé* le fonds d'accumulation disponible pour l'industrie naissante.

Ainsi, avant même que le capitalisme industriel ne se développe en Angleterre, l'exploitation fortuite ou systématique des pays d'outre-mer a été une des sources principales de la richesse européenne. Et les principales victimes de l'accumulation primitive ont été, avant les *yeomen* chassés de leurs fermes par l'élevage des moutons, ou les compagnons d'artisans sans emploi dans les villes, obligés de travailler pour une maigre pitance dans les ateliers de charité, les *indios*, condamnés à la *mita* ou

travail forcé, les Bantous vendus comme esclaves, les malheureux habitants des îles Hodgy exterminés par les expéditions de la *Oost-Indische Compagnie* (*), les habitants de l'empire décadent des Mogols, impitoyablement pillés par les agents de la *East India Company*. C'est ce pillage systématique de quatre continents, au cours de l'expansion commerciale du XVI^e au XVIII^e siècle, qui crée les conditions de l'avance décisive acquise par l'Europe dès la révolution industrielle.

Le marché mondial et le capitalisme industriel.

Avec la révolution industrielle et la *production* d'une masse sans cesse croissante de plus-value par le prolétariat d'Europe occidentale, le pillage direct des pays d'outre-mer passe au deuxième plan des sources d'enrichissement des classes bourgeoises occidentales. Sans disparaître complètement, il ne joue plus qu'un rôle d'appoint dans l'accumulation du capital européen. Il permet tout au plus l'entrée brusque dans la classe bourgeoise d'aventuriers qui s'enrichissent rapidement aux dépens des « races inférieures ».

Mais les relations entre l'Occident et les pays déjà sous-développés n'en deviennent pas pour autant humanitaires ou égalitaires. Au pillage succède le commerce; mais ses effets seront souvent plus meurtriers encore que ceux des guerres de conquête (**).

La liaison entre les deux formes d'exploitation, la forme violente par voie d'appropriation directe, et la forme « pacifique », par voie d'échanges sur pied d'inégalité, est particulièrement nette dans le cas de l'Inde. Dans les provinces du Bengale, de Bihar et d'Orissa, la *East India Company* avait acquis une franchise de tout droit de transit ou d'exportation

(*) Chapitre IV, § : « La révolution commerciale. »

(**) Dans *Bankers and Pashas*, David S. Landes dresse un tableau terrifiant du pillage du Trésor public de l'Égypte sous Méhémet-Ali, Saïd et Ismaïl (1830-1860). La « lie de la société méditerranéenne » se rassemble à Alexandrie pour piller en détail; la finance internationale pilla en grand (13).

en faveur de son commerce international. Mais ses employés commencèrent bientôt à appliquer illégalement cette franchise au commerce intérieur, sur place même, soumis à une sévère taxation pour les marchands hindous :

« Les agents de la compagnie, dont les marchandises étaient transportées en franchise totale de droits, alors que les marchandises d'autres commerçants étaient très lourdement chargées, concentraient rapidement entre leurs mains tout le commerce du pays, faisant ainsi tarir une des sources des revenus publics (14). »

Ces mêmes employés de la *Company* avaient d'ailleurs une manière particulière d'appliquer le commerce, comme il résulte d'une plainte d'un administrateur du nabab du Bengale, citée par H. Verelst dans *A View of the Rise of the English government Bengal* (1772) :

« Ils enlèvent par la force les biens et marchandises des paysans, des commerçants, etc., pour le quart de leur valeur, et par voie de violence et d'oppression ils les obligent à payer 5 roupies des biens qui n'en valent qu'une seule (*). »

Mais le commerce de cette période transitoire est essentiellement un *commerce d'importation* en Europe de produits rares d'Orient (pierres précieuses, épices, tissus fins, etc.), donc un commerce de luxe. Avec la révolution industrielle, le commerce Est-Ouest change de nature. L'Europe occidentale *exporte* maintenant des marchandises fabriquées au lieu d'exporter des métaux précieux comme moyens de paiement. L'Orient est drainé de ses ressources précieuses, puisqu'il présente une balance de paiement chroniquement déficitaire avec l'Occident.

Ce n'est pas du premier coup que la jeune industrie capitaliste — avant tout l'industrie textile britannique — a pu s'imposer grâce au caractère à bon marché de ses produits. Si le début de la révolution industrielle se place vers 1760, un demi-siècle s'écoule pendant lequel l'Inde et la Chine restent les

(*) « Our business is to make money as much and as fast as we can; and for this end, all modes or means are good which the laws permits », écrit un commerçant anglais de Shanghai à son consul (15).

principaux fournisseurs mondiaux de produits textiles. Encore en 1815, l'Inde exporte des cotonnades pour 1,3 million de £ vers la Grande-Bretagne, alors que les importations indiennes de cotonnades britanniques ne s'élèvent qu'à £ 26 000. La Chine exporte en 1819 près de 3,5 millions de pièces de cotonnades (16), alors que ses importations sont minimes. Comme les *calicos*, les *nankeens* sont connus et demandés dans le monde entier.

L'industrie britannique n'a pu s'imposer sur le marché mondial qu'en menant une politique protectionniste à outrance.

En 1813, les produits indiens de coton et de soie étaient de 50 à 60 % moins chers que les produits anglais; on leur imposa donc pendant longtemps un droit d'importation de 70-80 %, après avoir interdit à plusieurs reprises, notamment en 1700 et 1720, toute importation de cotonnades indiennes. En même temps que l'Angleterre suivit cette politique protectionniste à l'extrême, elle *imposa*, grâce à l'*East India Company*, une politique de libre-échange à l'Inde (elle en fit autant plus tard en Chine, par les guerres de l'opium). Au moment où des produits de soie indiens payaient 20 % de droit d'entrée en Grande-Bretagne, les produits de soie britanniques n'en payaient que 3,5 % en Inde! Ce n'est que vers 1830, lorsque la supériorité de la grande industrie fut solidement assurée, que les industriels britanniques purent se permettre le luxe de propager le libre-échange à l'échelle mondiale, à commencer par la Grande-Bretagne elle-même.

Ainsi, la conquête du marché mondial par l'industrie capitaliste ne s'est pas réalisée par des moyens purement économiques. La pression et la force politique et militaire y ont joué un rôle important, sinon décisif. Ce sont les conditions d'inégalité politique, les traités inégaux imposés par la Grande-Bretagne à l'Inde et à la Chine, qui lui ont permis de conquérir le marché mondial et d'acquérir un monopole de productivité. Une fois cette conquête achevée, la proclamation du dogme universel du libre-échange, imposé de nouveau par la force aux victimes d'hier, allait devenir l'arme essentielle entre les mains de la Grande-Bretagne (et dans une certaine mesure entre les mains de la France, de la Belgique, des Pays-Bas, etc.) pour

détruire l'industrie existante dans les pays asiatiques, et pour freiner pendant un demi-siècle leur industrialisation (*).

De 1815 à 1850, les cotonnades britanniques conquièrent l'Inde : ce pays absorbe en 1850 25 % de toutes les exportations du Lancashire. Mais pendant la même période, l'artisan indien qui succombe dans cette lutte de concurrence, ne trouve pas d'issue dans l'industrie. L'appauvrissement du pays, drainé de ses réserves de capitaux-argent, la supériorité maintenant acquise par l'industrie européenne, ne permettent pas l'entrée en concurrence d'une industrie indienne non protégée. Les liens de libre-échange entre la métropole et la colonie font échec aux tentatives modestes entreprises dans ce sens.

Des centres industriels séculaires se meurent. Dacca est en partie couverte de jungle. Les artisans, réduits au chômage, se déversent sur l'agriculture. Le cercle vicieux se ferme lorsque après 1833, l'Angleterre décide de développer sur grande échelle en Inde la production de matières premières agricoles, avant tout les plantations de coton. Un peuple qui exportait jadis des cotonnades dans le monde entier, n'exporte maintenant plus que du coton qui sera transformé en Grande-Bretagne, puis réexporté vers l'Inde sous forme de tissus!

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

De l'exportation des marchandises à l'exportation des capitaux.

Au fur et à mesure que les ententes capitalistes se substituent à la libre concurrence, un *surplus de capitaux* apparaît dans les pays industriels d'Europe — premier phénomène du genre

(*) En Égypte, les mêmes résultats furent obtenus en imposant la réduction des armées de Méhémet-Ali en 1841, et la convention commerciale anglo-turque de 1838 (17).

depuis le début de la révolution industrielle. Les ententes, trusts et monopoles impliquent en effet une limitation certaine des investissements. Mais les capitalistes ne peuvent pas consommer improductivement la majeure partie de leur plus-value; seule sa capitalisation représente un gain réel. Ils chercheront donc des champs d'investissement dans d'autres secteurs : l'époque des monopoles est aussi l'époque des sociétés qui s'étendent sur un grand nombre de secteurs d'activités. A mesure que cette tendance se généralise, les champs d'investissements des capitaux se rétrécissent en Grande-Bretagne et dans toute l'Europe occidentale. Alfred Marshall et Wicksell le constatent, et expliquent la grande dépression de 1873 à 1896 par ce rétrécissement (18).

C'est à ce moment, et sous la pression de ce surplus plus ou moins chronique de capitaux, que les capitalistes cherchent une issue dans les pays non industrialisés, que ce soient les pays « vides » de l'Empire britannique (Canada, Afrique du Sud, Australie, Nouvelle-Zélande), les pays coloniaux proprement dits (surtout en Afrique et en Asie), ou les pays semi-coloniaux qui, tout en étant formellement indépendants, se transforment en dépendances économiques des pays impérialistes (notamment les pays de l'Amérique latine et ceux de l'Europe orientale).

« La pratique de l'investissement à l'étranger dont l'aspect bancaire était concentré en relativement peu de mains à Londres — pour la plupart auprès d'hommes spécialisés dans ces affaires et qui ne s'occupaient pas d'investissements en Grande-Bretagne même —, s'était établie vers 1870. Bien plus de la moitié des emprunts avaient à ce moment la forme d'obligations de gouvernements d'Europe et des États-Unis; bien que les chemins de fer et d'autres entreprises prissent déjà une part fort large. Les années 1870 déçurent l'investisseur et il commença à regarder ailleurs. L'Amérique du Nord et du Sud, ainsi que les pays de l'Empire, surtout l'Australie et l'Afrique du Sud, furent de gros emprunteurs entre 1880 et 1900; la part de l'Empire s'accrut sans cesse. Après le début du (xx^e) siècle, le Canada remplaça l'Australie en tant que premier emprunteur

de l'Empire... Le total des investissements à l'étranger... s'éleva d'environ 800 millions de £ en 1871 vers environ 3 500 millions de £ en 1913 (19). »

Cette tendance à l'exportation des capitaux fut puissamment stimulée par une extraordinaire *révolution des moyens de communication internationaux* qui se produisit à la même époque. « L'histoire économique de la période 1860-1878 est caractérisée surtout par un élan sans précédent imprimé au développement des moyens de communication de toutes sortes » écrit Henri Hauser (20). Cette formidable synchronisation de la navigation à vapeur — c'est entre 1875 et 1885 qu'elle commence à dépasser en tonnage la navigation à voile —, du télégraphe, des liaisons ferroviaires perfectionnées en Amérique, en Inde, en Chine et en Afrique, unifie pour la première fois réellement le marché mondial.

Alors qu'auparavant, seules les grandes places financières et commerciales, les ports et les entrepôts, dépendaient les uns des autres, c'est la majeure partie de la production, même agricole, des pays les plus arriérés qui est maintenant entraînée dans le tourbillon du commerce et de la spéculation mondiale. Pouvant contrôler à distance la marche des entreprises et l'état de la récolte, pouvant au besoin, en quelques jours, se déplacer d'un point du globe à un autre pour commander sur place le personnel de maîtrise préposé aux prolétaires, ou pour faire pression sur un gouverneur récalcitrant, les capitalistes peuvent risquer d'investir leurs capitaux aux points les plus reculés du globe. Le capital s'internationalise et le monde s'unifie au sens littéral du terme.

L'exportation des capitaux correspond donc à une loi de développement fondamental du capital : l'accroissement de sa composition organique, la tendance à la chute du taux moyen de profit, combattue d'une part par les ententes capitalistes dans les pays métropolitains, compensée d'autre part par l'investissement des surplus de capitaux ainsi nés dans les pays coloniaux, où la composition organique moyenne du capital est plus basse et surtout le taux de plus-value beaucoup plus élevé.

Mais l'expansion des exportations de capitaux ne signifie nullement que l'exportation des marchandises passe au second plan et ne joue plus son rôle de soupape de sûreté de la production capitaliste. Au contraire : l'exportation des capitaux vers les pays arriérés marche de pair avec l'exportation des marchandises ; celle-là tend à favoriser celle-ci.

Jules Ferry, le grand promoteur de l'expansion colonialiste française à cette époque, l'affirme clairement dans son ouvrage :

Le Tonkin et la mère patrie :

« L'Europe peut être considérée comme une maison de commerce qui voit depuis un certain nombre d'années décroître son chiffre d'affaires. La consommation européenne est saturée ; il faut faire surgir des autres parties du globe de nouvelles couches de consommateurs sous peine de mettre la société moderne en faillite et de préparer pour l'aurore du xx^e siècle une liquidation sociale par voie de cataclysmes, dont on ne saurait calculer les conséquences. »

Et plus cyniquement ailleurs :

« Les nations européennes ont reconnu depuis longtemps que la conquête de la Chine, de ses 400 millions de consommateurs, devait être faite uniquement par les producteurs et pour les producteurs européens (21). »

Les exportations de capitaux effectuées sous forme de prêts d'investissement aux gouvernements, municipalités ou firmes privées étrangères, stipulent ou sous-entendent le plus souvent que les bénéficiaires doivent acheter les biens d'investissement désirés dans les pays créditeurs. Dans ce cas, « l'exportation » du capital n'est souvent qu'une figure de style : en fait, l'emprunt placé à Londres est dépensé à Birmingham. On comprend que dans ces conditions, l'exportation des capitaux ait souvent joué entre 1878 et 1913 le même rôle de soutien de la conjoncture, ou de « relance » économique, que les dépenses publiques depuis 1929 !

« A court terme, une activité accrue à l'étranger, généralement associée à un accroissement d'investissements étrangers en Grande-Bretagne, fit donc sortir le pays des dépressions

d'avant 1914, en améliorant les perspectives des industries travaillant pour l'exportation. Si les investissements se produisirent sur le continent, ce fut l'industrie textile qui en profita; s'ils se produisirent en Amérique ou dans les colonies, ce fut l'expansion de l'industrie métallurgique (22). »

Même si l'obligation de s'approvisionner dans les pays créditeurs n'est pas formellement établie, la création de liens financiers étroits entre le prêteur et le débiteur favorise l'essor du commerce de marchandises entre ces deux pays.

Les exportations de capitaux qui s'effectuent sous forme de fondation de filiales ou de sociétés-sœurs dans des pays étrangers par les grandes sociétés métropolitaines entraînent de même normalement un renforcement des courants commerciaux entre les pays créditeurs et les pays débiteurs, les sociétés métropolitaines important en général de la métropole leurs biens d'investissement, ainsi que les biens de consommation destinés à leur personnel de gestion, aux cadres de l'administration coloniale, etc.

Bientôt, la France, l'Allemagne, les Pays-Bas, la Belgique, la Suisse, la Suède, le Portugal et plus tard les États-Unis et le Japon suivent la Grande-Bretagne sur la voie de l'exportation des capitaux. Le tableau suivant donne une idée générale de l'évolution des investissements privés de capitaux à l'étranger, pour différents pays, bien qu'il s'agisse d'une approximation grossière :

(en milliards de frs-or 1913) : £ 1 = \$ 5 = 20 R. M. = 25 frs.

	<i>Grande-Bretagne</i>	<i>France</i>	<i>Allemagne</i>	<i>U. S. A.</i>
1862	3,6	—	—	—
1870	20	10 (1869)	—	—
1885	30	15 (1880)	6,5	—
1902	62	30	12,5	3,0 (1900)
1914	87	40	30	15
1930	90	20	5-6	75
1938	85	15	—	48
1948	40	3	—	69
1957	46	6	2	120
1960	60	7	4	150

	<i>Pays-Bas</i>	<i>Belgique</i>	<i>Suisse</i>	<i>Japon</i>
1862	—	—	—	—
1870	—	—	—	—
1885	+ 4.5 milliards en 1880			—
1902	—	—	—	—
1914	10	7	7	1
1930	18	4	9	4,5
1938	22	7	6	9
1948	10	4	8	—
1957	11	6	12,5	—
1960	12	8	14	1

Le colonialisme.

L'expansion capitaliste vers les parties les plus arriérées du globe permet donc de réaliser la tendance fondamentale du mode de production capitaliste : l'élargissement constant de sa base, condition indispensable à la fois pour la réalisation de la plus-value et pour sa capitalisation. Mais cette expansion, elle-même produit de modifications considérables dans les conditions de production et de mise en valeur du capital, entraîne des modifications non moins considérables dans la politique économique et internationale des États bourgeois d'Occident.

La bourgeoisie de l'époque de libre concurrence était manchestérienne, partisane fervente du libre-échange et adversaire résolue du colonialisme. Toute augmentation des dépenses publiques était considérée comme du gaspillage par la bourgeoisie industrielle, encore affamée de capitaux nouveaux afin de pouvoir élargir les cadres de la production. L'exportation n'avait plus besoin d'être protégée comme du temps du mercantilisme; elle se frayait une voie triomphale, grâce à cette arme d'exception qu'était le prix de revient et de vente de plus en plus bas. Le monopole de productivité acquis par la Grande-Bretagne et — dans une moindre mesure — par tous les pays industriels de l'Europe occidentale, était plus puissant que tout monopole d'État. Des démonstrations périodiques (comme la guerre de l'opium avec la Chine, comme l'expédition de quelques canonnières le long d'un fleuve principal) suffisaient pour

briser l'obstacle, si la libre circulation des marchandises était entravée quelque part dans le monde (*).

Condillfe constate :

« Au fur et à mesure que l'influence politique des commerçants et des industriels s'accrut, leur résistance contre une politique étrangère ambitieuse, contre les dépenses militaires et navales et contre l'expansion coloniale s'amplifia. Dès 1793, Bentham avait rédigé son pamphlet : « Émancipez vos colonies ! » Les libre-échangistes libéraux acceptèrent cette attitude et furent connus comme des partisans de la *petite Angleterre* (23). »

Un historien indique que quelques décennies plus tard, les conservateurs, y compris Disraeli, avaient partagé cette opinion :

« S'ajoutant au libre-échangisme, qui était une déclaration d'indépendance de la métropole par rapport aux colonies, la conception d'un gouvernement responsable s'inspira de la conviction que les colonies étaient de peu ou pas d'utilité pour la métropole, et qu'elles devaient tôt ou tard se transformer en nations indépendantes... Des libéraux comme des conservateurs regardaient la dissolution de l'Empire avec une complaisance teintée d'impatience, qui s'accrut d'année en année. « Ces misérables colonies seront toutes indépendantes dans quelques années, et elles sont des pierres autour de notre cou » affirma Disraëli en 1852, et il avait le don de saisir l'esprit de l'époque... Il n'est donc pas surprenant qu'au cours des années 1860, le gouvernement britannique commença à retirer les troupes impériales des colonies. Des libéraux déclenchèrent le mouvement en 1862. Des conservateurs le poursuivirent et des libéraux l'amènèrent à conclusion en 1871, l'année où Bismarck fonda l'Empire allemand (24). »

Mais cette mentalité se modifie rapidement dès le début de

(*) Cependant, des économistes de pays alors industriellement retardataires, comme l'Allemand List et l'Indien Ranive, n'ont point accepté la doctrine libre-échangiste. L'industrialisation de leur pays réclamait en effet une politique protectionniste.

l'ère des monopoles. La bourgeoisie monopoliste n'est plus affamée de capitaux nouveaux; elle est affamée de surproduits, et trouve à sa disposition une pléthore de capitaux qui cherchent des champs d'investissement nouveaux. Elle ne dispose plus d'un monopole de productivité qui lui assure la conquête « pacifique » des marchés mondiaux; elle se trouve de plus en plus confrontée avec des concurrents étrangers qui produisent dans des conditions de productivité identiques ou même supérieures. L'exportation de capitaux vers des pays lointains n'implique pas la même attitude envers le colonialisme que l'exportation de marchandises. Le risque n'est plus strictement circonscrit dans le temps; il ne s'agit plus de garantir un paiement unique; il s'agit d'assurer un flot *ininterrompu* de versements de dividendes, d'intérêts et d'amortissements.

Les prêts à l'étranger sont immobilisés dans des installations minières, industrielles, portuaires, ou dans des plantations qu'il s'agit de défendre contre la masse « ignorante », « paresseuse », « fanatique » ou « xénophobe » des « indigènes ». L'époque du capitalisme des monopoles devient donc rapidement l'époque d'une revalorisation du colonialisme. Saisir des territoires étrangers et les fermer à la concurrence étrangère comme marchés de produits finis, sources de matières premières et de main-d'œuvre à bon marché ou champs d'investissement de capitaux à exporter — c'est-à-dire comme source de surprofits : voilà ce qui devient le motif central de la politique étrangère des pays capitalistes dès les années 1880 du siècle passé :

« En essayant [après 1871] de prouver les avantages matériels des rapports [coloniaux], ils [les impérialistes] insistèrent principalement sur la valeur des colonies en tant que débouchés pour les produits de l'industrie britannique et en tant que terrain pour l'émigration britannique... Les calculs de la balance des pertes et profits étaient également influencés par le fait que la Grande-Bretagne avait cessé d'être le seul pays industriel et qu'elle commençait à sentir la pression de la concurrence étrangère. Cela impliquait que les marchés coloniaux pouvaient,

tout compte fait, devenir indispensables à la prospérité de la métropole (25). »

Le libre-échange et la doctrine de la circulation libre des marchandises et des capitaux sont ainsi battus en brèche, au moment même où cette circulation atteint son point culminant, grâce à un système généralisé de monnaies convertibles. Le capitalisme des monopoles doit défendre ses propres marchés intérieurs contre l'invasion des marchandises étrangères; c'est la base des surprofits monopolistiques qui doit être protégée. Il doit défendre en même temps le monopole de ses marchés coloniaux contre l'invasion de capitaux et de marchandises étrangères : c'est la base de ses surprofits coloniaux. La politique du libre-échange est d'abord remise en question pour les produits agricoles, lorsque apparaît la concurrence des produits agricoles à bon marché d'outre-mer. Petit à petit, le protectionnisme s'étend également sur le terrain de l'industrie.

L'époque d'essor impérialiste (1875-1914) est caractérisée par l'existence d'un grand nombre de champs nouveaux d'investissements de capitaux, puis par le partage progressif de ces champs entre les puissances impérialistes. C'est ce qui permet d'abord une expansion relativement pacifique du capital européen (pacifique dans les relations entre puissances européennes, meurtrière dans les relations entre pays impérialistes et pays colonisés).

La Grande-Bretagne s'assure la part du lion dans ce partage du monde, grâce à sa supériorité industrielle et financière qui n'est pas encore battue en brèche. Elle domine l'Inde, la Birmanie, la Malaisie, ainsi qu'une série de jalons sur la route de l'Inde; elle occupe la moitié de l'Afrique, de Port-Saïd jusqu'au Cap; elle étend son empire sur la moitié des îles du Pacifique et maintient ses anciennes colonies en Amérique du Nord et du Sud ainsi qu'en Australie et Nouvelle-Zélande.

La France se taille un empire en Afrique du Nord, en Afrique occidentale et équatoriale, elle saisit Madagascar et s'empare du Vietnam et de quelques îles du Pacifique. La Belgique saisit l'immense empire du Congo. Les Pays-Bas consolident leur domination sur l'Indonésie et sur les anciennes colonies des

Indes occidentales. L'Allemagne accapare quelques morceaux de choix en Afrique orientale et occidentale, en Asie et en Océanie. La Russie étend son empire vers l'est et le sud en Sibérie. Le Japon rayonne autour de son archipel, saisit des îles comme Formose et des positions sur le continent asiatique (Port-Arthur, Corée). Les États-Unis arrachent aux Espagnols des bribes de leur ancien empire : Cuba, Porto Rico, Hawaï. L'Italie acquiert quelques colonies en Afrique.

Dès le début du xx^e siècle, l'ensemble du globe, à l'exception des territoires de l'Antarctique, peut être considéré comme partagé, même si quelques pays « indépendants » subsistent en Afrique et en Asie (Libéria, Abyssinie, Turquie, Afghanistan, Perse, Chine). Tous ces pays sont pratiquement divisés en zones d'influence entre les grandes puissances. Aussi, ce n'est plus le partage de zones « libres » qui devient dès lors l'objet des conflits inter-impérialistes ; c'est le nouveau partage des empires et zones d'influence qui fait dorénavant l'enjeu de ces conflits. Ceux-ci s'exacerbent rapidement : conflit anglo-français pour l'empire sur le Soudan et le Nil ; conflit franco-allemand en Afrique équatoriale et au Maroc ; conflit anglo-russe en Perse et en Afghanistan ; conflit russo-japonais pour le partage de la Mandchourie conduisant à la guerre russo-japonaise de 1904-1905 ; conflit germano-anglais pour le partage de la Turquie et des pays arabes du Moyen-Orient ; conflit russo-austro-hongrois pour le partage des Balkans. Ce sont ces deux derniers conflits qui mettront finalement le feu aux poudres en 1914. L'impérialisme, c'est la politique d'expansion internationale et économique du capitalisme des monopoles. Il conduit aux guerres impérialistes.

Les surprofits coloniaux.

L'exportation des capitaux et le colonialisme qui s'y rattache constituent une réaction du capital des monopoles contre la baisse du taux moyen de profit dans les pays métropolitains hautement industrialisés, et contre la réduction des champs

d'investissements de capitaux profitables dans ces pays. Dans ce sens, ils ne sont que l'expression, à un moment historique déterminé, d'une caractéristique générale du mode de production capitaliste, de sa croissance et de sa propagation : *les capitaux s'orientent vers les sphères où le taux de profit escompté est supérieur à la moyenne*. Les surprofits coloniaux se définissent donc comme des profits supérieurs aux profits moyens obtenus par le capital dans la métropole.

Voici, pour les dernières années, une comparaison des taux de profit (rapport entre les bénéfices nets et les « moyens propres » — capitaux plus réserves) des sociétés belges ayant leur activité en Belgique et des sociétés belges exerçant leur activité au Congo et au Ruanda-Urundi (26) :

	1951	1952	1953	1954	1955	1956	1957
	—	—	—	—	—	—	—
	(%)	(%)	(%)	(%)	(%)	(%)	(%)
sociétés belges ...	8,6	9,4	7,6	7,2	8,2	9,4	9,5
sociétés congolaises	21,7	24,3	20,6	19,3	18,5	20,1	21,0

Pour 120 sociétés britanniques ayant investi leurs capitaux à l'étranger, J.-F. Rippy (27) constate qu'elles ont réalisé des profits *deux fois supérieurs à leur capital* au cours des seules cinq années les plus prospères de leur existence.

H. J. Dernburg (28) établit le tableau suivant des rapports entre les bénéfices des sociétés américaines et leurs moyens propres (*book value*) :

	<i>Sociétés travaillant dans des pays sous-développés</i>	<i>Sociétés travaillant aux U. S. A.</i>
	—	—
	(%)	(%)
1945	11,5	7,7
1946	13,4	9,1
1947	18,1	12,0
1948	19,8	13,8

Paul A. Baran (29) enregistre les dividendes suivants payés aux Pays-Bas par les sociétés opérant :

	<i>en Hollande</i>	<i>en Indonésie</i>
	—	—
	(%)	(%)
1922	4,8	10,0
1923	4,2	15,7
1924	4,5	22,7
1937	4,5	10,3
moyenne 1922-1937 ...	3,975	12,70

Finalement, le secrétariat de la Fédération internationale des ouvriers sur métaux (F. I. O. M.) a préparé pour la Conférence de l'acier, qui s'est tenue à Vienne du 19 au 21 mars 1959, une étude sur « les plus grandes sociétés sidérurgiques du monde libre, qui contient le tableau significatif que voici (30) :

Moyenne nationale 1957 de la rentabilité (bénéfices nets plus amortissements) en % du chiffre d'affaires des grandes sociétés sidérurgiques.

Sarre	7,4	Autriche	± 13,0
Allemagne occident.	7,4	Australie	13,6
Japon	9,6	Canada	15,0
Grande-Bretagne.....	9,8	Inde	14,7
Italie.....	10,5	Mexique.....	20,1
Belgique	11,2	Chili	20,5
France	11,2	Afrique du Sud	28,8
Luxembourg	11,3	Brésil	48,4
U. S. A.	12,4		

Voici un autre exemple de l'importance de ces surprofits coloniaux : le grand trust du pétrole *Royal Dutch* publia en 1950 un livre luxueux pour commémorer le soixantième anniversaire de sa fondation. A cette occasion, il calcula qu'un actionnaire qui n'aurait acheté qu'une seule action en 1890, et qui aurait utilisé une partie des revenus de cette action pour acheter les actions nouvellement émises (souscriptions réservées de préférence aux anciens actionnaires) se serait trouvé en 1950 propriétaire de 406 actions d'une valeur boursière de 2 800 florins chacune, soit un total de 1 136 000 florins (près

de 300 000 dollars)! Il n'aurait dû déboursier que 400 000 florins pour acquérir cette propriété. Ces 400 000 florins, il aurait d'ailleurs pu les prélever facilement sur la somme totale des dividendes touchés au cours de ces soixante ans et qui ne représente pas moins de 1,8 millions de florins (480 000 dollars). *L'unique action* achetée pour 1 000 florins en 1890 avait donc rapporté un revenu annuel moyen de plus de 30 000 florins. Il aurait donc pu vivre royalement des seuls revenus de cette action, et accumuler en même temps une fortune d'un demi-million de dollars...

Cela n'est pas étonnant quand on sait que les dividendes payés par ce trust colonial s'élevèrent au début à 70 % (par an!), oscillèrent plus tard entre 40 et 50 %, se maintinrent entre 1920 et 1930 autour de 25 %, pour « tomber » à la veille de la Deuxième Guerre mondiale à 16-17 %. Ceci sans compter les très nombreux « bonus » (primes) (31).

Le surprofit colonial est fonction d'une composition organique du capital plus basse et d'un taux de plus-value plus élevé que dans les pays métropolitains hautement industrialisés. La composition organique du capital plus basse reflète avant tout le faible développement de l'industrie manufacturière, la prédominance des exploitations minières, des plantations et en général des productions exigeant relativement peu d'immobilisations. Le taux de plus-value plus élevé reflète le très bas niveau des salaires, la longue journée de travail, la persistance de l'exploitation du travail féminin et infantile, l'absence ou la non-application de la législation sociale, l'emploi répandu du travail forcé ou rétribué en nature, bref la persistance, dans l'économie coloniale et semi-coloniale, de toutes les caractéristiques de *surexploitation* présentes dans l'économie européenne aux XVIII^e et XIX^e siècles.

L'économie de la Rhodésie du Nord offre un exemple frappant du taux élevé de la plus-value. Selon les statistiques de l'O. N. U., le revenu salarial *global* (travailleurs noirs et blancs) pour 1952 était de quelque 33 millions de dollars, alors que les revenus bruts des sociétés étaient de près de 160 millions de dollars. Pareil taux de plus-value de plus de 400 %, n'a existé

en Europe occidentale qu'à l'époque du capitalisme usurier, marchand ou commercial.

Les revenus élevés des sociétés coloniales sont souvent le résultat combiné de surprofits coloniaux et de surprofits de monopole (rente monopolistique, cartellière, etc.). C'est notamment le cas des surprofits des sociétés pétrolières au Moyen-Orient et en Amérique latine.

Mais ce sont avant tout les salaires extrêmement bas des travailleurs dans les colonies qui sont à la base des surprofits coloniaux. Ce bas niveau de salaire apparaît lorsqu'on compare les gains de la main-d'œuvre coloniale à ceux de la main-d'œuvre européenne sur place, ou aux gains moyens des salariés des pays industriellement avancés.

Ainsi, en *Inde*, on note en 1947-48, un salaire honoraire de 9,4 à 12 cents américains dans l'industrie textile, comparé au salaire de 104-106 cents américains dans la même branche aux États-Unis (32). En *Indonésie*, le salaire quotidien de l'industrie textile dans l'île de Java est de 6 à 13 cents en 1939; les travailleurs saisonniers de l'industrie sucrière touchent 11 cents par jour (33). Ce chiffre est à comparer au salaire quotidien moyen interprofessionnel (mineurs exclus) aux Pays-Bas en 1938, qui est de 1,75 dollar. Quant à l'industrie textile brésilienne, les salaires horaires s'y élèvent en 1950 à 20-25 cents américains, c'est-à-dire à un cinquième des salaires aux États-Unis.

En Afrique, la situation est particulièrement édifiante. A la Conférence régionale africaine de la C. I. S. L., qui s'est réunie à Accra du 14 au 19 janvier 1957, les barèmes suivants de *salaire quotidien* ont été relevés pour la main-d'œuvre non spécialisée (en dollars U. S. A.) :

Basoutoland	0,28
Congo belge	0,80
Somalie britannique	0,40
Somalie française	0,80
Côte-de-l'Or	0,50
Gambie	0,50
Kenya	0,50

Nigeria.....	0,70
Nyassaland	0,22
Sierra Leone.....	0,56
Ouganda	0,40
Tunisie.....	2,00

Il s'agit de salaires moyens à différents moments de la période 1953-1956, établis selon des méthodes différentes et donc non strictement comparables. Mais ces barèmes nous donnent tout de même un élément de comparaison utile, surtout si nous les comparons au salaire moyen aux Pays-Bas, un des plus bas d'Europe occidentale, qui est de 3,50 dollars (allocations sociales comprises), sans parler de celui des États-Unis, qui est de 10 dollars...

George Padmore (*Africa, Britain's Third Empire*) estime que le salaire quotidien moyen d'un ouvrier africain dans les mines d'or de l'Afrique du Sud n'est pas plus élevé que 2sh 8 d plus des rations; le salaire moyen d'un ouvrier européen dans les mêmes mines s'établit à £ 1,16 shilling. Même si l'on estime que la valeur des rations égale celle du salaire payé en argent, les salaires totaux payés annuellement ne s'élèvent pour les 400 000 Africains qu'à 32 millions de £, et pour les 30 000 Européens à 16 millions de £ (34).

Une publication officielle des Nations Unies (35) établit la comparaison suivante entre le revenu par tête d'habitant de la population africaine et de la population européenne dans différents pays africains en 1949 :

	<i>Population africaine</i>	<i>Population non africaine</i>
Kenya	6 £	209 £
Rhodésie du Nord	5 £	292 £
Rhodésie du Sud.	9 £	306 £

On affirme quelquefois que ce niveau très bas des salaires serait dû au « manque de besoins » des travailleurs des pays coloniaux. Cette affirmation est contredite d'abord par l'état de besoin terrible dans lequel ils se trouvent, état qui est proche

de la famine (voir à ce sujet l'ouvrage remarquable de Josué de Castro, *Géopolitique de la Faim*) : la consommation journalière moyenne de calories a été estimée à 1 200 en Bolivie, à 1 600 en Équateur et à 2 000 en Colombie, soit la moitié, ou même moins de la moitié de ce qui est le minimum physiologique pour des personnes au travail (36). En outre, tous les économistes sont d'accord pour affirmer que les populations des pays sous-développés ont assimilé rapidement les besoins caractéristiques des pays avancés et exigent ainsi un « niveau de consommation que l'économie ne peut leur accorder ». Toute une école a même considéré cet « effet d'imitation » (Duesenberry) comme un des obstacles principaux à l'industrialisation des pays sous-développés.

D'autres encore ont vu dans les « bas salaires » un reflet du « bas niveau de productivité » de la main-d'œuvre coloniale. Cette théorie est contredite de façon flagrante dans certains cas précis (pétrole, mines, etc.) où le rendement physique par ouvrier est supérieur à celui de certaines installations des États-Unis, alors que le salaire s'établit à 10 % de celui de l'ouvrier américain (*). Mais même si cette théorie semble conforme aux faits, elle contient une erreur de raisonnement flagrante.

La productivité est avant tout fonction de l'outillage mis à la disposition du travailleur, de sa qualification technique et culturelle générale, et de sa capacité d'effort physique. Or, le colonialisme produit précisément un niveau anormalement bas de ces trois éléments de base de la productivité. On peut affirmer avec beaucoup plus de raison que le *bas niveau de productivité n'est pas la cause mais le résultat du bas niveau de salaire, et de l'ensemble du sous-développement* qui caractérise l'économie coloniale et semi-coloniale.

La cause économique fondamentale du bas niveau des salaires coloniaux — et donc des surprofits coloniaux — réside dans l'existence d'une énorme armée de réserve industrielle dans les pays coloniaux et semi-coloniaux, c'est-à-dire dans

(*) Voir au chapitre V la comparaison de la productivité dans la sidérurgie américaine, britannique et japonaise.

l'insuffisance de l'emploi et dans le chômage rural. Ce phénomène explique non seulement le fait que les salaires sont bas dans les pays coloniaux et semi-coloniaux, mais encore le fait qu'ils *restent pratiquement inchangés* pendant de longues périodes, malgré l'accroissement simultané de la production et de la productivité industrielle.

« C'est ce maintien du niveau conventionnel de bas salaires, même lorsque la phase de transition est passée, qui... justifie le mécontentement avec le modèle « XIX^e siècle » de développement économique », écrit M. Myint et il poursuit :

« Partout où (le travail immigrant à bon marché d'Inde et de Chine) fut importé il fit baisser de façon décisive les salaires et les revenus dans les « pays à moitié vides » pour les ramener au niveau très bas caractéristique des pays surpeuplés (37). »

Ce phénomène s'applique à Ceylan, à l'Indonésie, à la Malaisie, à l'île Maurice, à Fidji, à des parties de l'Afrique du Sud et de l'Afrique de l'Est, aux Indes occidentales, etc.

Oscar Ornati constate que les salaires réels des ouvriers indiens sont restés pratiquement inchangés durant toute la période 1860-1900, période de l'établissement de l'industrie indienne; ils ont quelque peu augmenté entre 1900 et 1910 par suite d'une pénurie momentanée de main-d'œuvre industrielle (38). L'ouvrage *The Economic Development of Brazil*, publié par les Nations unies, constate que pour toute la période 1939-1953, qui vit cependant un essor exceptionnel de l'industrialisation — et donc un accroissement de la productivité — les salaires réels restèrent pratiquement inchangés, du fait de l'invasion constante de la surpopulation rurale dans les villes (39).

Et pour l'Égypte, Issawi (40) signale que les salaires réels tombèrent de 35 % entre 1912 et 1929, puis de pas moins de 50 % au cours de la crise 1929-1933, ce qui les réduisit à un niveau de famine au sens littéral du mot. La consommation annuelle de céréales et de légumineuses par tête d'habitant tomba de 287 kg en 1914 à 245 kg en 1936-1938. La productivité du journalier, calculée en quantité de terre déplacée

par jour, a été réduite de 25-30 % depuis la Première Guerre mondiale.

L'explication de ce phénomène est très simple : elle est offerte dans cette description saisissante du professeur Harbison :

« Il y a de grands surplus de travailleurs agricoles non employés, qui, à peu d'exceptions près, se trouvent à proximité des centres où les entreprises industrielles sont concentrées. En plus, dans les zones urbaines déjà surpeuplées, il y a un fonds pratiquement inépuisable de chômeurs complets ou partiels... La perspective, c'est qu'il y aura davantage de travailleurs expulsés des terres et des villages par suite d'un état proche de la famine, qu'il n'y aura d'emplois nouveaux dans l'industrie (41). »

L'ouvrage auquel nous empruntons cette citation constate à propos de l'Afrique occidentale française que, jusqu'en 1953, le gouverneur fixa le salaire minimum à 10 % au-dessous du minimum de subsistance, parce que les conditions économiques ne permirent pas aux syndicats de combattre pour leurs droits. Et dans les Indes occidentales britanniques, tous les salaires sont maintenus inférieurs au niveau de subsistance minimum parce qu' « un emploi à n'importe quel salaire est considéré préférable à pas d'emploi du tout (42) ».

La division mondiale du travail.

L'exportation des marchandises vers les pays arriérés au cours du XIX^e siècle y avait détruit les anciens modes de production, sans permettre l'introduction du nouveau mode de production capitaliste. L'exportation des capitaux suppléa en quelque sorte à la carence des classes possédantes indigènes en matière d'accumulation des capitaux, et permit ainsi une première phase de développement capitaliste dans ces pays. Mais la bourgeoisie impérialiste introduisit le mode de production capitaliste dans les pays coloniaux et semi-coloniaux de façon fort particulière. Il s'y développa sans liens aucun avec les besoins de développement économique ou industriel

du pays en question, mais plutôt selon les intérêts exclusifs de la bourgeoisie impérialiste et de la métropole elle-même.

Dans les pays capitalistes d'Europe et d'Amérique, ainsi que dans les dominions « blancs » de l'Empire britannique, le mode de production capitaliste se développa de façon plus ou moins organique, malgré la forme spasmodique de sa croissance. Les industries de transformation manufacturière furent développées parallèlement, ou même préalablement, aux industries de base; l'industrie légère s'orienta en premier lieu vers le marché intérieur qui s'étendit à son tour, du fait que l'agriculture fournit des matières premières à l'industrie; un développement proportionnel entre toutes les branches économiques, impossible à réaliser à court terme du fait de l'anarchie de la production capitaliste, fut atteint à moyen terme, notamment par le truchement des crises et des dépressions.

Il en va autrement du développement du mode de production capitaliste dans les pays coloniaux et semi-coloniaux. Le capital provient des bourgeois des pays impérialistes. Ceux-ci recherchent avant tout une production qui a des débouchés assurés, qui permet de *réaliser* les surprofits coloniaux produits par la main-d'œuvre coloniale.

Or, les pays sous-développés sont par définition pauvres; leur marché intérieur pour produits manufacturés est peu étendu (*); leurs besoins en produits industriels sont d'ailleurs en général couverts par le capitalisme métropolitain, qui n'est guère tenté de se faire concurrence à lui-même. C'est pourquoi les capitaux exportés vers les pays sous-développés s'y spécialisent essentiellement dans la production *pour le marché mondial* (ainsi que dans la création de l'infrastructure nécessaire à cette production).

« La production moderne qui fut développée dans les régions coloniales, le fut avant tout pour le marché mondial, plutôt

(*) Voici un exemple frappant cité par le prof. Nurkse (43) : « Au Chili, on a trouvé qu'un laminoir moderne qui existe comme équipement courant dans tout pays industriel, peut produire *en trois heures* une quantité suffisante de certaines formes d'acier pour satisfaire les besoins du pays pour toute une année! »

que pour le marché local. La croissance des ports maritimes en est une preuve, de même que l'absence de voies de communications à l'intérieur... Dans toutes les régions coloniales, la contribution de la population locale au développement industriel a pris essentiellement la forme du travail (!) (44). »

Et afin d'éviter la concurrence avec la production industrielle métropolitaine, cette production pour le marché mondial est essentiellement une production de *matières premières agricoles et minérales*. L'économie des pays coloniaux et semi-coloniaux devient le *complément* de l'économie capitaliste des pays métropolitains, et n'est développée que dans les limites de cette fonction (45).

Il en résulte un développement économique complètement unilatéral, cantonné dans la production d'un petit nombre de produits, sinon d'un seul produit (monoproduction, monoculture). Au *Chili*, la taxe sur l'exportation de nitrate de sodium rapporte en moyenne la moitié des revenus budgétaires entre 1880 et 1930; depuis lors, le cuivre a pris la première place. A *Cuba*, le sucre est l'épine dorsale de l'économie; en 1937, il représente 78,7 % de la valeur de toutes les exportations. La même année, les exportations d'étain de *Bolivie* représentent 70 % des exportations totales. Ce pourcentage est encore plus élevé pour les exportations de coton d'*Égypte*, du *Soudan* et de *l'Ouganda*, du pétrole du *Venezuela*, d'*Irak*, d'*Arabie Saoudite*, de *Kuwait* et de *Qatar*. Le café fournit en 1955, 69 % des exportations de la *Colombie*. La même année, les bananes fournissent 74 % des exportations de *Panama* et le café et les bananes ensemble 72 % des exportations du *Honduras*, 75 % de celles de *l'Équateur*, et 87 % de celles de *Costa Rica*. Les arachides et leurs dérivés représentent 85 % des exportations du *Sénégal*, le café et le cacao 85 % des exportations de la *Côte-d'Ivoire*.

En *Malaisie*, les exportations de caoutchouc et d'étain représentent en 1939 plus de 80 % du chiffre global. En *Grèce*, le tabac fournit dans l'entre-deux-guerres de 55 à 60 % du total des exportations. Les exportations *indiennes* de jute et de thé, les exportations *brésiliennes* de café et de coton oscillent entre 55 et 75 % du total des exportations de ces pays. En *Indo-*

nésie, les exportations de caoutchouc, de pétrole, d'étain et de copra représentent 80 % du total. A *Ceylan*, les exportations de caoutchouc et de thé constituent le gros des ventes à l'étranger. On pourrait compléter cette liste en y incluant pratiquement chaque pays sous-développé.

La monoculture et la monoproduction rendent ces pays strictement dépendants de la conjoncture économique internationale, et entraînent de nombreuses tares économiques et sociales : instabilité foncière de l'économie, sujette à des fluctuations brusques; poussées répétées d'inflation et de hausse du coût de la vie; important chômage périodique; perturbations écologiques très graves par érosion; surexploitation du sol qui entraîne son appauvrissement, sous-alimentation de la population par suite de l'extension excessive des monocultures et de leurs effets désastreux sur la fertilité du sol :

« La faim qui règne dans les pays de l'Amérique du Sud est directement liée à leur passé historique. C'est une conséquence de l'histoire de leur exploitation coloniale, du type mercantile, divisée en cycles successifs, qui détruisaient, ou du moins bouleversaient l'équilibre économique du continent, le cycle de l'or, le cycle du sucre, le cycle des pierres précieuses, le cycle du café, le cycle du caoutchouc, le cycle du pétrole, etc. Au cours de chacun d'eux, on voit une région entière complètement absorbée dans la monoculture ou dans la monoexploitation d'un produit, oubliant tout le reste et négligeant, de ce fait, ses richesses naturelles et ses possibilités d'approvisionnement. Le cas de la monoculture du sucre dans le nord-est du Brésil est bien typique. Cette région, une des rares régions tropicales où le sol soit vraiment fertile, où le climat soit propice à l'agriculture et qui était autrefois recouverte de forêts extrêmement riches en arbres fruitiers, est devenue aujourd'hui une région de la faim, à cause de l'envahissante et « auto-phage » industrie sucrière, qui a accaparé toutes les terres disponibles pour y planter partout de la canne à sucre. Le fait qu'on ne cultive ni fruits ni légumes et qu'on n'élevait pas de bétail, a rendu ainsi extrêmement grave le problème alimentaire sur une aire qui aurait pu disposer d'une infinie

variété d'aliments, si son exploitation avait été orientée vers la polyculture (46) ».

Boyd Orr a dû constater (47) que « dans certains pays de l'Amérique centrale, l'érosion du sol est plus grave qu'en Amérique du Nord », du fait de l'absence d'une exploitation rationnelle, due essentiellement à la monoculture.

Les mêmes phénomènes se retrouvent en Afrique et en Asie : « Ce n'est pas seulement parce qu'il diminue la production régionale d'aliments que le régime de la production d'exportation est funeste à l'indigène, mais aussi parce qu'il ruine le sol en intensifiant les facteurs d'érosion. C'est le cas de la culture du cacao de la Côte-de-l'Or et de la culture des cacahuètes du Sénégal (48). » Le professeur Gouron (49) affirme que la « grande extension de la culture de l'arachide représente une fausse richesse » au Soudan, que ses forêts sont en voie de disparition, et que le sol et l'agriculture y subissent de terribles dégâts (*). A Ceylan, le *Report of the Kandyan Peasantry Commission* (Colombo 1951) explique comment la monoculture du café et du thé et la déforestation anarchique ont causé des dégâts écologiques qui sont les causes fondamentales des graves inondations subies en 1957 (51).

En Égypte, l'extension de la culture du coton et la pratique de l'irrigation permanente à la place de l'irrigation périodique provoqua un épuisement rapide du sol. Par suite du manque de drainage, les mêmes phénomènes, liés étroitement à la monoculture, transformèrent la vallée du Nil en un véritable hôpital des pauvres : 55 % de la population fut atteinte de

(*) Dans l'étude *les Populations aborigènes* publiée en 1953 à Genève par le Bureau International du Travail, on décrit un processus analogue chez les Maoris en Nouvelle-Zélande, lors de la première apparition des Blancs :

« L'effort accompli pour produire suffisamment de chanvre indigène roui, à échanger contre des armes à feu, entraîna une forte diminution de la production de denrées alimentaires et, par suite, un abaissement de l'énergie même du peuple. L'abandon des terres et le déclin de la population ont été à l'origine de la perte des terres tribales au profit des Blancs... On a estimé que dans les cent années qui ont suivi 1840, les Maoris ont perdu, par vente ou par confiscation, 25 des 27 millions d'ha qui représentent la superficie totale du pays (50). »

bilharzie, 30 % d'ankylostomiase et 15 % de malaria; parmi la population rurale, le pourcentage des malheureux atteints par la bilharzie, une maladie très affaiblissante, s'élève à 75 % (52).

La réduction de la superficie cultivée encéréales dans des pays comme l'Inde, qui souffrent pourtant d'une pénurie chronique de vivres, est une autre conséquence de la monoculture. Dans la période qui va de 1934-5 à 1939-40, la superficie cultivée en plantes alimentaires a diminué en Inde de 1,5 million d'acres; pendant la même période, la superficie cultivée en produits d'exportation a augmenté dans la même proportion (53). Au moment du *boom* de la guerre de Corée, un phénomène analogue s'est produit; la superficie cultivée en riz a diminué de 8 %, au profit de celle cultivée en coton (54). En Égypte, la surface emblavée en blé tomba brutalement au cours de la Première Guerre mondiale au profit du coton, causant une grave famine (55).

Les apologistes de l'impérialisme prétendent quelquefois que la monoculture et la monoproduction résulteraient des conditions « naturelles » dans les pays coloniaux et semi-coloniaux. Cela ne correspond pas aux faits. Si ces pays possèdent sans aucun doute des richesses naturelles abondantes, des richesses équivalentes n'ont guère conduit à des exploitations du type de la monoproduction en Angleterre, au Canada, en Suède, en Belgique, en Bohême, en Silésie, dans la Ruhr, etc. Les monocultures, loin d'être « naturelles », ont été le plus souvent *importées* de l'étranger (notamment le café à Java, à Ceylan et au Brésil; le coton en Égypte et au Soudan; la canne à sucre à Cuba, etc.). Le meilleur exemple à ce sujet est celui de l'hévéa (caoutchouc naturel) dans le Sud-Est asiatique :

« La demande accrue fut satisfaite par les plantations (à la fois de grandes plantations capitalistes et des établissements de petits fermiers propriétaires) de l'Asie du Sud-Est, principalement la Malaisie, Sumatra et Java, alors que la production du caoutchouc sauvage d'Amérique du Sud diminuait, malgré les prix favorables. Une raison principale pour la mi-

gration de l'industrie de plantation du caoutchouc consiste dans l'accès de ces pays aux larges réservoirs de travail (!) de l'Inde méridionale, de Chine et de Java, ainsi que leur accès aux marchés des capitaux de l'Europe occidentale; la présence de firmes commerciales européennes entreprenantes et d'une administration stable ont également joué un rôle indispensable. Il est particulièrement intéressant que ni la *Malaisie ni Sumatra, les deux principaux territoires producteurs, ne disposaient d'une large force de travail indigène, d'une terre particulièrement fertile, ou d'un fonds local de capitaux*, lorsque les plantations de caoutchouc y furent d'abord établies. Aucune étude de leurs ressources, entreprise, disons en 1895, n'aurait suggéré qu'en l'espace de quelques années ces territoires deviendraient les principaux producteurs du produit le plus important des plantations tropicales (56). »

En fait, comme le précisent les mêmes auteurs, ce ne fut pas seulement la culture elle-même qui fut introduite de l'étranger, mais encore la main-d'œuvre (Africains aux Antilles; Tamils à Ceylan; Chinois en Malaisie et en Indonésie; Indiens en Afrique orientale, etc.).

Ainsi, la pénétration du mode de production capitaliste dans les pays coloniaux et semi-coloniaux au cours des derniers trois quarts de siècle y a surtout produit les effets dégradants et barbares d'une commercialisation générale de la vie sociale, sans laisser s'épanouir les tendances civilisatrices complémentaires du capital (57).

C'est l'exportation impérialiste des capitaux qui réalise, pour la première fois dans l'histoire humaine, une véritable division mondiale du travail, un véritable marché mondial universel, reliant intimement entre eux tous les pays du monde. Au moment où ce développement atteint son point culminant, à la veille de la Première Guerre mondiale, la circulation encore relativement libre des marchandises, des capitaux et des hommes — bien que déjà entravée par les tendances protectionnistes et monopolistiques — a rendu tous les pays interdépendants. Le capital réalise ainsi la socialisation et l'internationalisation de fait de la production à l'échelle mondiale —

fût-ce au profit presque exclusif des pays métropolitains (*).

Dans la société bourgeoise, où s'universalise la production des marchandises, aucun producteur ne produit des valeurs d'usage d'abord pour sa propre consommation, en réservant seulement son « surplus » à l'échange. De même, avant 1914, dans aucun pays, l'ensemble de la production de marchandises n'est-elle d'abord destinée à satisfaire ses propres besoins, en exportant seulement le « surplus ». Chaque pays possède de nombreuses branches productives qui travaillent d'abord pour le marché mondial — modelé par les mouvements internationaux des capitaux et ne correspondant nullement à une structure « naturelle » ou « géographique », faut-il le rappeler! — et ne vit que grâce aux revenus de ces branches. Dans chacun des produits consommés dans un pays quelconque intervient le travail direct ou indirect d'ouvriers de multiples pays. La productivité sociale du travail, considérée du point de vue international, avance à pas de géants, par suite de cette spécialisation qui broie le développement harmonieux des peuples retardataires, de la même façon que la division du travail à l'intérieur d'une nation capitaliste avait propulsé formidablement les forces productives, broyant impitoyablement le libre développement des individus.

L'interdépendance dans laquelle se trouvaient tous les pays du monde est décrite de façon saisissante par Rosa Luxemburg (59) :

« Les produits métallurgiques allemands vont vers les pays européens voisins, vers l'Amérique du Sud et vers l'Australie; le cuir et les produits du cuir vont vers tous les pays d'Europe; la verrerie, le sucre et les gants allemands vont vers l'Angle-

(*) « Il faut admettre que le commerce international a eu un effet *éducateur* sur les travailleurs des pays avancés (spécialisation industrielle), alors que ses effets sur les travailleurs des pays retardataires ont été *non éducatifs* (« spécialisation » dans des produits agricoles, créés avec des méthodes traditionnelles, ou dans le travail non qualifié de mineurs...). Les peuples des pays arriérés... semblent avoir obtenu une part plus réduite des gains du commerce international qu'on ne pourrait l'expliquer de manière satisfaisante, partant des conditions économiques et sociales de départ de leur pays (58). »

terre; les fourrures vers la France, l'Angleterre et l'Autriche-Hongrie; le colorant à glycérine vers l'Angleterre, les U. S. A. et les Indes; les scories servant d'engrais vers les Pays-Bas et l'Autriche-Hongrie; le coke vers la France; le charbon vers l'Autriche, la Belgique, les Pays-Bas, la Suisse; les câbles électriques vers l'Angleterre, la Suède et la Belgique; les jouets vers les U. S. A.; la bière allemande, l'indigo, l'aniline et les autres colorants tirés du goudron, les médicaments, la cellulose, les produits d'orfèvre, les chaussettes, les tissus et vêtements en laine et en coton, les rails de chemin de fer, sont exportés vers presque tous les pays commerçants du monde.

» Mais... d'autre part, nous mangeons du pain russe et de la viande de bétail hongrois, danois et russe; le riz que nous mangeons provient des Indes néerlandaises et des U. S. A.; le tabac des Indes néerlandaises et du Brésil; nous importons du cacao de l'Afrique occidentale, du poivre des Indes, de la graisse de porc des U. S. A., du thé de Chine, des fruits d'Italie, d'Espagne et des U. S. A.; du café du Brésil, de l'Amérique centrale et des Indes néerlandaises; de l'extrait de viande d'Uruguay; des œufs de Russie, de Hongrie et de Bulgarie; des cigares de Cuba; des montres de Suisse; du champagne de France; des peaux d'Argentine; des plumes de matelas de Chine; de la soie d'Italie et de France; du lin et du chanvre de Russie; du coton des U. S. A., de l'Égypte et des Indes; de la laine fine de Grande-Bretagne; du lignite d'Autriche; du salpêtre du Chili; du bois de Quebracho pour tannerie d'Argentine; du bois de construction et de mine de Russie; du bois de vannerie du Portugal; du cuivre des U. S. A.; de l'étain des Indes néerlandaises; du zinc d'Australie; de l'aluminium de l'Autriche-Hongrie et du Canada; de l'asbeste du Canada; de l'asphalte et du marbre d'Italie; des pierres de trottoir de Suède; du plomb de Belgique, des U. S. A. et d'Australie; du graphite de Ceylan; de la chaux phosphorique des U. S. A. et de l'Algérie; de l'iode du Chili... »

Cette division mondiale du travail, réalisée par l'exportation des capitaux, centralisait en Europe occidentale et aux États-Unis la production des produits manufacturés, en Europe

orientale et dans les grands pays d'outre-mer (U. S. A., Canada, Argentine, Australie) la production de produits alimentaires de base, et dans le reste du monde la production de matières premières végétales et minérales. Mais cette division du travail, d'abord créée par l'exportation des capitaux, est inévitablement minée par elle. Les différences terribles de niveau de vie (*), la subordination brutale d'une nation à une autre, préparent la révolution coloniale qui propulse à son tour l'industrialisation des pays sous-développés, et accentue les contradictions internationales du capital.

Trusts et cartels internationaux.

L'exportation des capitaux se généralise à une étape précise du développement capitaliste : l'étape des monopoles, au cours de laquelle les groupements capitalistes, cartels, syndicats, holdings et trusts dominant déjà de larges secteurs de la production des pays métropolitains. L'exportation du mode de production capitaliste vers les pays coloniaux et semi-coloniaux, c'est l'exportation du capitalisme des monopoles, des trusts monopolistiques. Les capitaux importants nécessaires pour créer des entreprises coloniales; le contrôle strict qu'exercent les grandes banques sur le marché des capitaux; l'apparition de trusts verticaux qui monopolisent la production des matières premières; la nécessité d'éliminer au maximum la concurrence à l'intérieur des secteurs capitalistes de l'économie coloniale, afin de garantir les surprofits coloniaux, tous ces facteurs impliquent que la production des pays coloniaux pour le marché mondial se trouve concentrée à un degré encore supérieur au degré de concentration des pays métropolitains.

La croissance du trust *Unilever* illustre bien comment un

(*) En 1957, le revenu moyen *per capita* en Asie et en Afrique était respectivement de vingt fois et de six fois inférieure à celui qu'on rencontrait aux U. S. A. et en Europe de l'ouest. Aux deux tiers de la population mondiale reviennent difficilement 15 % du revenu global (60).

monopole de produits finis s'étend dans les pays coloniaux, afin de constituer un monopole de matières premières :

« La nature des matières premières nécessaires pour la fabrication du savon l'a rendu (il s'agit de Lever) particulièrement conscient de l'importance de l'approvisionnement étranger. Et comme la qualité de Sunlight dépendait d'huiles végétales importées, elle inculqua dès le début à Lever l'importance des matières premières. Vers le début du siècle, la peur d'être « serré » à ce propos par des commerçants ou des courtiers devint presque une obsession. Il y avait vraisemblablement une large part de stratégie défensive (!) dans les projets pour s'assurer les matières premières, qui furent alors élaborés (61). »

La répartition des sources de matières premières et les conditions climatologiques et géologiques qui règnent sur le globe ne sont cependant pas telles qu'un seul pays colonial puisse acquérir un monopole absolu à long terme d'un produit minéral ou végétal. Or, ces matières premières sont produites pour le marché mondial; elles ne disposent d'aucun marché « protégé », si ce n'est celui du pays métropolitain; elles n'ont presque pas de débouchés dans leur pays d'origine. La concurrence acharnée que mènent les grands trusts monopolisant la production de matières premières à l'échelle mondiale entraîne les conséquences les plus désastreuses pour les prix et les taux de profit (*). Pour faire face à ce danger, ils passent à la formation d'ententes capitalistes à l'échelle internationale, de cartels internationaux qui fixent et limitent la production totale, assurent à chaque partenaire une quote-part précise de la production, et se partagent le marché mondial en zones de vente exclusives et d'approvisionnement exclusif en matières premières, appliquant des amendes aux membres qui transgressent cette réglementation.

Jusqu'en 1922, les États-Unis (Utah et Colorado) furent les

(*) La dissolution du cartel de l'azote synthétique en 1931 provoqua, en un mois, une chute du prix du sulfate d'ammonium de 43 % à Londres.

principaux producteurs de radium. En cette année l'*Union Minière du Haut-Katanga* entreprit l'exploitation d'uranium dans ses mines de Shinkolobwé; les résultats furent tels qu'après deux années, les mines américaines durent arrêter la production. L'*Union Minière* accrut la production de radium de 20 à 60 g par an et fixa les prix souverainement, la seule concurrence qui subsistait étant celle de la Bohême et du Canada où la production ne dépassa pourtant pas 3 à 4 g par an. Avec des coûts de production qui varièrent de £ 7 à 7 £ 7 sh. par milligramme, le prix de vente fut fixé à £ 10-12 par milligramme, ce qui assura un taux de profit de 50 à 65 %.

Mais au cours des années 30, l'*Eldorado Gold Mines Ltd.* mit en exploitation des gisements nouvellement découverts au Canada; la production qui n'était que de 3 g. en 1936 atteignit 70 g. en 1938. La concurrence acharnée dura quelques mois; les prix tombèrent à 20 dollars (£ 4) le milligramme. Un accord fut conclu fin 1938 entre l'*Union Minière* et l'*Eldorado*, fixant les quotes-parts des deux sociétés respectivement à 60 % et 40 % des besoins mondiaux; les prix remontèrent à 40 dollars (£ 8) le milligramme (62).

Le même auteur cite l'exemple de la production du diamant brut. Contrôlée dès 1890 par le groupe de Beers (Oppenheimer), cette production resta monopolisée pendant plus de 25 ans. Le développement d'une production de plus en plus importante dans l'Afrique du Sud-Ouest, en Angola, au Congo belge, en Côte-de-l'Or et en Sierra Leone détruisit le monopole naturel, mais le cartel mondial du diamant, la Diamond Corporation, dominée par De Beers, continua à contrôler les prix et (moins parfaitement) la production.

Ces cartels internationaux ne restent pas limités aux seuls trusts producteurs de matières premières, bien que ce soit dans ce secteur qu'ils se soient généralisés et qu'ils se soient révélés les plus durables. Les surprofits énormes réalisés par ces monopoles (surprofits de monopole et surprofits coloniaux combinés) ne peuvent pas être investis complètement dans leur secteur propre, où ils provoqueraient un effondrement des

prix. Les trusts qui monopolisent la production des matières premières s'étendent donc rapidement à des domaines connexes, puis à des domaines de plus en plus éloignés de leur domaine de départ :

« Unilever fabrique et vend de la glace artificielle en Finlande; du contreplaqué en Nigeria; des catalyseurs pour le *cracking* du pétrole à Warrington; la firme mettra du jambon en conserve aux Pays-Bas et l'exportera aux États-Unis, dépensera £ 129 000 pour des machines à mettre du thé en sachet pour les intérêts Lipton aux États-Unis, atteindra des records nouveaux, et augmentera ses ventes d'aliments pour bestiaux de 90 à 104 millions de £ (63). »

Par ailleurs, le fait de disposer du monopole de vente (notamment de vente en détail!) dans les pays qui constituent les grands débouchés d'une matière première déterminée permet à un groupe monopolistique d'arracher plus rapidement une position prédominante (ou une position de monopole) dans le pays producteur de la matière première. Il en résulte une situation de monopole à la fois du côté de l'achat et de la vente.

Ce fut notamment le cas de l'industrie frigorifique en Argentine. Elle était le théâtre de luttes d'influence épiques entre les groupes américains Swift, Armour, Morris et Wilson, et les groupes britanniques réunis par les frères Vestey. Ces derniers, à partir de 1922, regagnèrent le terrain perdu grâce au fait qu'ils contrôlaient 3 500 boucheries en Grande-Bretagne, et qu'ils pouvaient augmenter les prix d'achat en Argentine, en augmentant plus fortement encore les prix de vente en Grande-Bretagne. Finalement, les deux camps conclurent une entente de fait, qui provoqua un rapide fléchissement des prix payés à l'élevage argentin (64).

Le nombre des cartels internationaux n'a cessé d'augmenter depuis la fin du XIX^e siècle. On en compte 40 en 1897, 100 en 1910, 320 en 1931. La partie de la production mondiale que quelques-uns de ces cartels contrôlèrent à des moments déterminés ressort du tableau que voici :

	Année	% de la production mondiale
Cartel des caoutchouc	1940	97
... des phosphates	1937	92
— du diamant	1939	plus de 90
— du cuivre	1939	plus de 90
— du ciment.....	1937	92
— de la potasse	1939	91
— du verre à bouteille.....	1932	91
— des lampes électriques	1939	90
— du sucre	1937	85
— de l'étain	1939	83
— de la soie artificielle	1929	70
— de l'azote synthétique	1932	67
— européen du bois	1936	75
— — de l'acier	1929	32
— — de l'acier	1936	45

} (1)

(1) 70 % des exportations mondiales

Les cartels internationaux assurent à leurs partenaires les plus favorisés la même *rente cartellière* que rapportent les cartels nationaux. En fait, cette *rente cartellière* peut être encore plus élevée dans le cadre de l'économie internationale, étant donné les différences de prix de revient (de rentabilité) énormes qui séparent les producteurs les plus favorisés et les plus défavorisés à l'échelle internationale.

L'exemple le plus frappant à ce sujet est celui du *cartel mondial du pétrole*. Nous avons déjà indiqué plus haut (*) que ce cartel, qui fonctionne depuis le «traité d'Achnacarry Castle» de septembre 1928, fixe des prix de vente uniques, indépendamment du point d'origine du pétrole, et qu'il obligea la Marine de guerre des États-Unis à payer le même prix en Méditerranée que dans le golfe du Mexique, alors que le pétrole arabe est produit trois à quatre fois moins cher que le pétrole américain (65).

De même, les fournitures de pétrole faites à l'Europe occi-

(*) Voir chapitre XII.

dentale entre 1945 et 1954 s'effectuèrent non pas sur la base du prix de production du pétrole du Moyen-Orient (fournisseur principal sinon exclusif), mais sur la base du prix commun au cartel mondial, fixé d'après le prix de production du golfe du Mexique augmenté des frais de transport de l'hémisphère occidental aux ports d'Europe occidentale. Il engloba donc des « frais de transport fantômes », qui s'ajoutèrent à la différence entre le prix de production américain et arabe. Le résultat, ce fut un prix de vente du pétrole brut de près de 2 dollars le baril (moyenne de la période 1947-54), soit le double, sinon le triple des coûts de production (redevances comprises) augmentés des frais de transport réels. Cette « rente cartellière » représente *quelque 2 milliards de livres sterling pour la période de 1945-6 à 1954* (66).

Il faut en outre constater que pour les cartels internationaux, de même que pour les cartels nationaux, la loi du développement inégal détermine des changements périodiques aussi bien dans la composition que dans les quotes-parts des participants.

Ainsi, les activités du holding d'État italien E. N. I. ont-elles gêné de plus en plus la stabilité du cartel du pétrole, du moment où l'E. N. I. s'est acquis des sources d'approvisionnement autonomes, non seulement en Italie mais encore au Moyen-Orient et même en U. R. S. S., où elle a offert ses bons offices à l'Égypte, à la Libye et au G. P. R. A., pour développer la production dans ces pays, et où elle a commencé de ce fait à peser sur le prix du pétrole en Europe occidentale.

On peut distinguer des cartels d'achat, des cartels de vente et des cartels intégrés :

a) *Des cartels internationaux d'achat* réunissent la majeure partie des acheteurs d'une matière première déterminée, et peuvent ainsi provoquer une baisse considérable des prix. Ainsi, le cartel international constitué en été 1937 par les principaux acheteurs de cacao sur la côte occidentale de l'Afrique (le trust Unilever, une entreprise britannique de chocolat et une compagnie de navigation française) obtint une chute du prix

du cacao à la Bourse de New York de 12,15 cents la livre en janvier 1937 à 5,52 cents en décembre 1937, ce qui précipita une crise sociale en Afrique occidentale, pendant laquelle les cultivateurs brûlèrent de grandes quantités de cacao (67). La position actuelle du gouvernement des États-Unis comme acheteur monopoliste des matières dites « stratégiques » (*strategic stockpiling*) lui a permis de provoquer une baisse considérable des prix de ces matières premières depuis fin 1950.

b). *Des cartels internationaux de vente* regroupent les principaux producteurs d'une matière première ou d'un produit fini déterminé. Ils peuvent ainsi éviter une baisse des prix et provoquer une hausse grâce à l'établissement d'un « pool » des stocks et d'une limitation de la production. Le cartel international du caoutchouc, établi en 1922, provoqua une hausse des prix qui passèrent de 17,34 cents le kilo pendant cette année à une moyenne de 72,46 cents le kilo en 1925.

c) *Des cartels internationaux intégrés* qui réunissent les principaux producteurs de certains produits finis dans le but d'acheter d'un commun accord les matières premières, d'établir un « pool » des stocks, de limiter la production, d'échanger sur une base réciproque les brevets et informations techniques, de diviser les marchés internationaux, etc.

Ce fut notamment le cas du cartel mondial des ampoules électriques établi en 1924. Au sein d'un tel cartel, l'interpénétration atteint le domaine de la propriété (c'est d'ailleurs également le cas du cartel international du pétrole). Le trust américain General Electric acquit d'importants paquets d'actions des principaux partenaires dans ce cartel. En 1929, il posséda 29 % des actions de la O. S. R. A. M. (Allemagne), 17 % de celles de la Philips (Pays-Bas), 44 % de celles de la Compagnie des Lampes (France), 46 % de celles de l'Associated Electrical Industries (Grande-Bretagne), 40 % de celles de la Tokyo Electric Cy (Japon), 10 % de celles de la Tungram (Hongrie), etc.

Des trusts privés disposent de droits régaliens dans les pays sous-développés.

L'économie des pays coloniaux et semi-coloniaux se caractérise par la monoproduction et la monoculture. Comme la production ou la vente des produits sur lesquels se base l'économie coloniale est souvent monopolisée par un cartel international, ou par un petit nombre de trusts, ceux-ci peuvent acquérir un véritable pouvoir régalien sur la vie de nations entières. Ils sont propriétaires d'immenses étendues de terre, sur lesquelles vivent quelquefois des centaines de milliers, voire des millions d'êtres humains. Les maisons, les villages, les villes leur appartiennent, de même que les chemins de fer, les centrales électriques, les installations des P. T. T., les ports et même quelquefois les forces armées. Ce ne sont plus des *company towns* ; ce sont des *company countries*.

La puissance réelle de ces trusts dépasse habituellement le rayon sur lequel ils règnent en maîtres absolus. Du moment qu'ils occupent une position déterminante dans la vie économique et financière du pays — qu'une grande partie des revenus de l'État provient des impôts qu'ils paient! —, ils peuvent s'acheter aussi les maires, les hommes politiques, les journaux, les ministres, les chefs de la police et de l'armée, dans les capitales qui ne sont pas construites sur les terres qui leur appartiennent. Leur régime équivaut en général à une corruption complète de la vie publique (*).

(*) Voici ce que déclara devant la Cour internationale de la Haye, M. Mossadegh, à ce moment Premier ministre de l'Iran :

« Sous prétexte de sécurité, l'Anglo-Iranian avait obtenu d'entretenir une véritable police secrète, en liaison étroite avec l'*Intelligence Service*, dont l'action ne se limitait pas à la province du Khouzistan, zone d'exploitation du pétrole, mais à tout le pays, ayant ses prolongements dans toutes les classes sociales, agissant sur la presse, travaillant l'opinion, inspirant les interventions non déguisées des représentants britanniques, diplomates ou industriels dans la direction des affaires du pays. Ainsi, sans rencontrer de résistance, ni de la part d'une Chambre issue d'élections vicieuses par ses manœuvres, ni de la part d'un gouvernement composé suivant ses désirs, l'A. I. O. C. devenue un État dans l'État détermina les destinées du pays. Tel fut, pendant 30 ans, l'état, d'asservissement et de corruption dans lequel se trouva plongé le pays (68). »

Des documents officiels du *Foreign Office* admettent que les trois ministres responsables de l'accord de 1919 entre l'A. I. O. C. et le gouvernement iranien avaient été achetés au sens littéral du terme par Londres, et que le gouvernement britannique leur promit l'asile (!) dans l'Empire britannique, sans doute pour le cas où ils seraient chassés par leur peuple indigné (69). Un ouvrage à la gloire de la *United Fruit Co* raconte candidement comment le chef futur de ce trust, Samuel Zamurray, acquit d'énormes concessions au Honduras (le droit de construire un chemin de fer; la garantie que les impôts ne seraient pas augmentés; l'exonération des droits d'entrée de tout l'outillage qu'il devait importer, etc.) grâce au fait qu'il finança et appuya personnellement avec son yacht la « révolution » du général Bonilla, qui chassa un gouvernement hostile à l'octroi de ces concessions (70).

Nous retrouvons ces phénomènes, à des degrés divers d'intensité, mais pareils les uns aux autres dans leurs grandes lignes, en Iran (avant la nationalisation de Mossadegh) dominé par l'Anglo-Iranian Oil Cy; dans le Honduras, au Costa Rica et au Guatemala dominés par les *United Fruit Cy*; en Afrique occidentale britannique sous l'empire d'Unilever; au Katanga (Congo belge) sous l'empire de l'Union Minière; au Libéria sous l'empire de la *Firestone Rubber Cy*; à Bornéo sous l'empire de la *Royal Dutch*; au Venezuela sous l'empire de la *Creole Petroleum Cy*; au Chili sous la domination des *Guggenheim*; en Bolivie avant la révolution de 1952 sous la domination des « rois de l'étain », *Patino*, *Hochschild* et *Aramayo*, etc.

La *United Fruit* et ses subsidiaires (notamment la *Banana Shelling Corp.*, la *Canada Banana Corp.*, la *Canadian-Equatorial Cacao*, la *Chiriqui Land Company*, la *Clarendon Plantation*, etc.) possèdent 247 600 ha de terres (presque exclusivement en Amérique centrale), dont 17 % de la terre cultivée au Costa Rica, 10 % au Panama, 5 % au Honduras et 1,3 % au Guatemala. Elle possède quelque 2 400 km de chemins de fer, de nombreuses stations de radio, 65 cargos, etc. (71). Elle contrôlait en 1955 35 % des exportations totales de l'Honduras,

69 % des exportations du Panama et 41 % des exportations de Costa Rica. Ses bénéfices bruts pour la même période étaient trois fois plus élevés que la somme des budgets d'État de Costa Rica, de Guatemala et de Panama (72).

Exemple de la façon dont la *United Fruit* discute « d'égal à égal » avec des gouvernements d'États : en juillet 1938, le Congrès de Costa Rica approuva un contrat visant le développement de l'industrie des bananes sur la côte du Pacifique du pays. La *United Fruit Cy* accepta de planter 4 000 ha dans les cinq années, de construire des chantiers navals, des installations portuaires (!) à Quepos et Golfito, ainsi que deux chemins de fer (!) dans les huit ans. Ce programme impliqua des dépenses pour la compagnie de l'ordre de 10 à 12 millions de dollars. En contrepartie, le gouvernement de Costa Rica s'engagea à maintenir les droits d'exportation des bananes à 2 cents par bunch (73).

Unilever discuta de même avec le gouvernement belge « de puissance à puissance » :

« Lever conclut un traité avec le gouvernement belge presque *comme un souverain* (nous soulignons) et le 14 avril 1911, une convention fut signée avec la colonie du Congo belge qui créa la « Société anonyme des huileries du Congo belge ». Ainsi, au cours de sa soixantième année, alors qu'il avait déjà la charge d'une entreprise qui s'étendait au monde entier, Lever entreprit une tâche qui fut à peine inférieure à la *réorganisation d'une principauté* (nous soulignons) (74). »

Résumant la situation, un défenseur des trusts, l'ancien sous-secrétaire d'État A. A. Berle, constate :

« Dans certaines parties du monde, une compagnie américaine doit traiter franchement et ouvertement avec des gouvernements étrangers, avec ou sans l'assistance du Département d'État des États-Unis. Des compagnies pétrolières américaines qui opèrent au Chili, des compagnies sucrières américaines qui opèrent dans la République dominicaine, etc., traitent directement avec les autorités compétentes de ces États... Certaines compagnies des plus grandes reçoivent des rapports continuels et soignés concernant l'attitude et les capacités des fonction-

naires diplomates américains (!), et les classent selon leur utilité probable pour faire progresser ou protéger les intérêts de la firme (!) (75). »

La structure économique des pays sous-développés.

La structure actuelle des pays sous-développés est le produit de leur passé et de la façon particulière dont ils sont entrés en contact avec le capitalisme. Il s'agit donc d'un développement *combiné* — la combinaison d'un « ancien régime » en dissolution, et d'un capitalisme qui s'abstient soigneusement de développer l'industrie; la combinaison d'une technique médicale qui réduit le taux de mortalité et de la suppression de toute technique industrielle qui permet de donner du travail, de la dignité et de l'espoir aux hommes ainsi maintenus en vie.

C'est le *sous-développement industriel* qui est le *mal* fondamental de l'économie des pays sous-développés. Ce sous-développement a lui-même deux racines : d'abord le fait que le capital étranger n'investit rien, ou presque rien, dans le développement de l'industrie manufacturière; ensuite le fait que les classes dominantes autochtones préfèrent, elles aussi, l'investissement en biens immobiliers, dans le commerce ou dans l'usure, à la création d'une industrie moderne.

En 1914, plus de 85 % des investissements britanniques à l'étranger étaient placés en chemins de fer, production de matières premières minérales et végétales, et emprunts d'État (76). En 1951-2, du total des investissements publics français dans les T. O. M., moins d'un pour cent (!) était placé dans l'industrie manufacturière (77).

Du total des 16,3 milliards de dollars investis à l'étranger fin 1953, par des firmes U. S. A., seul 1 milliard, soit un peu plus de 6 %, était investi dans l'industrie manufacturière en dehors du Canada et de l'Europe occidentale (et de cette somme, une part importante revient à l'Australie et à la Nouvelle-Zélande, à Israël, à l'Afrique du Sud et à d'autres pays du même genre, qui ne sont pas des pays coloniaux ou semi-coloniaux au sens strict du terme) (78).

Le sous-développement industriel est encore accentué par la désagrégation de l'ancienne industrie artisanale, de l'industrie à domicile et quelquefois même de l'industrie manufacturière qui exista dans des pays comme l'Inde, la Chine, l'Indonésie, les pays d'Afrique du Nord, et qui a succombé à la concurrence des produits à bon marché de l'industrie moderne, importés d'Occident :

« ... Le village qui fut l'unité économique et culturelle de base de ces peuples fut soumis aux forces désagrégeantes de la technologie. Son autarcie disparut, et il fut lié à la ville, à la nation et au monde extérieur. Des industries villageoises, comme la filature et le tissage, la céramique, la fabrication de bronzes, le pressurage d'huile, les colorants végétaux, le travail de laque, etc., déclinèrent; des marchandises produites par des machines, comme des ustensiles en aluminium, du pétrole, des textiles et des colorants synthétiques, les remplacèrent. Une abondance de produits manufacturés à bon marché remplacèrent l'artisan, et supprimèrent pour le groupe sa qualification héréditaire (79). »

Ainsi, l'emploi industriel diminue, sinon en chiffres absolus, du moins en part relative de la population croissante. En Inde, selon les statistiques officielles, le pourcentage de la population active qui vit de l'industrie moderne tombe de 5,5 % en 1911 à 4,3 % en 1931. Depuis lors, jusqu'à l'indépendance indienne, il a continué à diminuer, puisque le document précité des Nations unies nous donne les % suivants d'emplois industriels nouveaux pour l'accroissement de la population active (80). :

1931-1939 : 0,8 % 1939-1945 : 4,5 % 1946-48 : 0,7 %

Ce n'est qu'après l'indépendance que ces pourcentages ont été quelque peu améliorés et que l'industrie moderne et domestique peut être actuellement supposée fournir des emplois à plus de 10 % de la population active. *Mais le pourcentage de la population qui vit actuellement de l'agriculture est plus élevé qu'en 1891, comme il ressort du tableau suivant :*

*% de la population active
employée dans l'agriculture*

	(%)
1891	61,1
1901	66,5
1911	72,2
1921	73,0
1931	65,6
1950-1	72,0
1952	68,0

(tous ces chiffres proviennent des recensements officiels effectués en ces années).

Il en va de même en Afrique du Nord depuis la conquête française. Le nombre d'artisans indigènes en Algérie est tombé de 100 000 au milieu du XIX^e siècle à 3 500 en 1951. Au cours de quelques années d'après-guerre, par suite de l'invasion des produits manufacturés, favorisée notamment par l'occupation militaire anglo-américaine de 1942 à 1944, le nombre d'artisans tombe de 39 267 en 1946 à 6 466 en 1951 à Marrakech, et de 31 805 en 1946 à 12 608 en 1954 à Fez (81).

La réduction de l'emploi non agricole (relativement à l'accroissement de la population) crée une terrible *pression sur la terre*, accompagnée d'un sous-emploi chronique à la campagne, d'une surpopulation agricole qui atteint des proportions formidables.

Avant la guerre, la surpopulation rurale en Europe orientale fut estimée à 45 % de la population adulte du village (82). En Égypte, ce pourcentage s'élève à 40-50 % :

« On peut affirmer avec certitude que près de la moitié de l'actuelle population rurale représente un « surplus » dans le sens qu'elle ne dispose pas d'emplois adéquats... En d'autres termes, la même production pourrait être obtenue avec seulement la moitié de l'actuelle population rurale (de l'Égypte), même si on n'effectuait pas de changements dans la technique et l'organisation (du travail) (83). »

En Équateur, la surpopulation est estimée à 35 à 40 % de la population des Sierras (84).

Quant à l'Inde, le texte officiel du premier Plan quinquennal estime que les sans-emploi à la campagne constituent 30 % de la population adulte (près de 70 millions de personnes!) et que le sous-emploi frappe en outre (!), des millions de cultivateurs travaillant sur des exploitations naines (85). Préalablement, le même document avait constaté que sur les 4 millions d'ouvriers agricoles recensés en 1951, 89 % (!) n'avaient pas d'emploi régulier et ne travaillaient qu'à des intervalles irréguliers (86). D. K. Rangnekar estime que la population « inutile » — c'est-à-dire dont le départ ne causerait aucune chute de la production agricole — représente 25 % de la population laborieuse de la campagne indienne, à savoir 60 millions de personnes (87). Selon Bonné (88) le nombre de travailleurs agricoles sans terres est passé de 7,5 millions en 1822 à 35 millions en 1933 et à 68 millions en 1944.

La pression de ces énormes masses humaines sur une superficie limitée de terre est telle que la rente agraire atteint des proportions inouïes. Avant la révolution chinoise, la rente agraire fut estimée officiellement à une moyenne de 40 ou même 60 % de la récolte (89).

Une publication des Nations unies donne les exemples suivants de rente agraire couramment appliquée :

— 50 % de la récolte au Japon comme fermage entre 1868 et la Deuxième Guerre mondiale;

— fermages oscillant entre 35 et 50 % de la récolte au Vietnam (avec un taux d'intérêt de 100 % pour les prêts!);

— loyers des terres cédées à bail de 30 à 50 % aux Philippines — ce dernier taux étant le plus généralement appliqué (90).

« Du fait de la concurrence pour les terres, les propriétaires fonciers et les usuriers ont été capables de faire accepter par les paysans des conditions de plus en plus onéreuses pour l'emploi du sol et du crédit. Les fonctionnaires britanniques, en imposant le respect de la loi et de l'ordre, ont en fait protégé les groupes qui tiennent la terre contre les expressions plus violentes du ressentiment populaire. C'est dans ce cadre que les cultivateurs, tout en conservant dans leurs mains la

conduite de la production agricole, ont été dénués des ressources qui rendraient possible une augmentation de cette production (91). »

Pour l'Inde et le Pakistan également, le taux de fermage appliqué en moyenne était (et reste) de 50 % de la récolte.

Alfred Bonné cite un article sur l'Iran qui estime que *les revenus nets des propriétaires fonciers s'élèvent à un tiers de la récolte* (92).

Citant un ouvrage iranien, *les Classes moyennes en Iran*, par le docteur Ehsan Naraghi, *le Monde* affirme que les métayers n'y conservent que 20% de la récolte! Soixante pour cent des familles paysannes ne posséderaient aucun lopin de terre, et vingt-trois pour cent ne serait propriétaires que de moins de 1 hectare (93).

Mais la conséquence la plus désastreuse de cet état de choses n'est pas le bas niveau de la productivité agricole; c'est le détournement de tout le surproduit social vers la propriété foncière et l'usure, qui rapportent davantage que l'industrie.

Issawi parle de l'énorme valeur des terres en Égypte, 1 acre valant 20 années (!) de salaire d'un ouvrier agricole (94).

« Ce niveau élevé de la rente est la raison pour laquelle... de nombreux propriétaires fonciers capables, qui résident dans les villages ruraux, préfèrent louer leurs terres aux petits fermiers plutôt que de les exploiter eux-mêmes. Le propriétaire foncier peut obtenir des prix très élevés, parce qu'il y a toujours une forte demande pour la location des terres de la part des fermiers sans terre qui n'ont pas d'autres moyens pour obtenir leur subsistance; ainsi, il obtient un revenu plus élevé de la location des terres que des terres qu'il exploiterait lui-même (95). »

Un document des Nations unies fait la même constatation, et Daniel Thorner écrit :

« Les propriétaires fonciers indiens ont trouvé la rente et l'usure plus facile, plus sûre, plus conforme à leurs goûts et plus lucrative que le profit capitaliste. Ainsi, par exemple, il y a un quart de siècle, un témoin devant la *Royal Commission on Agriculture in India*, M. M. A. Momen, directeur du

service du Cadastre et de la Topographie au Bengale, affirma : « Je possède suffisamment de terres et j'en cultive moi-même une partie. J'ai cependant trouvé qu'il est plus profitable de louer la terre pour la moitié de la récolte (métayage) que de cultiver avec mes propres bêtes et mes propres journaliers (96). »

Les arguments qui plaident contre des entreprises capitalistes en agriculture, plaident encore plus fortement contre des ~~entreprises capitalistes~~ du type industriel. L'achat de la terre, le commerce et l'usure : voilà les placements préférés des classes dominantes des pays coloniaux et semi-coloniaux. Elles prennent de ce fait une physionomie particulière, celle de propriétaire commerçant-usurier, de propriétaire-usurier ou de ~~commerçant-usurier~~ (bourgeoisie *compradore*).

Ainsi, le sous-développement industriel, et le sous-emploi chronique qu'il cause, sont à la fois cause et résultat de la concentration des capitaux en propriété foncière et en métaux précieux thésaurisés. Le sous-développement, produit de l'influence impérialiste prédominante, est intimement lié à la structure sociale existante. Les intérêts des classes dominantes autochtones (à l'exception — relative — de la bourgeoisie industrielle extrêmement faible) sont liés à la fois par des liens économiques (participations au commerce étranger et aux banques impérialistes) et par des liens politiques (désir de maintenir la classe paysanne en état de subordination) à ceux des maîtres impérialistes. Une révolution sociale profonde est indispensable pour ouvrir la voie à l'industrialisation et à l'essor économique.

Cette physionomie générale de l'économie des pays sous-développés doit naturellement être complétée dans chaque pays par des particularités nationales importantes, qui diffèrent de pays à pays (et dans des pays-continentaux comme l'Inde, la Chine ou le Brésil, de province à province). Néanmoins, elle s'applique généralement à tous les pays sous-développés, à des degrés divers il est vrai, à la seule exception des pays d'Afrique équatoriale et des îles d'Océanie (sauf l'Indonésie).

L'impérialisme, obstacle à l'industrialisation des pays sous-développés.

Le sous-développement économique des pays coloniaux et semi-coloniaux est un produit de la pénétration et de la domination impérialiste; il est en même temps maintenu, conservé, renforcé par cette domination. L'éliminer est la condition primordiale pour ouvrir la voie vers le progrès, qui a même priorité sur l'élimination des classes dominantes autochtones, encore que les deux processus soient le plus souvent liés l'un à l'autre.

On peut difficilement nier que l'absence de la domination étrangère a été le facteur déterminant pour permettre l'industrialisation relative du Japon, favorisée par tous les moyens de l'État (*). Pour la période 1896-1900, la production industrielle par tête d'habitant n'était que trois fois plus grande au Japon qu'en Inde (5,7 dollars contre 1,5 dollar) : en 1936-1938, la différence était devenue énorme 65 dollars contre 4,90 dollars) (97). Tous les pays semi-coloniaux ou coloniaux qui ont conquis leur indépendance politique, ou ont été gouvernés par des représentants de la bourgeoisie industrielle, ont entrepris un effort énergique d'industrialisation qui tranche nettement avec l'attitude des gouvernements sous la coupe de l'impérialisme. L'exemple de l'Argentine sous Peron et de l'Égypte sous Nasser est caractéristique, parmi beaucoup d'autres; de même, l'exemple des plans quinquennaux indiens.

On ne peut guère nier non plus que les liens industriels, commerciaux et financiers entre les métropoles et les pays coloniaux qu'elles dominaient aient représenté de puissants obstacles à l'industrialisation :

« Des restrictions pour l'établissement de firmes nouvelles... peuvent être imposées de l'étranger... par une compagnie

(*) Voir chapitre XIV.

ou un groupe de compagnies qui détient les intérêts particuliers dans cette branche industrielle. Pareille opposition au développement de l'industrie locale est d'autant plus possible et efficace que les liens politiques et économiques sont plus étroits, comme c'est le cas d'une métropole et de ses dépendances (98). »

Le maintien de relations commerciales de libre-échange entre des colonies et des métropoles suffit souvent pour provoquer cet effet; sinon, le refus de faire part de connaissances techniques aboutit au même résultat :

« Il serait par exemple difficile pour chacun des pays moins développés d'établir des fonderies d'aluminium de dimensions appréciables sur une base économique sans l'aide de l'une ou de l'autre des principales compagnies d'aluminium dans le monde. Il serait encore plus difficile de construire ou de faire fonctionner une raffinerie de pétrole sans l'appui d'une des compagnies pétrolières majeures (99). »

Et Kuznets fait, lui aussi, cette remarque :

« La subordination politique (est) une condition peu favorable pour une adoption rapide du système industriel dans les pays politiquement inférieurs (100). »

Un document des Nations unies sur le Brésil constate en termes non moins clairs :

« Le fait que les entrepreneurs ne désirent pas s'occuper d'autres secteurs que des leurs, et surtout pas de ceux *dont le marché est traditionnellement ravitaillé par les importateurs...* crée de nouvelles difficultés pour le développement [économique]. Les entrepreneurs locaux craignent (?) que leur productivité ne soit inférieure à celle des concurrents étrangers, ou que ceux-ci, tôt ou tard, ne réduisent artificiellement leurs prix afin de reconquérir le marché. L'entrepreneur local sait qu'il doit faire la concurrence à des groupes financièrement puissants, à des industriels étrangers hautement efficaces, ou à ceux qui disposent de conditions de marché optimum, d'un accès facile aux matières premières et de coûts extérieurs bas (101). »

Mais il est important de souligner que l'ensemble des échanges entre pays métropolitains et pays sous-développés — qui se réduisent à un échange de produits manufacturés contre des matières premières — a été organisé de façon à défavoriser systématiquement ces derniers, à l'avantage des premiers. Cela résulte nettement de l'étude *Relative Prices of Exports and Imports of Under-Developed Countries* qui démontre (102) que depuis le début de l'ère impérialiste, c'est-à-dire 1876, jusqu'en 1948, les termes d'échange entre ces deux groupes de pays se sont détériorés de l'ordre de 35 à 50 % aux dépens des exportateurs de matières premières. Une étude des Nations unies indique qu'entre 1951 et 1960, les termes d'échange se sont détériorés pour les pays sous-développés de 16 % : les prix moyens des matières premières exportées par ces pays ont diminué de 24,8 %, alors que les prix moyens des produits manufacturés qu'ils importent ne diminuèrent que de 7,2 %. Encore plus frappante est l'évolution 1954-1960 : les prix des matières premières exportées par les pays sous-développés baissent de 7,2 %; les prix des produits manufacturés qu'ils importent augmentent en moyenne de 2 %. Comme les quantités de matières premières exportées ne se développent pas non plus proportionnellement à l'expansion économique des pays industrialisés (notamment du fait de la production croissante de matières premières synthétiques se substituant à des produits naturels), la part des pays sous-développés dans le commerce mondial tombe de 30 % en 1950 à 20,4 % en 1960 (103).

Quelles que soient les raisons techniques invoquées pour expliquer ce phénomène, il se réduit en dernière analyse à la différence en niveau de productivité (dépenses de travail socialement nécessaire) entre les deux catégories de pays, c'est-à-dire à l'échange « égal » de *plus de travail* (moins qualifié et moins productif) des pays coloniaux et semi-coloniaux contre *moins de travail* (plus qualifié et plus productif) des pays industriellement avancés. Le commerce international « sur base des prix du marché mondial » n'a donc fait que perpétuer, et en quelque sorte « régulariser », le transfert de valeurs des

uns vers les autres, qui se trouve à l'origine du commerce international (*).

Cette baisse relative des prix des matières premières exportées par les pays sous-développés est un des freins les plus importants à leur industrialisation (**). Périodiquement et de façon brusque, elle limite les revenus de l'État, causant ainsi l'inflation et désorganisant la vie économique; elle limite surtout les ressources en devises étrangères indispensables à l'achat de l'équipement étranger. Chaque fois que ce frein est momentanément éliminé (notamment au cours de la Deuxième Guerre mondiale), on assiste à une poussée fiévreuse d'industrialisation.

Ce n'est pas le montant absolu trop réduit du surproduit social dans les pays coloniaux et semi-coloniaux qui empêche l'industrialisation. Au contraire, ce surproduit social y est souvent plus élevé que dans les pays industriellement avancés. Le document précité de l'O.N.U. sur le Brésil note que pendant la période 1947-1953, les revenus des entrepreneurs et capitalistes oscillèrent entre 85 et 100 % du revenu global des salariés (105). Au Mexique, les profits représentèrent en 1950 41,4 % du produit national net; en Rhodésie du Nord, 42,9 %; au Chili en 1948 26,1 % et au Pérou en 1947, 24,1 %,

(*) Ce décalage entre les prix des matières premières et les prix des produits finis est en relation intime avec l'évolution discordante des salaires dans les deux catégories de pays. Depuis l'établissement de fortes organisations syndicales en Occident, les salaires nominaux augmentent en période de plein emploi et restent pratiquement stables en période de chômage. Dans les pays coloniaux au contraire, les salaires restent pratiquement stables en période de haute conjoncture, et ont tendance à diminuer dans les périodes de crise.

(**) Paul A. Baran (104) minimise l'importance attachée aux prix relatifs des matières premières et des produits finis en tant qu'obstacles (ou aide) à l'industrialisation. Il note qu'une partie relativement réduite des revenus produits par l'exportation des matières premières revient aux habitants d'un pays sous-développé. Il oublie l'incidence fiscale, très importante, ainsi que l'incidence sur la balance des paiements ou, si l'on veut, sur la capacité d'importer de l'outillage industriel. Il est intéressant de souligner que la Yougoslavie et la Pologne se sont plaintes des termes d'échange défavorables avec l'U. R. S. S., qui ont freiné leur industrialisation (voir notamment Popovic : « Des rapports économiques entre pays socialistes »).

pourcentages qui sont égaux ou supérieurs à ceux de pays industriellement avancés. En Égypte, rente agraire, profits et intérêts s'élevèrent même à 62 % du revenu national en 1950 (106).

Même si ces chiffres contiennent les profits de petites exploitations paysannes, il n'en reste pas moins vrai que ce surproduit n'est pas investi dans l'industrie, ou l'est seulement dans une proportion absolument insuffisante, qui explique le sous-développement. Or, parmi les éléments qui constituent ce surproduit social, les bénéfices rapatriés par les sociétés métropolitaines occupent une place importante. En fait, sauf pour les années 1889-1891, les bénéfices rapatriés ont dépassé les investissements nouveaux du capital britannique à l'étranger même avant 1914 (*). Actuellement, ils constituent des fractions importantes du revenu national (capable notamment d'augmenter de 50 à 100 % les investissements nets) dans une série de pays. Voici quelques exemples :

*Revenus rapatriés
de sociétés étrangères
en % du revenu
national en 1949*

	— C/D
Afrique du Sud	4
Rhodésie du Sud	4
Suriname	5
République dominicaine	6
Iran	13
Venezuela	17
Rhodésie du Nord	27 (108)

Et l'étude précitée des Nations unies sur le Brésil donne le tableau suivant des profits rapatriés à l'étranger en % de l'épargne totale du Brésil :

(*) D'après l'*Economic Survey of Latin America* de 1951-2 (107), les investissements de capitaux étrangers se sont accrus net de 2 milliards de \$ en Amérique latine de 1945 à 1951-2, alors que le rapatriement de dividendes, intérêts, etc., s'est élevé à 5,8 milliards de \$.

	(%)		(%)
1939	4,5	1946.....	5,3
1940	25,0	1947.....	4,3
1941	20,0	1948.....	7,4
1942	18,0	1949.....	6,6
1943	0,8	1950.....	6,2
1944	8,9	1951.....	8,5
1945	16,6	1952.....	2,8

Pour l'ensemble de la période 1939-1945, les bénéfices rapatriés par les sociétés étrangères au Brésil (y compris les bénéfices privés rapatriés par émigrants, etc.) s'élèvent à 735 millions de dollars (109).

En bloquant l'industrialisation des pays sous-développés, l'impérialisme ne maintient pas seulement ses surprofits élevés, contrecarrant avec succès la chute tendancielle du taux de profit. Il permet également, sur la base de son monopole de productivité, d'assurer aux travailleurs des pays métropolitains des niveaux de vie supérieurs à ceux des pays coloniaux. Sa période d'essor qui va de 1871 à 1914 (et en partie à 1929) s'appuie sur ces deux piliers. Mais tous les deux sont ébranlés par les produits des contradictions que l'impérialisme a lui-même accumulées : la révolution russe et les révolutions coloniales.

Le néo-impérialisme.

Au lendemain de la Deuxième Guerre mondiale, la révolution coloniale a ébranlé les assises du système impérialiste. Pour prolonger leur exploitation des pays coloniaux, les capitalistes des pays métropolitains ont dû de plus en plus passer de la domination directe à la domination indirecte. L'un après l'autre, les pays coloniaux se transformèrent en pays semi-coloniaux, c'est-à-dire accédèrent à l'indépendance politique. En général, l'impérialisme conserva dans les pays nouvellement indépendants la plupart de ses anciennes positions économiques, bien qu'il y subit aussi quelques nationalisations

retentissantes (canal de Suez!). Mais ce n'est que dans des pays où le *capitalisme* fut également aboli que la domination impérialiste fut détruite jusque dans ses racines.

Le système de la domination indirecte — le néo-colonialisme ou néo-impérialisme — n'est pas seulement une concession inévitable de la part de la bourgeoisie métropolitaine envers la bourgeoisie coloniale. Il correspond aussi à une transformation économique dans les rapports entre ces deux classes. L'industrialisation des pays coloniaux et semi-coloniaux est un processus irréversible. Elle sape l'un des piliers de l'ancien système colonial : le rôle de débouchés de produits de consommation courante que jouent les pays retardataires. Les exportations de ces produits, de provenance des pays impérialistes, commencent à baisser de plus en plus, d'abord relativement et ensuite même en chiffres absolus. Ce sont donc des *exportations de biens d'équipement* qui remplacent de plus en plus les exportations d'ancien type, pour autant que les pays sous-développés doivent continuer à fournir une soupape de sûreté aux tendances à la surproduction périodique, inhérentes à l'économie capitaliste. Ces exportations sont compatibles avec un degré d'indépendance politique et sociale plus grande de la bourgeoisie coloniale à l'égard de l'impérialisme. Elles réclament même, dans une certaine mesure, une intervention accrue de l'État, seul capable de fonder de grandes entreprises d'industrie lourde dans les pays sous-développés. Au sein de la bourgeoisie impérialiste, les intérêts de ceux qui conçoivent l'industrialisation des pays sous-développés comme le renforcement d'un *concurrent potentiel* se heurtent aux intérêts de ceux qui la conçoivent surtout comme l'apparition de *clients potentiels*. En général, ces conflits ont tendance à être arbitrés au profit du deuxième groupe, qui est celui des grands monopoles axés sur la production des biens d'équipement.

L'exportation accrue de biens d'équipement vers les pays sous-développés vise tendanciellement une nouvelle division internationale du travail, dans laquelle les pays sous-développés commenceraient à apparaître comme exportateurs

massifs de certains produits de l'industrie légère (produits textiles, vêtements, produits en cuir, conserves alimentaires, etc.). Cette division internationale correspondrait également à la théorie économique bourgeoise qui prévaut en la matière, et qui suggère que les pays sous-développés devraient commencer par créer des industries dans lesquelles la composition organique du capital (« l'intensité du capital ») est relativement basse (industries légères) (110). Cependant, même cette forme modérée d'industrialisation — qui maintiendrait les liens de dépendance et d'exploitation entre les pays semi-coloniaux et les pays impérialistes — se heurte à des obstacles insurmontables, surtout du fait de la structure sociale inadéquate des pays semi-coloniaux.

La propagande en faveur de l' « aide aux pays sous-développés » prend ainsi un sens particulier. L'exploitation du « tiers monde » par les pays impérialistes se poursuit de plus belle, illustrée notamment par la détérioration des termes d'échange. Mais cette détérioration enlève aux pays sous-développés les moyens d'acheter une masse croissante de biens d'équipement aux pays métropolitains. L' « aide » aux pays sous-développés intervient pour combler le déficit croissant de la balance des paiements de ceux-ci — et aboutit donc en dernière analyse à une *redistribution des profits au sein de la bourgeoisie impérialiste*, au bénéfice des secteurs monopolisés exportant des biens d'équipement, aux dépens des « anciens » secteurs (textiles, charbon, etc.) [en milliards de \$] :

	1953	1954	1955	1956	1957	1958
Capacité d'importation des pays sous-développés (revenus d'exportation moins transferts de dividendes).....	11,3	11,6	12,4	12,1	11,3	11,8
Importations en provenance des U. S. A. et d'Europe occidentale	12,4	13,6	14,8	16,0	18,7	18,0
Importation nette de capitaux moins capitaux privés à long terme	1,6	2,0	2,5	2,9	5,2	5,2

Exportations de produits manufacturés à destination du « tiers monde » :

	1956	1957	1959	1960
	(1955 = 100)			
Produits chimiques.....	106	122	116	122
Machines et équipement de transport ..	119	140	138	135
Autres produits manufacturés	109	125	113	108
dont textiles :	101	107	93	90

Le bilan de « l'aide » est d'ailleurs une perte et non une augmentation des réserves du « tiers monde »; comme il apparaît clairement du tableau que voici :

Réserves officielles d'or et de devises étrangères à la fin de l'année :

(en milliards de \$) (111) :

	<i>Pays industrialisés</i>	<i>Pays non industrialisés</i>
	(%)	(%)
1954	37,86	11,74
1955	37,69	11,69
1956	38,56	12,03
1957	39,50	11,34
1958	41,36	10,42
1959	41,75	11,01
1960	44,58	10,50

Il va sans dire que la « guerre froide » stimule le mouvement d'aide aux pays sous-développés, l'alliance avec la bourgeoisie coloniale étant la seule possibilité pour l'impérialisme de faire face au renforcement continu des forces anticapitalistes dans le monde. Mais la modification de structure du commerce mondial à laquelle correspond le néo-impérialisme doit être considérée comme un facteur jouant en tout cas dans ce sens, même indépendamment du conflit entre l'Ouest et l'Est.

CHAPITRE XIV

L'ÉPOQUE DE DÉCLIN DU CAPITALISME

Concentration et centralisation internationales du capital.

Le capitalisme de libre concurrence était caractérisé par le monopole industriel mondial de la Grande-Bretagne. La disparition de ce monopole, par suite de l'apparition d'une série d'autres grandes puissances industrielles, ouvre la période d'essor impérialiste. Le partage du monde entre ces grandes puissances permet pendant 40 ans une nouvelle expansion de la base mondiale du mode de production capitaliste, du commerce et de la production mondiale autant que du commerce et de la production de chaque nation impérialiste.

Ce partage du monde s'est achevé au début du xx^e siècle par le partage de la Chine en zones d'influence. Mais les forces qui poussaient le capital sur la voie de l'expansion restaient plus virulentes que jamais. La domination des monopoles sur l'économie des grands pays capitalistes avancés s'accompagne d'une nouvelle augmentation considérable de la composition organique du capital. Le capital est plus que jamais à la recherche de surprofits. Le rétrécissement des domaines dans lesquels le mode de production capitaliste n'a pas encore pénétré restreint du même fait la possibilité de trouver de nouvelles sources de surprofits par l'exportation de capitaux vers des pays industriellement vierges.

Les vieilles nations industrialisées deviennent par conséquent, à leur tour, des objets de l'expansion internationale du capital. Les guerres impérialistes apparaissent comme le moyen ultime de résoudre temporairement la contradiction entre la tendance à l'expansion constante de la base du mode de production capitaliste, et les limites dorénavant posées à cette expansion par la conquête du globe. C'est dans ces guerres que « s'émanent » de manière explosive les forces productives, qui étouffent dans les frontières nationales de plus en plus étroites.

La guerre impérialiste, guerre à la fois pour résoudre temporairement les conflits de concurrence capitaliste internationale et pour modifier la répartition des zones d'influence dans le monde d'après les modifications survenues dans les rapports de force entre les grandes puissances, apparaît comme la voie principale par laquelle passe le processus de *concentration et de centralisation internationale du capital*. Elle appauvrit et ruine périodiquement une partie de la bourgeoisie mondiale, pour enrichir et renforcer une autre partie de cette même bourgeoisie. Elle enlève à de vieilles puissances impérialistes leurs terrains de chasse gardée et les transforme elles-mêmes en champs d'investissement de capitaux étrangers. Mais elle permet en même temps à la bourgeoisie naissante des pays coloniaux et semi-coloniaux de se tailler une place modeste sur le marché mondial, grâce à de brusques interruptions ou changements de direction du commerce international. Le développement inégal et le développement combiné, qui président à la constitution et à l'évolution des groupements de monopoles capitalistes, caractérisent de même l'ensemble de l'évolution économique à notre époque. Tout en centralisant, dans un petit nombre de pays, les ressources en capitaux disponibles, cette évolution, loin de supprimer la concurrence inter-impérialiste, l'exaspère autant sur le plan des « Grands » que sur celui des « petits » qui luttent désespérément pour leur place au soleil.

Les guerres impérialistes ne sont pas les seules voies de cette centralisation et concentration internationales des capi-

taux qui correspond en dernière analyse au niveau atteint dans le développement des forces productives. Cette concentration peut aussi résulter d'une concurrence et d'une inter-pénétration accrue entre capitaux de divers pays et zones du monde impérialiste, telles qu'elles se produisent notamment en Europe occidentale, surtout depuis la création du Marché Commun.

A la veille de la Première Guerre mondiale, trois grandes puissances constituaient déjà, vu leur faiblesse en capitaux, un champ d'investissement pour des puissances impérialistes étrangères : la Russie en premier lieu pour le capital français et belge; l'Autriche-Hongrie et l'Italie pour le capital allemand. A la fin de la Première Guerre mondiale, l'impérialisme allemand, dont les placements à l'étranger en 1913 étaient les troisièmes du monde, s'était appauvri au point de devenir le principal champ d'investissement de capitaux étrangers, une fois le R. M. stabilisé. De 1924 à 1929, l'Allemagne absorbe annuellement 400 millions de dollars de capitaux importés, contre 136 millions investis en Australie, 110 millions en Argentine et 105 en Europe orientale. Le Japon, lui-même puissance capitaliste en expansion, reste un important champ d'investissement de capitaux étrangers.

La Deuxième Guerre mondiale accélère considérablement ce processus de concentration internationale du capital. La Grande-Bretagne, avant la guerre mondiale première puissance exportatrice de capitaux, est obligée de liquider une large partie de ses placements à l'étranger pour financer la conduite de la guerre : on évalue ce « désinvestissement » à 17 milliards de dollars. Les capitaux américains affluent d'ailleurs de plus en plus vers ce pays. La France, la Hollande, la Belgique perdent une partie de leurs placements étrangers et deviennent en même temps des champs d'investissement pour capitaux étrangers, surtout américains. Le Japon, après avoir réussi à étendre le rayon d'action de ses capitaux à tout le Sud-Est asiatique de 1942 à 1945, s'effondre et doit ouvrir largement ses propres portes aux capitaux américains. Il en va de même de l'Italie et de l'Allemagne. Ce dernier pays avait vu ses

capitaux inonder la majeure partie de l'Europe et de la Russie occidentale de 1940 à 1945, pour être à son tour inondé de capitaux américains après la défaite.

Au bout de ce processus, un petit nombre de pays « surcapitalisés » fait face à la majorité des puissances dorénavant « sous-capitalisées », c'est-à-dire possédant un niveau de productivité au-dessous de la moyenne mondiale. Comme pays « surcapitalisés » on ne peut considérer aujourd'hui que les États-Unis et la Suisse, et dans une mesure toute relative la Grande-Bretagne, les Pays-Bas, la Belgique et la Suède.

Cette surcapitalisation se caractérise :

1. Par un surplus annuel de plus-value capitalisable, dont l'investissement dans le pays même ne peut plus rapporter le profit moyen.

2. Par des monopoles de productivité.

« Pratiquement, toute l'industrie du pétrole et de la pétrochimie, une large part des industries des plastiques, de l'acier et de la construction mécanique qui emploient des techniques nouvelles et importantes développées dans le monde depuis la guerre, paient des droits à des compagnies américaines et sont liées à des industriels américains et à leurs licences pour certaines pièces critiques d'équipement. On estime que la seule industrie du raffinage du pétrole paie chaque année des dizaines de millions de £ aux États-Unis (1). »

3. Par une différence croissante dans l'âge moyen des installations industrielles. En 1938, les U. S. A. dépensaient par tête d'habitant pour l'amortissement du capital fixe 60 dollars, contre 50 en Grande-Bretagne, et 35 en France et en Allemagne. En 1950, ce chiffre s'est élevé à 140 dollars aux U. S. A., contre 65 en Grande-Bretagne et 40 en France et en Allemagne. Tenant compte du fait qu'un dollar 1950 ne vaut que la moitié d'un dollar 1938, l'amortissement s'accélère aux U. S. A. et se ralentit en Europe occidentale. Cette situation s'est pourtant modifiée après 1953 et surtout après 1957.

D'après l'*Annuaire Statistique des Nations unies de 1958*, sur 73 pays dont la balance des paiements est analysée pour la période 1951-1957, six pays seulement retirent plus de revenus de leurs placements à l'étranger qu'ils n'en expédient à l'étranger pour des placements effectués à l'intérieur de leurs frontières. Ces pays sont : les États-Unis (excédent annuel net de rentrées de dividendes, d'intérêts, etc. : 2,5 milliards de \$); la Grande-Bretagne (265 millions de \$ par an); la Suisse (100 millions de \$ par an); les Pays-Bas (65 millions de \$ par an); la Belgique (35 millions de \$ par an) et la Suède (18 millions de \$ par an) (*).

Les pays dont le tribut annuel payé au capital étranger est le plus élevé sont (les chiffres entre parenthèses indiquent la moyenne annuelle d'exportation nette de dividendes pendant la même période) : le Venezuela (550 millions de \$); le Canada (330 millions de \$); l'Australie (220 millions de \$); l'Afrique du Sud (190 millions de \$); l'Irak (135 millions de \$); le Brésil (130 millions de \$); le Mexique (110 millions de \$); la Fédération d'Afrique centrale (100 millions de \$); l'Iran (90 millions de \$); l'Allemagne occidentale (68 millions de \$); etc.

Rétrécissement relatif et fractionnement du marché mondial.

L'époque d'essor impérialiste (1875-1914) était l'époque de l'établissement effectif du marché mondial, de l'expansion universelle du commerce international. L'éclatement des contradictions inhérentes au système, à partir de la Première Guerre mondiale, signifie en même temps l'éclatement du marché mondial, son rétrécissement relatif et son fractionnement.

(*) Il y a une série de cas limites. Pour la France, il y a une sortienette pendant les années 1951-1954 et une entrée nette depuis 1955; mais le pays reste importateur net de capitaux pour un montant important. Le Portugal a un solde net d'entrées de dividendes, mais ce solde est insignifiant en comparaison avec les grosses entrées nettes de capitaux. Le Liban et l'Irlande ont un léger solde net, qui est plutôt le résultat de dons ou de retour d'émigrés que de capitaux investis à l'étranger.

a) La révolution russe d'octobre 1917, puis l'expansion de l'U. R. S. S. en Europe orientale après 1944, la victoire de la révolution chinoise, les événements de Corée et du Vietnam, la révolution cubaine ont enlevé au marché capitaliste un tiers du monde, dans lequel les marchandises capitalistes et surtout les capitaux ne peuvent plus se déverser librement.

b) L'éclatement et le développement de la révolution coloniale depuis la Deuxième Guerre mondiale ont réduit les débouchés de certains produits capitalistes dans d'autres pays du monde.

c) L'industrialisation d'une série de pays d'outre-mer — conséquence à la longue inéluctable de l'exportation des capitaux métropolitains vers ces pays — les a transformés de clients en concurrents pour certaines branches industrielles des pays impérialistes, surtout celles qui fabriquent des biens de consommation.

d) L'essor industriel de l'U. R. S. S. et d'une série de pays du bloc oriental leur a permis de remplacer en partie les pays impérialistes comme partenaires commerciaux de plusieurs pays sous-développés ou même avancés, ainsi qu'il ressort du tableau que voici :

	<i>Importations en provenance des pays de l'Est (en %)</i>			<i>Exportations vers les pays de l'Est (en %)</i>		
	1938	1956	1957	1938	1956	1957
Finlande	9	25	32	3	27	28
Égypte	10	14	27	10	34	48
Turquie	12	15	16	12	20	21
Ceylan	1	9	4	1	11	11
Birmanie	—	19	7	—	14	10
Iran	36	10	12	10	17	25
Syrie	—	4	7	—	8	22
Islande	2	26	34	1	30	35 (2)

Du fait de ce rétrécissement relatif du marché mondial capitaliste, le commerce extérieur ne peut plus jouer le même rôle de soupape de sûreté devant les tendances à la surproduction inhérentes à la production capitaliste : les exportations absorbent une fraction plus réduite de la production mondiale qu'avant 1913.

De 1850 à 1913, le volume du commerce mondial a augmenté de 900 % alors que le revenu par tête d'habitant du globe n'a certainement pas doublé (compte tenu de l'augmentation de population de 60 %). Le commerce mondial a donc vraisemblablement absorbé une fraction de la production mondiale presque trois fois plus forte en 1913 qu'en 1850 (3).

Par contre, de 1913 à 1951, le commerce mondial n'a augmenté en volume que de 30 %, alors que la population mondiale a augmenté de 40 % et que le revenu par tête d'habitant a également augmenté (fût-ce de façon modeste si l'on tient compte des pays sous-développés). Par conséquent, le volume du commerce mondial a augmenté beaucoup moins fortement que le volume des revenus et de la production mondiale; le commerce mondial a absorbé une fraction plus réduite de la production mondiale (4).

Malgré la forte expansion du commerce mondial au cours de la période 1953-60, cette constatation de Kuznets conserve aujourd'hui toute sa valeur. La production mondiale de produits finis industriels (100 = 1913) passe de la moyenne 263 pour 1946-1950 à la moyenne 441 pour 1958-1959; le volume des exportations de ces mêmes produits (100 = 1913) passe de la moyenne de 100 pour 1946-1950 à la moyenne de 173 pour 1958-1959. Encore ce dernier chiffre est-il excessivement gonflé du fait de l'accroissement des échanges au sein du Marché commun européen (5).

Un exemple fort typique est fourni par la production et le commerce de produits sidérurgiques. Alors que de 1913 à 1950, la production mondiale de produits sidérurgiques (compte non tenu de l'U. R. S. S.) s'élève à l'indice 229, les exportations mondiales de produits sidérurgiques (y compris les produits finis) augmentent de moins de 35 %. En 1957, la

production sidérurgique mondiale a triplé par rapport à 1913, alors que le commerce mondial en produits sidérurgiques n'a augmenté que de 60 %.

C'est avant tout dans l'industrie textile qu'apparaissent les conséquences conjointes de l'industrialisation des pays sous-développés et du recul structurel du commerce mondial capitaliste. En fait, le recul n'est plus seulement relatif; il devient absolu et prend même la forme d'un effondrement pour les cotonnades :

*Production et exportations mondiales annuelles de cotonnades
en millions de yards*

	1910- 1913	1926- 1928	1936- 1938	1949	1951	1960
Production	27 000	31 000	35 500	33 600	39 800	56 520
Exportations ..	9 500	8 550	6 450	4 900	5 800	6 480
En %	35	27,5	18	14,6	14,5	11,5 (6)

En même temps, la répartition géographique de la production et des exportations s'est profondément modifiée, ainsi que le démontrent les chiffres que voici qui se rapportent au nombre de broches dans le monde (en milliers, seules les broches filant du coton brut étant comptées) (7) :

	31-8-13	1929	31-7-36	31-7-51	31-12-59
<i>Europe</i>	99 505	104 305	91 227	72 457	57 902
Tchécoslovaquie ..	—	3 573	3 562	2 355	1 950
France	7 400	9 880	9 932	8 035	6 071
Allemagne.....	11 186	11 250	10 109	6 206	5 948
				(A. O.)	(A. O.)
Italie	4 600	5 210	5 442	5 694	4 854
Espagne.....	2 000	1 875	2 070	2 210	2 626
Grande-Bretagne .	55 652	55 917	41 391	28 152	14 104
U. R. S. S.	7 668	7 465	9 800	9 850	10 962
<i>Amériques</i>	34 260	39 570	32 841	30 358	28 415
Etats-Unis.....	31 505	34 829	28 157	23 183	20 111
Canada	855	1 240	1 110	1 138	876
Mexique	700	751	862	1 114	1 192
Amérique du Sud .	1 200	2 750	2 712	4 772	5 884

<i>Suite</i>	31-8-13	1929	31-7-36	31-7-51	31-12-59
<i>Afrique</i>	—	—	—	771	1 546
<i>Asie et Océanie</i>	9 393	18 836	25 582	22 408	41 668
Chine	1 009	3 602	5 010	4 250	9 600
Inde	6 084	8 704	9 705	10 849	13 281
Japon	2 300	6 530	10 867	5 244	13 012
Monde entier	143 449	164 211	151 705	125 994	129 531

Si la production de fils de coton n'a pas diminué mais augmenté pendant la même période, cela est dû à une utilisation plus intensive du potentiel existant, et à une augmentation de la production par broche, l'amélioration technique des broches et la rationalisation des entreprises aidant. Il est intéressant de constater que les États-Unis, qui pendant longtemps ont été les principaux bénéficiaires du déplacement de la capacité productive et exportatrice des pays de l'Europe occidentale vers ceux d'outre-mer, commencent à devenir eux-mêmes les victimes de ce processus. Ceci se manifeste également dans les chiffres d'exportation. Depuis la fin de la Deuxième Guerre mondiale, l'évolution des exportations de cotonnades s'établit comme suit pour quelques importants pays exportateurs :

	<i>En millions de m³</i>				<i>En centaines de tonnes</i>		
	1947	1948	1949	1950	1951	1954	1958
Chine et Hong-Kong.	—	—	—	—	—	204	602
Japon	324	417	623	910	836	1 248	1 250
Grande-Bretagne ...	445	636	756	684	723	708	438
États-Unis	1 248	786	759	467	675	718	598
Inde	—	258	390	927	669	897	670
Europe occidentale .	—	—	—	— (*)	—	1 614	1 362

Pour avoir un élément de comparaison entre cette évolution au lendemain de la Deuxième Guerre mondiale et la situation

(*) 1 040 centaines de tonnes.

d'avant 1914, voici un tableau des exportations ou importations *nettes* (qui tiennent compte des mouvements dans les deux directions) des principales zones du monde (en milliers de tonnes de cotonnades : — exportations nettes; + importations nettes).

	1913	1925	1938	1950	1960
Grande-Bretagne	— 576	— 377	— 135	— 59	+ 39
Europe continentale ..	— 167	— 158	— 123	— 104	— 92
États-Unis.....	— 35	— 37	— 32	— 71	— 4
Inde	+ 249	+ 116	+ 67	— 64	— 82
Chine	+ 181	+ 127	+ 2	+ 4	— 50
Japon.....	— 3	— 103	— 234	— 118	— 151

Il est vrai que cette évolution est en partie neutralisée par l'essor des exportations de biens d'équipement et de produits dits « nouveaux » (électronique, chimie, fibres synthétiques et produits plastiques, produits d'optique et pharmaceutiques, etc.). Mais avec l'exacerbation de la concurrence inter-impérialiste et l'industrialisation progressive du « tiers monde », de plus en plus de secteurs auront tendance à passer dans la catégorie des branches pour lesquelles les débouchés internationaux diminueront, d'abord relativement à leur production totale, puis même en chiffres absolus.

La cartellisation générale de l'industrie.

Le renforcement des trusts et des monopoles, la domination qu'ils étendent sur de vastes secteurs de l'économie élargissent la marge entre le taux moyen de profit des secteurs monopolisés et le taux moyen de profit des secteurs non monopolisés. La concurrence entre secteurs d'industrie devient un trait dominant de la concurrence. Les secteurs non monopolisés sont obligés de prendre à leur tour des mesures d'organisation et de regroupement, afin de défendre leur taux de profit. Leur défense consiste essentiellement dans la constitution d'associations professionnelles et de cartels, qui englobent

la majeure partie ou l'ensemble des entreprises du secteur déterminé souvent sous l'égide des entreprises les plus puissantes dudit secteur. A partir de la première décennie de ce siècle, mais surtout au lendemain de la Première Guerre mondiale et pendant la grande crise 1929-1933, la cartellisation générale de l'industrie s'est réalisée par la constitution des *Trade Associations* et des groupements professionnels patronaux.

En Allemagne, le nombre des cartels augmente de 70 en 1877 et de 300 en 1900 à 1 000 en 1922, 2 100 en 1930 et 2 200 en 1943 (9). En 1954, on estime que 12 % de toutes les ventes au détail en Allemagne occidentale s'effectuent d'après des prix dictés au détaillant, ce qui n'est d'ailleurs qu'une des formes des accords de cartel. Ce pourcentage atteint 95 % dans le secteur des machines à coudre, 85 % dans le secteur des produits de tabac, 75 % dans le secteur de la photographie, 60 % dans le secteur « radio et T. V. », 45 % dans la droguerie, etc. (10).

Aux États-Unis, les *Trade Associations* se développent à partir de 1911 (Bridge Builders Society); 1912 (Yellow Pine Association), avant tout dans le but de communiquer à tous les membres les renseignements concernant les prix de revient et les prix de vente des partenaires et d'établir un « prix moyen » par secteur industriel, sans oublier, bien entendu, d'y inclure un « profit raisonnable ». Le nombre des *Trade Associations* passa de 800 en 1914 à quelque 2 000 en 1919 (11).

Ce développement fut quelque peu freiné par un jugement hostile de la Cour Suprême en 1921 et 1923. Leur nombre déclina rapidement à ce moment. Une renaissance des *Trade Associations* se produisit quelques années plus tard, sous l'impulsion d'abord d'un autre jugement, cette fois-ci favorable, de la Cour Suprême en 1925, et surtout après le *National Recovery Act* (N. R. A.) en 1933. Au total, on compta de nouveau 1 505 *Trade Associations* nationales et régionales en juin 1938 (12).

La firme Stevenson, Jordan et Harrison qui administre une

trentaine de *Trade Associations* affirme brutalement, dans une brochure datant de 1938 :

« ... Nous devons modifier nos lois réglementant les affaires de manière que chaque industrie acquière le droit de former une organisation solide et de se gouverner et se contrôler elle-même... Lorsque l'industrie est organisée de cette manière, elle doit avoir le droit de répartir et de régler la production, d'allouer des quotes-parts aux diverses entreprises et aux différents territoires, et de déterminer le juste prix auquel ses produits seront offerts au public. Des capitaux nouveaux qui désirent s'engager dans une branche industrielle, dont la capacité est excédentaire par rapport aux chiffres de production fixés, devraient préalablement obtenir un certificat d'autorisation et de nécessité (13). »

En Grande-Bretagne, le nombre des *Trade Associations*, dont la première fut créée en 1881, atteint quelque 500 en 1919 et quelque 2 000 en 1956, parmi lesquelles 1 300 *Trade Associations* industrielles (14). Au moins un quart de ces associations s'occupent de régler les prix de leurs produits, s'il faut en croire une étude du P. E. P.

La Commission britannique pour l'étude des monopoles et des pratiques restrictives — une institution publique — affirme dans un rapport publié en 1955 que, parmi les 300 *Trade Associations* qu'elle avait examinées, 16 au moins imposent à leurs membres des pratiques cartellistes, allant de la fixation des prix au boycottage des *outsiders* et à l'institution de tribunaux (!) privés qui jugent — quelquefois même en présence d'« avocats » pour défendre l'accusé! — des firmes auxquelles on reproche d'avoir violé les règles de l'Association (15). Le même rapport précise en termes non équivoques les origines et l'objectif du développement des *Trade Associations* :

« Avant la Première Guerre mondiale, l'accent essentiel était mis sur la prévention des réductions de prix au détail, et la méthode choisie à cette fin fut l'obligation collective de maintenir des prix de vente fixés, imposée au moyen de listes [de détaillants qui ne respectaient pas l'arrangement et auxquels

on refusait de fournir des marchandises]... Certains des arrangements les plus anciens s'effondrèrent au début des années 1920, sous la pression des difficultés économiques d'après guerre, et les nouveaux accords conclus plus tard, au cours de la même décennie, avaient pour but d'éviter à l'avenir de tels échecs de l'action collective. Au cours des années 1930, de nouveau par suite d'une période de dépression économique aiguë... la majorité des accords de revente exclusive dont nous avons connaissance furent introduits pour la première fois, alors que des accords plus anciens, d'un caractère moins complexe, furent bien des fois étendus et élaborés de façon similaire — souvent pour appuyer des prix communs des producteurs (16). »

En France, en dehors des cartels de la grosse industrie monopolisée, avant tout la métallurgie et la sidérurgie, les ententes industrielles se développent, surtout dans l'entre-deux-guerres. Elles ne prirent un réel essor qu'au lendemain de juin 1936, et surtout sous Vichy, avec les Comités d'organisation (17).

Jacques Houssiaux constate à son tour :

« Le second caractère de la période (1900-1950) concerne *l'adoption généralisée des politiques d'ententes* dans les différents secteurs de l'activité économique. Avant 1914, les ententes d'industries étaient exceptionnelles, bien que des entreprises, pour des raisons et une durée diverses, aient parfois créé des comptoirs. Après 1918, et surtout de 1932 à 1936, la cartellisation de l'économie s'affirma par des moyens divers, comptoirs, consortiums, filiales communes pour la distribution ou la transformation des produits... La capacité de production demeura excédentaire et stabilisa le système des ententes dans l'économie : de provisoires, elles devinrent permanentes (18). »

Peu nombreux au *Japon* avant la crise 1929-1930, les cartels prennent à partir de ce moment un vigoureux essor dans ce pays. On les trouve dès 1931 dans 8 branches importantes de l'industrie, où ils imposent de sévères restrictions de production puis, en 1936, dans 16 branches industrielles, en dehors de celles où fonctionnent les cartels obligatoires. En même temps,

le nombre d'associations d'exportateurs passe de 14 à la fin de 1930 à 85 à la fin de 1935, contrôlant tous les principaux secteurs. Finalement, les guildes de détaillants, dont le nombre passe de 656 en 1936 à 3 009 en 1939, agissent comme de véritables cartels de vente et d'achat (19).

Après la « décartellisation » temporaire de 1945, le mouvement a repris de plus belle :

« Les obstacles légaux ayant été à peu près complètement levés, on a vu la liste des cartels s'allonger rapidement ces cinq ou six dernières années. Leur nombre a dépassé deux cents. Ils contrôlent la production, répartissent le marché, fixent les prix. Presque tous les domaines industriels sont touchés et la concurrence entre les diverses firmes des grands groupes se trouve réglementée par eux. Ils sont maintenant possibles dans tous les cycles de la vie économique et même en période de prospérité. On voit cela à l'heure actuelle, où les cartels formés pendant la récession de 1958 pour soutenir les prix, se maintiennent quand les affaires ont repris et cherchent même à créer certaines hausses (20). »

La cartellisation effective a ainsi atteint un degré étonnant même dans des secteurs considérés traditionnellement comme les derniers refuges de la « libre concurrence », de par le degré relativement bas de la concentration qui les caractérise.

Ainsi dans l'industrie textile, la Commission fédérale du commerce des États-Unis accusa en mars 1948 l'Institut des fils cardés, *Carded Yarn Institute*, d'avoir fixé d'un commun accord les prix de ses produits, d'avoir limité la production, d'avoir éliminé des escomptes commerciaux et d'avoir établi un système uniforme de conditions de vente, c'est-à-dire d'avoir agi exactement comme un cartel.

De même, dans un rapport publié le 14 avril 1954 par la *Monopoly and Restrictive Practices Commission* britannique, la Fédération des imprimeurs sur calicot est accusée d'avoir groupé les producteurs de 98 % de tout le coton imprimé en Grande-Bretagne, et d'avoir défendu ce monopole par la fixation des prix, l'allocation de quotes-parts de production, ainsi que des mesures restrictives contre l'accroissement de la

capacité productive (21). Et dans la construction immobilière, caractérisée par la prédominance d'entreprises relativement petites, la situation aux États-Unis est adéquatement décrite de la façon suivante :

« Les grands producteurs de bois coupé déterminent les prix dans les zones des grandes villes; des (trade) associations déterminent et maintiennent les prix de base pour les fenêtres, les cadres des fenêtres, les placards et les boiseries ornementales. Commerçants et intermédiaires de matériel de plombier reçoivent l'interdiction de vendre directement aux entrepreneurs... Des producteurs de matériel de plombier et autres ont supprimé la commission aux intermédiaires qui vendent directement au consommateur ou à l'entrepreneur. Une association de commerçants en bois a distribué une liste de membres aux industriels et commerçants en gros dans une zone déterminée, et si le grossiste vend des produits à un commerçant non membre de l'association, il doit payer une amende, sinon il est boycotté par tous les membres de l'association (22). »

Stocking et Watkins (23) indiquent qu'en 1939, sur le marché intérieur des États-Unis, 47,4 % des ventes de produits agricoles, 42,7 % des ventes de produits manufacturés, et 86,9 % des ventes de produits miniers concernaient des articles directement contrôlés par des cartels, sans même tenir compte des *Trade Associations*.

Parallèlement au développement des *Trade Associations* et de la cartellisation générale, se développent également des organismes économique-politiques du patronat, sortes de super-cartels qui représentent l'ensemble de la classe capitaliste en face de l'État, de la classe ouvrière, des consommateurs et d'autres groupements d'intérêt. Ce sont la National Association of Manufacturers (N. A. M.) aux États-Unis, la Federation of British Industries (F. B. I.) en Grande-Bretagne, la Vereinigung der Deutschen Arbeitgeberverbände, puis le Reichsverband der deutschen Industrie (R. D. I.), plus tard encore la Reichsgruppe Industrie en Allemagne avant 1945, la Confédération Nationale du Patronat français (C. N. P. F.) en France, la Fédération des Industries de Belgique (F. I. B.) en Belgique,

ainsi que les différentes associations de Chambres de Commerce.

Ces organismes n'interviennent pas seulement d'une façon vigoureuse dans les conflits sociaux, dans les campagnes électorales ou dans les débats publics pour la définition de la politique économique. Ils sont de plus en plus consultés par les gouvernements pour l'élaboration même de cette politique (*). A des moments de crise (crise économique, guerre, etc.), ils deviennent des organismes semi-officiels pour diriger en pratique l'économie nationale. Ils font même de la politique internationale : les 15-16 mars 1939, la Fédération of British Industries et la Reichsgruppe Industrie concluent un accord de collaboration par lequel elles s'engagent notamment à remplacer dans tous les domaines la « concurrence destructive » par la fixation des prix par commun accord. Ils réalisent dans une large mesure en leur sein cette fusion croissante entre l'État et les monopoles, qui caractérise l'époque du déclin du capitalisme. Car, comme l'indique Brady, ce sont les monopoles qui dominent complètement ces organismes politico-économiques de la classe capitaliste :

« La Fédération des Industries Britanniques prend maintenant une signification nouvelle et de grande portée en tant que coordinatrice de la politique de cet appareil qui se développe rapidement pareil aux cartels des *Trade Associations*, et dont l'extension rapide des pouvoirs et de l'influence est stimulée

(*) L'étude précitée du P. E. P. s'étend largement sur ce « rôle représentatif » des associations patronales. Elle affirme qu'un certain nombre de sous-secrétaires d'État responsables s'occupant de la production passent environ la moitié de leur temps à discuter directement ou indirectement avec les *Trade Associations* !

Un spécialiste allemand affirme de même : « Très souvent... des consultations avec les représentants des intérêts que concernent des projets de loi ont lieu dès le stade des travaux préparatoires, longtemps avant qu'ils ne soient soumis au Conseil de cabinet (!) ou aux instances législatives. Des consultations ont également lieu avec les commissions parlementaires compétentes et, au besoin, avec les instances compétentes des ministères des *Länder*, avant même que les projets de loi ne soient déposés. MAIS IL N'EST PAS RARE QUE LES CONVERSATIONS AVEC LES GROUPES D'INTÉRÊTS PRÉCÈDENT LES AUTRES ET SOIENT SURTOUT PLUS INTENSIVES (24). »

par la crise actuelle de la nation. Commandée au sommet par une petite coterie de fonctionnaires qui proviennent pour la plupart des grands trusts, ou de trusts sous l'influence ou sous le contrôle des trusts géants dans leurs domaines respectifs; caractérisée par une infinité de connexions mutuelles — personnelles, familiales et institutionnelles — qui relie ces fonctionnaires aux trusts contrôlant cet ensemble, la F. B. I., ce modèle britannique (de contrôle de l'industrie) en plein développement, représente l'aspect d'une oligarchie d'affaires strictement concentrée et dotée de pouvoirs de propagande et de coercition (25). »

La cartellisation forcée.

La cartellisation générale de l'industrie est de plus en plus la condition indispensable pour que les secteurs non monopolisés puissent défendre leurs taux de profit. Mais la cartellisation générale n'est possible que si toutes les firmes d'un secteur déterminé s'y soumettent — ou peuvent y être soumises à force de discrimination ou de boycottage. Si ces mesures de contrainte économique se révèlent impuissantes — surtout si la firme récalcitrante est par hasard la plus puissante du secteur — il n'y a plus d'autre moyen que de faire intervenir la contrainte politique, la contrainte de l'État. A partir de la crise 1929-1932, l'intervention de l'État en tant que « régulateur » de l'économie qui accorde force de loi aux décisions des cartels privés, et les transforme ainsi en cartels forcés, ententes obligatoires, etc., s'est manifestée dans la plupart des pays capitalistes. Elle a révélé une fois de plus la nature de cet État, défenseur des intérêts généraux de la classe bourgeoise, au besoin contre tel ou tel bourgeois récalcitrant.

L'Allemagne avait déjà connu des précédents. A la demande des grands trusts, une loi de 1910 avait établi la cartellisation forcée des sociétés produisant la potasse. Puis il y avait eu, en 1920, l'entente obligatoire de l'industrie sidérurgique. Dès l'éclatement de la grande crise, des cartels obligatoires sont

constitués dans l'industrie du sucre et dans le secteur de la navigation sur l'Elbe (26).

Mais c'est immédiatement après l'arrivée au pouvoir de Hitler que la cartellisation obligatoire va se généraliser par la loi du 25 juillet 1933. Puis, le 27 novembre 1934, dans chaque secteur sont constituées des ententes professionnelles (« Reichsgruppen ») dirigées chacune, la plupart des fois, par un des principaux monopoles. Ces ententes possèdent une force coercitive très étendue, qui va jusqu'au droit de fermer d'office des entreprises qui ne se plient pas aux règlements ou qui sont simplement jugées « excessives » par rapport aux capacités d'absorption du marché (27). La *Frankfurter Zeitung* du 22 août 1943 écrit que « l'union personnelle et de bureau entre les cartels et les « groupes » est très étendue... Les autorités se servent des deux formes d'organisation comme instances de rationnement officiel et officieux (28). »

Après la relance de l'économie capitaliste en Allemagne occidentale en 1948, le gouvernement a progressivement rétabli la pratique des cartels « autorisés » dans le cadre d'une nouvelle loi sur les cartels. Ainsi, la meunerie et la savonnerie furent-elles par exemple cartellisées avec l'appui de la loi (29).

Aux *États-Unis*, dès l'arrivée au pouvoir de Roosevelt, c'est la promulgation du *National Industrial Recovery Act* (N. I. R. A.) en 1933, par lequel l'État accorde aux ententes professionnelles le pouvoir d'élaboration et d'application coercitive de « codes » qui déterminent les limites et les formes tolérables de la concurrence dans chaque secteur. Stocking et Watkins indiquent que ces codes sont en général l'œuvre des employés des cartels ou de « personnalités dominant ceux-ci » (30).

Selon A. R. Burns, sur les 677 codes promulgués, trois incluent une limitation directe de la production dans une branche industrielle, 60 une limitation indirecte (maximum d'heures de travail fournies par usine), 560 fixèrent des coûts minimum, 403 interdirent des ventes au-dessous des prix de revient (31). Aussi Stocking et Watkins ont-ils raison d'affir-

mer (32) que les codes « stabilisèrent » les affaires, sous la contrainte gouvernementale, en faveur des intérêts établis des grandes entreprises.

En *Italie*, une loi sur les cartels datant de 1932 autorise le gouvernement à établir des cartels forcés dans toute branche où 70 % des firmes (ou des firmes qui représentent 85 % de la production) le demandent. En même temps, l'établissement de nouvelles firmes fut soumis à l'octroi d'une licence gouvernementale à partir de 1933, et les demandes de licence furent souvent rejetées (37 % des cas en 1939, 47 % en 1940, 59 % en 1941, 70,6 % en 1942) (33).

En *Grande-Bretagne*, le *Coal Mines Reorganization Act* de 1930, amendé en 1936, établit un cartel obligatoire dans l'industrie charbonnière (34). Le *Cotton Industry Board*, établi en 1939, s'occupa surtout d'éliminer des concurrents gênants qui faisaient baisser les prix. En 1935 fut établi un cartel obligatoire de l'industrie du sucre et de la menuiserie et, le 20 novembre 1935, on constitua le cartel obligatoire de la pêche au hareng (35). Lors de la grande crise de l'industrie cotonnière de 1957-1958, des mesures analogues furent prises, afin d'assurer la réduction de la capacité de production.

En *France*, dès 1934, les députés conservateurs P.-E. Flaudin et Marchandeaup déposent un projet de loi tendant à l'établissement d'ententes industrielles obligatoires; il veut obliger des concurrents à se soumettre à des ententes industrielles, même lorsqu'ils refusent d'en faire partie. Avant même que cette loi ne soit votée, l'entente obligatoire est établie par décret-loi, notamment dans l'industrie de la chaussure, du sucre, des meuneries, de la pêche au hareng et des grandes pêches maritimes (36). Après la défaite de 1940, le régime de Vichy allait généraliser ce système. Les « comités d'organisation » des industries, établis en 1940, « étaient souvent dirigés par les présidents des grandes entreprises (37) ». Ils fusionnèrent dans de nombreux cas avec les cartels, et finirent par tomber pour la plupart sous le contrôle des trusts (38).

Au Japon, une loi du 1^{er} avril 1931 permet explicitement à un certain nombre de fabricants, groupés en cartels dans une même branche industrielle, d'imposer des décisions à l'ensemble des firmes de cette branche, sous quelques conditions commodes pour les trusts. En janvier 1936, il existe déjà 24 accords de ce genre, chacun des cartels contrôlant une branche industrielle tout entière. Les accords prévoient la limitation de la production, la fixation des prix de vente, la détermination du volume des ventes et de leur répartition entre les firmes. En août 1937, la loi sur les associations industrielles est généralisée. Ces associations reçoivent maintenant les pleins pouvoirs. Elles inspectent et contrôlent la production; fixent d'office les prix de vente pour l'ensemble des membres; organisent des achats et ventes en commun et même l'utilisation en commun de l'outillage industriel. Le contrôle de l'État sur leurs décisions s'exerce *a posteriori*.

Au cours de la guerre, ils se chargèrent de répartir les matières premières rares et prirent des fonctions de plus en plus publiques (39).

En octobre 1941 et en août 1942 furent publiés des décrets d'exécution d'un plan de cartellisation forcée, proposé dès juillet 1940 par le cabinet du prince Konoye. On établit des associations dans les principales branches industrielles, afin de contrôler l'ensemble de leur activité. Les dirigeants de ces associations furent invariablement les chefs des cartels que les entrepreneurs avaient eux-mêmes formés dans les branches en question (40).

Dans son article précité, Robert Guillain précise pour la période d'après 1950 :

« La commission anticartels créée en 1948 est devenue peu à peu l'organe régulateur et organisateur de la cartellisation, et ses pouvoirs ont même fini par passer aux plus fermes partisans du mouvement, les bureaux du ministère du Commerce et de l'Industrie. Un contrôle gouvernemental croissant s'instaure sur l'économie, mais bien souvent la façon dont il fonctionne n'est ni impartiale, ni favorable à l'assainissement du marché et aux intérêts des consommateurs (41). »

En *Belgique*, une loi du 31 juillet 1934, complétée par un arrêté royal du 13 janvier 1935, rend les cartels et ententes industrielles obligatoires pour des « outsiders », « si la majorité indiscutable des intérêts des producteurs ou distributeurs le réclame », et si l'État accepte la demande de réglementation. De 1935 à 1952, 95 requêtes dans ce sens avaient été soumises, dont 65 avant 1942 et 30 après cette année. Un tiers des requêtes émane du secteur de la distribution (elles furent toutes rejetées); les deux autres tiers émanent de diverses branches industrielles. Une vingtaine de requêtes furent admises, assujettissant quelques centaines d'entreprises, très souvent aussi à une limitation de la production (42).

La bourgeoisie et l'État.

La cartellisation forcée, l'intervention directe des pouvoirs publics en faveur de secteurs menacés de la classe capitaliste, peuvent paraître une hérésie révolutionnaire, si l'on juge l'attitude historique des capitalistes en matière d'intervention d'État d'après les seuls critères des théories d'Adam Smith ou du credo des libre-échangistes. Mais la doctrine du « laissez-faire » ne constitue qu'une étape dans le développement de l'idéologie bourgeoise; elle n'est significative que pour une phase précise du capitalisme et une aire géographique assez restreinte.

Au risque de simplifier, nous pourrions affirmer que, lorsque la bourgeoisie est faible, elle cherche toujours son salut dans la protection de l'État, c'est-à-dire dans l'espoir que, par l'intermédiaire des pouvoirs publics, elle profiterait d'une redistribution du revenu national qui réduirait les risques de ses entreprises et accroîtrait ses bénéfices. Ce n'est que lorsque la bourgeoisie est puissante, lorsqu'elle a confiance dans ses forces et sa capacité d'abattre les obstacles du seul fait de sa supériorité économique, qu'elle dénonce volontiers tout interventionnisme public et qu'elle cherche à réduire à l'extrême les ressources financières de l'État.

L'évolution qui mène du mercantilisme et de l'État fort au

libéralisme et à l'opposition au renforcement de l'armée ou à l'extension des colonies est bien connue en ce qui concerne la Grande-Bretagne, la France et l'Allemagne. Henri Hauser a d'ailleurs rappelé que l'appel au protectionnisme et à la doctrine prémercantiliste se manifeste en France dès le xvi^e siècle, curieusement mêlé aux relents du corporatisme médiéval (c'est-à-dire du protectionnisme artisanal) (43). Dans la doctrine économique allemande, le lien direct entre l'ancêtre médiéval et le capitalisme contemporain est plus net encore en matière de protectionnisme.

Inutile de rappeler, d'autre part, combien l'accumulation primitive du capital s'est nourrie non seulement de la protection mais encore de l'exploitation, de la mise à sac systématique du trésor public. Fournitures de guerre, dettes publiques, métiers de luxe, fermes d'impôts, entreprises coloniales ont été, du xvi^e au xviii^e siècle, les canaux réguliers par lesquels les revenus de diverses classes sociales furent drainés vers la bourgeoisie et transformés en éléments constitutifs du capital commercial, bancaire et industriel (*).

L'expérience contemporaine des pays sous-développés fait revivre de manière curieuse cette expérience historique — dans un contexte complètement modifié. Néanmoins, il est frappant de constater combien l'État et « l'étatisme » de ces pays, bien loin d'être de nature « anticapitaliste », sont de véritables foyers d'apparition de la bourgeoisie, de formation d'entreprises capitalistes, voire de familles bourgeoises. L'exemple le plus marquant à ce sujet est celui du Japon, où l'industrie moderne fut créée de toutes pièces par l'État à ses propres frais, puis vendue pour un « plat de lentilles » à la jeune bourgeoisie industrielle :

« Au début, l'État lui-même déclencha le processus d'industrialisation, en créant et finançant de nouvelles entreprises sur un large front. Pendant la décennie après 1868, il cons-

(*) Voir chapitre III, notamment les passages se référant au rôle de l'État en tant que fournisseur de main-d'œuvre soumise au travail forcé dans les manufactures.

truisit et géra des chemins de fer et des lignes télégraphiques. Il ouvrit de nouveaux charbonnages et des stations agricoles expérimentales. Il établit des fonderies de fer, des chantiers navals et des ateliers de construction mécanique. Il importa de l'outillage et des experts étrangers, afin de mécaniser le bobinage de la soie et la filature du coton. Il construisit des usines modèles pour la fabrication du ciment, du papier et du verre. De nombreuses industries nouvelles du type occidental devaient ainsi leur origine à l'initiative gouvernementale. L'État prit les risques initiaux sur ses épaules, il joua le rôle de pionnier du progrès technique et facilita par son patronage de nombreuses entreprises privées qui suivirent ses traces... La plupart des propriétés d'État industrielles furent bientôt vendues à des prix suffisamment bas pour attirer des acheteurs présents (44) (*). »

D'une manière générale, l'industrialisation de nombreux pays sous-développés est aujourd'hui favorisée par des initiatives gouvernementales liées à des subsides, des cadeaux purs ou simples, ou des garanties extravagantes accordées aux industries privées.

Ainsi, la Sümer Bank (Banque d'Investissements) de Turquie; la Bank Industri Negara et la Bank Rakjat Indonesia en Indonésie; l'Industrial Finance Corp. de l'Inde et l'établissement du même nom au Pakistan; la Industrial Bank d'Égypte; la Nacional Financiaría du Mexique et de nombreuses autres institutions du même genre sont les principaux agents de l'industrialisation dans leurs pays respectifs. A l'exception des institutions indonésiennes qui sont pratiquement nationalisées, il s'agit d'entreprises mixtes, dans lesquelles la moitié du capital a été fournie par l'État et l'autre moitié par le secteur privé (ou par des instances internationales) mais sous garantie

(*) Le même auteur note d'ailleurs (45) que la paysannerie a payé cette accumulation par un endettement croissant et que l'accumulation primitive implique bien un transfert de revenus : « Une rente élevée, l'intérêt sur la dette agricole croissante et les impôts gouvernementaux détournèrent une large part des revenus agricoles vers les institutions financières, les propriétaires fonciers résidant dans les villes, et le Trésor de l'État. »

de l'État (46). Au Brésil, la part de l'État dans la formation brute de capital a oscillé entre 30 et 39 % dans la période 1948-1952 (47).

Le rôle décisif de la garantie d'État dans le développement des industries privées est souligné par une publication des Nations unies :

« Probablement, le succès avec lequel certaines sociétés de développement ont pu faire appel aux capitaux sur place est dû, en partie du moins, à leurs liens avec le gouvernement. De petits investisseurs affirment, pas toujours avec raison, que le gouvernement ne permettra sans doute pas l'effondrement d'une industrie, créée par une société de développement officielle. La sécurité apparente (?) d'un tel investissement suffit pour attirer ceux qui ne se seraient pas intéressés à une industrie nouvelle, créée entièrement par un entrepreneur privé. Les gouvernements ont aussi quelquefois (?) attiré de manière plus délibérée le capital privé vers des industries dont ils approuvaient la création, grâce à la garantie d'un dividende minimum. L'usine de ciment de Bazalkot à Bombay (Inde), par exemple, fut construite comme une société anonyme ordinaire en 1948, après que le gouvernement eut entrepris de garantir un dividende minimum de 3% par an pendant 5 ans (48). »

En fait, la naissance d'une bourgeoisie industrielle dans les pays sous-développés est le produit commun des commandes d'État, des encouragements de l'État sous forme de garanties, et du pillage de la caisse de l'État (notamment par des fonctionnaires et des politiciens corrompus) (49). On a affirmé que le colonel Batista a amassé la fortune colossale de 200 millions de \$ lors de son deuxième terme de dictateur de Cuba, que le vice-président de la Corée du Sud sous Syngman Rhee en amassa 50 millions.

Cet « étatisme » des pays sous-développés est plus proche de « l'étatisme » économique de l'Europe du xvi^e au début du xix^e siècle (ou de l'« étatisme » en Europe centrale et orientale de la deuxième moitié du xix^e au début du xx^e siècle), que de « l'étatisme » contemporain. L'intervention croissante de

l'État dans l'économie des pays industriellement avancés présente en fait des traits différents.

De même que l'étatisme des pays sous-développés, *il est foncièrement capitaliste, c'est-à-dire qu'il ne tend pas à abolir mais à renforcer la richesse et le pouvoir de la classe bourgeoise*. Cela le différencie foncièrement des nationalisations qui ont été effectuées en U. R. S. S. et en Europe orientale, en Chine, en Corée du Nord et dans le Nord-Vietnam, au lendemain de la Deuxième Guerre mondiale. Mais contrairement à l'« étatisme » des pays sous-développés, l'intervention croissante de l'État dans l'économie des pays industriellement avancés ne sert pas à encourager l'accumulation primitive du capital industriel, *l'apparition* d'une industrie capitaliste, mais au contraire à maintenir en vie et à assurer une certaine croissance à un capitalisme qui *passé de l'âge mûr à la décadence*. Le premier est le forceps qui assiste la naissance; le second est le bistouri qui éloigne une tumeur réapparaissant avec une régularité inquiétante.

L'État, garant du profit des monopoles.

Le capitalisme des monopoles voit une série de rouages normaux du système plus ou moins constamment bloqués. Les surprofits de monopole supposent une certaine limitation de la production (donc des investissements); mais les débouchés extérieurs jouant de moins en moins le rôle de soupape de sûreté après la Première et surtout après la Deuxième Guerre mondiale, la surcapitalisation de certains secteurs (et pays) voisine avec la sous-capitalisation (et le sous-développement) d'autres secteurs et d'autres pays.

Par ailleurs, le progrès technique exige des mises de fonds initiales de plus en plus importantes, avec de moins en moins de chance d'exploitation pleinement et longtemps rentable. L'abondance relative des capitaux ne voisine donc pas seulement avec des pays sous-développés, mais encore avec des innovations techniques qui ne sont pas utilisées productivement. Le fonctionnement normal du mode de production capitaliste

permet de moins en moins la mise en valeur du capital total, raison d'être du capitalisme. Le système semble arrivé dans une impasse.

C'est dans cette impasse que le capitalisme des monopoles a de plus en plus recours à l'État, sous toutes ses formes, pour obtenir par son intervention dans l'économie ce que le fonctionnement normal de celle-ci ne peut plus lui procurer. *L'État bourgeois devient le garant essentiel du profit des monopoles (*)*.

1. *L'État reprend à sa charge des secteurs de base non rentables*. Cette reprise aboutit à une baisse des prix de vente de l'énergie ou des matières premières fondamentales, qui permet à son tour la réduction du prix de revient, l'augmentation de la capacité concurrentielle et l'accroissement du taux de profit du secteur de l'industrie des produits finis lourds (machines, appareils électriques, moyens de transport), épine dorsale du grand capital d'aujourd'hui.

Les sociétés nationalisées sont d'ailleurs dominées dans une large mesure par les représentants du secteur privé. Ceci est clairement illustré par l'exemple de la Grande-Bretagne :

Sur les 272 postes dans les conseils d'administration des entreprises nationalisées britanniques, 106 furent occupés en 1956 par des directeurs de sociétés privées (dont 49 directeurs de compagnies d'assurances privées, et 31 directeurs de banque). En outre siégèrent dans ces conseils 71 directeurs techniques des entreprises nationalisées elles-mêmes, dont les traitements extrêmement élevés constituent un catalyseur d'opinions bourgeoises (le président de la British Transport Commission touche 8 500 £ par an; le président du National Coal Board, 7 500 £; le président de la Central Electricity Authority, 8 500 £, etc.).

La nationalisation des charbonnages britanniques et fran-

(*) « Cette ingérence croissante de l'État dans la vie économique aboutit donc à soustraire d'abord les individus, ensuite les exploitations à certains risques. Économiquement parlant, cette attitude s'identifie à un principe d'assurance (50). »

çais; la nationalisation de l'industrie d'électricité dans ces mêmes pays; la nationalisation du pétrole en Italie et des mines de fer, du pétrole et de l'électricité en Autriche; la création d'un charbonnage nationalisé aux Pays-Bas, mesures prises tantôt par des gouvernements de gauche, tantôt par des gouvernements de droite ou « d'union nationale », poursuivaient toutes le même but : assurer des prix de revient plus bas à l'industrie de transformation. Elles furent acceptées quasi unanimement par le patronat. Si par la suite telle ou telle mesure a fait l'objet de polémiques publiques de la part de la bourgeoisie, ceci s'explique le plus souvent par des divergences d'intérêts de certains secteurs bien précis, et non pas par une opposition d'ensemble à la nationalisation comme telle.

Un autre exemple typique du même genre est celui de la fondation des « Hermann Göring Werke » en juillet 1937 en Allemagne. Elle avait pour but d'exploiter des mines de fer à minerai trop pauvre pour être rentables. L'exploitation privée de ces mines aurait exigé l'augmentation des droits de douane sur le minerai importé, ce qui aurait réduit le profit des grandes industries manufacturières.

Ce qui précède ne signifie point que les nationalisations correspondent nécessairement aux seuls intérêts des secteurs fabriquant des produits finis. Elles peuvent au contraire constituer une véritable école d'économie collective, à condition que les indemnités au capital soient réduites ou nulles; que les représentants du capital privé soient écartés de leur direction; qu'une participation ouvrière soit assurée à leur gestion ou que celle-ci soit soumise à un contrôle ouvrier démocratique, et que les secteurs nationalisés soient utilisés par un gouvernement ouvrier dans un but de planification générale, notamment pour atteindre certains objectifs prioritaires sociaux (ex. : la médecine gratuite) ou économique (ex. : le plein emploi).

2. *Renflouement d'entreprises capitalistes en difficulté.* Ce phénomène est souvent accompagné d'une reprivatisation d'entreprises nationalisées alors qu'elles n'étaient plus ren-

tables. Dans les deux cas, il s'agit d'une *nationalisation des pertes*, accompagnée d'une *reprivatisation des profits*.

Ainsi, après le grand krach bancaire de 1931, la République de Weimar acquit 90 % des actions de la *Dresdner* et de la *Danatbank*; 70 % de celles de la *Kommerz und Privatbank*; 35 % de celles de la *Deutsche Bank*; en 1937, toutes ces actions sont recédées aux banques privées, dès que celles-ci réalisent de plantureux bénéfices (51) (*).

De même, le régime nazi a cédé au secteur privé ses participations dans les *Vereinigte Stahlwerke*, divers chantiers navals, des sociétés de navigation comme la Hapag, et a reprivatisé des sociétés municipales du gaz et de l'électricité (53).

3. *Remise aux trusts du domaine public, ou d'entreprises construites avec des deniers publics.*

Le cas le plus flagrant a été celui des entreprises construites pendant la Deuxième Guerre mondiale par le gouvernement des États-Unis. Sur un total d'installations nouvelles utilisables en temps de paix d'une valeur de 11,5 milliards de dollars, 77,4 % furent gérés par les grands trusts qui eurent droit d'option prioritaire pour leur achat (54). La plupart de ces installations furent effectivement vendues aux trusts en question.

Particulièrement typiques sont le cas de l'usine sidérurgique de Geneva, cédée à la U. S. Steel Corp., et celui des usines de caoutchouc synthétique, cédées en grande majorité aux trusts du caoutchouc (Goodyear, Goodrich, U. S. Rubber, Firestone), et du pétrole (Esso Standard, Gulf Oil, Texas Cy, etc.). Certaines de ces usines furent vendues à des fractions de leurs coûts de construction. Ainsi l'usine de butane de Kobuta (Pennsylvanie) fut construite pour 49 millions de \$; elle fut cédée à la Koppers C^o pour 2 (!) millions de dollars; l'usine de butylène de Bâton Rouge (Louisiane), qui a coûté 25 millions de dollars, fut cédée à l'Esso Standard pour 15 millions de dollars, etc. (55).

(*) Le professeur Ritterhausen affirme que ce renflouement a amené le gouvernement à liquider les réserves d'or et de devises, provoquant l'inflation à long terme (52).

En Grande-Bretagne, les *agency factories* construites durant la guerre connurent le même sort. L'Allemagne nazie avait élaboré un système particulièrement raffiné pour financer l'expansion de firmes considérées comme « indispensables à la défense nationale » par des fonds publics ou privés sans droit de participation : le système de la « *Gemeinschaftsfinanzierung* » (financement communautaire) (56).

Dans le même ordre d'idées, il faut signaler le cas de l'industrie nucléaire aux États-Unis. Dès le début des recherches nucléaires gouvernementales, effectuées exclusivement aux frais du Trésor public, une dizaine de trusts furent associés aux travaux et purent ainsi accumuler des connaissances considérables, qui leur accordèrent d'exorbitants privilèges par rapport à leurs concurrents, et ce, gratuitement ! Il s'agissait de la E. I. du Pont de Nemours; de l'Allied Chemical & Dye; de la Tennessee Eastman; de la Dow Chemical; de l'American Cyanamid; de la Monsanto Chemical; de la Kellogg Corp.; de la Westinghouse Electric; de la Carbide & Carbon; et de la General Electric (celle-ci a géré durant des années les usines de Hanford) (57).

En 1954, la loi sur l'Énergie nucléaire transféra en pratique un secteur du domaine public d'une valeur de 12 milliards de dollars — toutes les connaissances technologiques et scientifiques en matière nucléaire — à des trusts privés qui pouvaient le monnayer et le capitaliser à souhait :

« La Commission d'Énergie atomique a reçu comme instruction de contribuer de façon essentielle à l'acquisition de connaissances nucléaires par d'autres. L'euphémisme à part, cela signifie que la majeure partie du véritable travail de pionnier dans ce domaine sera sans doute encore effectuée aux frais du gouvernement, alors que l'« entreprise privée » — libérée d'importants risques, et rémunérée par d'amples « stimulants » recevra sans doute la plupart des bénéfices (58). »

Les mêmes auteurs précisent d'ailleurs comment ce système fonctionne en pratique. Le matériel nucléaire introduit dans un réacteur atomique privé reste propriété des États-Unis, de même que le matériel qui est extrait du réacteur. L'A. E. C.

« vend » donc le « carburant nucléaire » et « rachète » les « cendres » de plutonium.

« Or, ainsi que la *Federal Power Commission* en a informé le Congrès, le gouvernement pourrait payer davantage pour les cendres qu'il ne demande pour le carburant. Ainsi le gouvernement pourrait accorder des subsides à l'industrie d'électricité et à d'autres branches d'activités, en payant leurs frais d'opération. En outre, rien n'est prévu pour récupérer des profits excessifs réalisés au cours de ces opérations (59). »

4. Subsides directs ou indirects accordés aux entreprises privées.

La liste des subsides directs et indirects (détaxations et autres avantages fiscaux) accordés par des gouvernements aux entreprises privées des principaux pays capitalistes au cours des trente dernières années remplirait à elle seule un gros volume. Nous nous contenterons d'énumérer quelques exemples des plus typiques.

Aux États-Unis, le gouvernement accorde des subsides permanents aux lignes aériennes et maritimes, ainsi qu'à la construction navale. D'après une déclaration du département des Postes des États-Unis, les rabais postaux accordés à cinq grands hebdomadaires ou revues coûtent chaque année 25 millions de dollars au gouvernement (60). L'amortissement accéléré — basé sur des « certificats de nécessité pour la défense nationale » — a permis à 20 milliards de dollars d'investissements, réalisés par l'industrie américaine entre 1950 et 1954, de s'effectuer dans des conditions de réduction massive d'impôts. 90 % de ces investissements ont été effectués dans de grandes entreprises (61). Les bénéfices supplémentaires ainsi réalisés par l'économie d'impôts s'élèvent à plusieurs milliards de dollars.

De même, la loi sur l'« épuisement des réserves naturelles » qui permet aux grandes sociétés pétrolières de retenir une partie de leurs revenus en vue de la recherche de sources pétrolières nouvelles, a accru les revenus nets de ces sociétés — par économie d'impôts — de plusieurs milliards de dollars. Elle

leur rapporte actuellement entre 700 et 750 millions de dollars *par an* (62).

Quant aux fournitures de guerre, elles s'effectuèrent à des marges de profit considérables pour les trusts. Ainsi, au cours de la guerre de Corée, le *Detroit Ordnance Center* acheta 1 000 générateurs d'un certain type à la *Chrysler Corp.* au prix de 77,20 dollars pièce, plutôt que de les acheter à l'*Electric Auto-Lite* qui les avait fabriqués et vendus à la Chrysler pour... 52 dollars pièce! Sous cet étrange régime de « libre concurrence », l'*Electric Auto-Lite* elle-même avait d'ailleurs refusé de les fournir directement à l'État pour moins de 87 dollars pièce! (63).

5. La garantie explicite du profit par l'État.

Cette garantie a surtout une grande importance en matière de fournitures à l'État, de travaux publics et de réglementation des prix, qui jouent un rôle croissant dans l'économie à l'époque du déclin du capitalisme, caractérisée par un secteur étatique en expansion et par l'importance croissante de l'économie d'armements.

Toute la reprise économique en Allemagne nazie fut financée par des traites dont l'État garantissait qu'elles seraient honorées. Ceci signifie que tous les entrepreneurs travaillant pour la reprise avaient leurs profits garantis (64). Lorsque le III^e Reich développa l'industrie du caoutchouc synthétique, il conclut avec les firmes intéressées des *Wirtschaftlichkeitsgarantieverträge* (contrats garantissant la rentabilité, c'est-à-dire le profit), par lesquels l'État leur garantissait « leurs coûts, un volume minimum de ventes et une marge de « profit raisonnable (!) ». L'amortissement constitua une fraction importante des coûts. Des sommes furent également incluses pour amortir l'investissement que représentèrent les crédits (65). »

Lors de la fondation des *Hermann Göring Werke*, 130 millions de R. M. d'actions furent vendues à des banques ou à des « milieux économiquement intéressés »; elles rapportaient un dividende garanti par l'État (66). Les différents

décrets nazis qui fixent les prix (notamment l'ordonnance du 26 novembre 1936, l'ordonnance du 21 novembre 1938 sur les commandes publiques et celle du 4 septembre 1939 sur l'économie en temps de guerre) prévoient tous explicitement ou implicitement un « profit raisonnable » (67).

Aux États-Unis, depuis vingt-cinq ans, l'industrie pétrolière et l'industrie du sucre sont pratiquement assurées d'un profit permanent, grâce à la politique de restriction de la production imposée par des instances d'État :

« Tous les mois, le bureau des Mines évalue la demande probable et les commissions régulatrices informent les producteurs de pétrole de leurs États respectifs de la quantité de pétrole brut qu'ils pourraient sortir de leurs puits. Le but de cette combinaison, c'est de garantir que le pétrole sorti de terre corresponde en gros à la demande américaine de ce produit en tenant compte des importations. Le plan fonctionne avec succès depuis deux décennies. L'industrie américaine du sucre applique un plan assez similaire, bien que le mécanisme en fonctionne de manière différente. Comme les fournisseurs du sucre brut se trouvent pour la plupart à l'étranger, l'ajustement de l'offre et de la demande est réalisé par le ministère de l'Agriculture, qui a reçu le pouvoir de fixer des quotas d'importation de sucre brut (68). »

Le but de cette politique de restriction de la production pétrolière est évidemment d'assurer des prix et des profits « raisonnables » aux grands trusts du pétrole (69).

Pour tout ce qui concerne la production d'armement ou pour compte du gouvernement, les États-Unis ont à de multiples reprises accordé une « garantie de dettes privées, d'investissements privés, de bénéfices sur des capitaux privés et des contrats privés, sans une réduction équivalente des prix pour « le public ». L'effet en est la *socialisation des risques du capitalisme privé, sans une réduction correspondante de ses profits* (70). »

La nouvelle législation sur l'exportation des capitaux privés prévoit la garantie de l'État ou d'organismes para-étatiques (administration de l'E. C. A., de la M. S. A. ou de la F. O. A.), pour les capitaux placés à l'étranger. Ce système a été notam-

ment appliqué pour garantir l'achat de 50 % des actions du trust du caoutchouc allemand Phœnix Werke par le trust américain Firestone Cy (*). Quand le blocage des prix fut réintroduit aux États-Unis lors du « boom de la guerre de Corée », l'*Office of Price Stabilisation* établit comme règle, le 18 février 1952, que les prix bloqués devaient inclure une marge bénéficiaire de 10 % sur le capital net, avant impôts.

Un aspect nouveau de la garantie étatique des profits est la *garantie du risque d'exportation*. La concurrence internationale exacerbée implique que les grosses commandes internationales — surtout de biens d'équipements, mais souvent aussi de biens de consommation — sont presque toujours placées à crédit. La plupart des gouvernements couvrent le risque qui en découle à une forte proportion, et permettent des assurances dans le même sens auprès d'institutions para-étatiques. *Les Wirtschaftsberichte de la Rhein-Main-Bank* (71) donnent le tableau suivant de la législation en cours à ce propos dans 4 pays d'Europe occidentale :

— *Allemagne fédérale* : assurance des crédits à des taux très bas : 0,4 à 2,5 %. Garantie des pertes jusqu'à 60-85 %.

— *France* : assurance contre pertes, y compris par suite de « catastrophes » monétaires et politiques dans le pays importateur, jusqu'à concurrence de 80 %; l'assurance inclut le risque de « pertes de publicité ».

— *Grande-Bretagne* : couverture étatique des risques jusqu'à 85-90 %; primes d'assurances 0,25-0,50 %. Ici aussi, les risques couverts incluent les dépenses publicitaires, les frais de contact, les frais de déplacement, etc.

— *Pays-Bas* : assurance par l'État des crédits à l'exportation; couverture de 75-90 % de la perte éventuelle; l'État

(*) Un grand nombre de prêts accordés par la Banque mondiale de Reconstruction et de Développement à des firmes privées furent garantis, en tout ou en partie, par des gouvernements ou des institutions para-étatiques.

garantit en outre à l'exportation la restitution de 50 % de ses frais d'enquête, de contact, de déplacement, de publicité et d'entrepôt en pays étranger.

Fusion croissante entre l'État et les monopoles.

L'État devient donc dans une mesure croissante un instrument indispensable pour les monopoles. Réaliser le profit, et non pas le profit moyen mais le surprofit auquel ils considèrent avoir droit, cela ne peut plus dépendre du seul mécanisme des « lois économiques » : la politique économique de l'État doit, au besoin, mettre hors d'état de nuire ces mêmes « lois » (*), quand leur jeu menace le profit des monopoles. Cette coopération intime entre les monopoles et l'État n'est nullement le produit d'une « soumission » de l'« économie à l'État ». Elle exprime au contraire la soumission de l'État aux monopoles, par l'union personnelle grandissante entre le personnel dirigeant de l'État et les chefs des grands monopoles en personne.

C'est aux États-Unis que cette fusion entre l'État et les grands monopoles a atteint son point culminant. La plupart des hommes politiques qui occupent des positions clés dans l'économie américaine depuis de longues années sont de grands « businessmen ».

Les dirigeants successifs de l'Office de production de guerre (W. P. B.) furent Knudsen, du trust General Motors; Donald Nelson, du trust commercial Sears Roebuck; Charles A. Wilson, du trust General Electric. Parmi les principaux dirigeants de l'E. C. A., Paul Hoffmann fut un ancien président du trust d'automobiles Studebaker, W. Averell Harrimann, un des plus grands magnats du rail aux États-Unis.

Edward R. Stettinius jr qui fut administrateur du prêt-bail (prédécesseur du « Plan Marshall ») avant de devenir secrétaire d'État en 1945 était un ancien vice-président du trust

(*) Il est toujours question de blocage de salaires en période de plein emploi, jamais en période de crise!

d'acier United States Steel Corporation. Robert A. Lovett, d'abord inspirateur et bras droit du général Marshall comme secrétaire d'État, est un représentant typique de Wall Street. Il fut nommé président d'un des plus grands trusts de chemins de fer, la Union Pacific, dans l'intervalle entre deux nominations gouvernementales. Un autre ministre de l'administration Truman, celui des Finances, John W. Snyder, est également un représentant typique de Wall Street; il a été vice-président de la First National Bank of Saint-Louis. Son prédécesseur, le banquier Henry Morgenthaujr, a été nommé peu après président de la Modern Industrial Bank. James Forrestal, secrétaire à la Marine, puis à la Défense, entre 1941 et 1949, était un banquier, président de la puissante maison d'investissements Dillon, Read and Cy. Louis A. Johnson, successeur de Forrestal au poste de secrétaire à la Défense, fut le président du trust d'avion Consolidated Vultee Aircraft, dont les avions B. 36 et B. 45 sont devenus les bases de la stratégie américaine (72). C. Wright Mills (73) analyse dans les mêmes termes les chefs de l'administration Eisenhower.

En *Grande-Bretagne*, Simon Haxey dans son livre *Tory M. P.* (74) constate que des 415 députés qui appuyèrent le gouvernement « national » (conservateur) avant 1939, 181 occupent 775 postes de directeurs dans des sociétés par actions. Lord Runciman, de nombreuses fois ministre entre 1908 et 1937, fut directeur d'une des six grandes banques britanniques, la Wesminster Bank, du London Midland and Scottish Railway et de nombreux autres trusts. Son père lui laissa à sa mort un héritage de 2 milliards de francs. Le vicomte Horne, ministre du travail, du Commerce et des Finances, entre 1919 et 1922, fut directeur de la Lloyds Bank; Lord Stanley, ministre jusqu'à sa mort en 1938, fut directeur de la Barclays Bank; Sir John Anderson, ministre dans le cabinet de guerre et dans le gouvernement Churchill de 1951, fut directeur du trust des munitions Vickers et de la Midland Bank; Clement Davies, ministre de l'Air pendant la guerre, fut directeur du trust Lever Bros; Harold Macmillan, ministre dans de nombreux cabinets puis Premier ministre conservateur, fut directeur d'un

grand trust de chemins de fer et reste propriétaire de la grande maison d'édition qui porte son nom; les trois Premiers ministres conservateurs d'entre les deux guerres, Bonar Law, Baldwin et Neville Chamberlain, étaient liés à l'industrie d'acier et spécialement au trust Vickers. L. S. Amery, ministre dans le cabinet Chamberlain, fut directeur du trust de munitions et d'armes **Cammell Laird & Cy.**

En décembre 1938, le gouvernement britannique désigna un comité de 6 membres pour contrôler l'application du programme de réarmement. Il s'agissait de 6 dirigeants de monopoles, à savoir :

M. J. S. Addison, directeur du trust de textiles synthétiques **Courtaulds;**

Sir George Beharell, directeur du trust de caoutchouc **Dunlop;**

M. P. F. B. Bennett, directeur du trust chimique **Imperial Chemical Industries;**

M. J. O. M. Clark, directeur du trust du fil **J. & P. Coats Ltd;**

Sir Geoffrey Clarke, directeur du trust maritime **P. & O. Steam Navigation;**

M. F. D'Arcy Cooper, directeur du trust **Lever Bros & Unilever.**

En *Allemagne*, d'après Neumann, parmi les 173 chefs des « Reichsgruppen », « Transportgruppen », « Wirtschaftsgruppen » et « Industriefachgruppen », il y eut 13 représentants d'institutions publiques, 9 fonctionnaires, 93 grands capitalistes et 56 personnes dont l'origine n'est pas connue. Le chef de la « Reichsgruppe Industrie » fut Wilhelm Zangen, directeur général du trust d'acier **Mannesmannwerke** et membre du conseil d'administration du trust d'appareils électriques **A. E. G.** Le « Reichsverband » du charbon, instauré le 20 mars 1941, fut dirigé par quelques grands monopoles : von Bohlen, Flick, Knepper, etc. (75). Lorsqu'en 1943 Speer organisa des **Hauptausschüsse** (« comités généraux ») pour contrôler toute l'industrie, les dirigeants de ces organismes furent pour la plupart les représentants des grands trusts ; secteur construction

aérienne : Frydag, représentant du trust Henschel Flugzeugwerke; secteur construction navale : Blohm, représentant du trust Blohm & Voss; secteur blindés : Rohland, du trust d'acier Vereinigte Stahlwerke; secteur équipement d'avions : Heyne, représentant du trust A. E. G.; secteur construction mécanique : Mauterer, des Hermann Göring Werke; secteur guerre chimique : Ambros, représentant du trust I. G. Farben; secteur appareils militaires et appareils généraux : Zangen, représentant du trust Mannesmannwerke; secteur optique et mécanique de précision : Küppenhender du trust Zeiss; section électrotechnique : Bauer, représentant du trust Siemens.

En France, dès la dissolution des anciens « comités d'organisation » vichystes, le gouvernement remit toutes les archives aux organisations patronales. En 1946, celles-ci créèrent un « Centre d'études administratives et économiques » qui « organisa » notamment les élections. En 1951, on fit circuler au Parlement « la liste des 160 députés qui avaient été aidés dans leur campagne électorale par la « rue de Penthievre ». « Les représentants les mieux connus des associations professionnelles se flattent d'obtenir aisément, souvent à la suite d'un seul bref entretien (!), des décisions administratives « faites sur mesure » pour l'industrie. » Etc. (76).

La participation directe des grands trusts à la politique « au jour le jour » — phénomène dont les origines se trouvent dès le début de ce siècle, ou pour quelques grands financiers même au siècle dernier — a été codifiée par de nombreux monopoles, en Europe comme aux Etats-Unis. Le trust *Gulf Oil* déclara récemment : « Gulf et toutes les autres compagnies américaines sont enfoncées dans la politique jusqu'au cou, et nous devons commencer à nager dans ce milieu, ou nous nous y noierons (77). » L'hebdomadaire de Hambourg *Die Zeit* écrit d'une manière non moins suggestive :

« On montre aux touristes le Parlement à Bonn et on leur dit : « Ici, on fait les lois. » On leur montre le Palais Schaumburg et on leur dit : « Voici le siège du chancelier fédéral; d'ici le pays est gouverné. » On leur montre peut-être également, en longeant la rue de Coblenz, tel ou tel grand bâtiment

érigé par une puissante association professionnelle. Mais sans doute personne ne leur dit : « Dans ces maisons et dans d'autres (dont quelques-unes paraissent peu impressionnantes) siègent les gens qui, sans doute, ne font pas les lois, mais qui doivent veiller à ce que tout ce qui est fait soit conforme aux désirs de leurs commanditaires (78). »

On comprend dans ces conditions que la théorie du professeur Galbraith sur le « pouvoir compensateur », selon laquelle une sorte d'équilibre serait établi entre l'Etat et les syndicats d'une part, et les associations professionnelles patronales de l'autre, est tout à fait illusoire. Cet équilibre existe — pour éviter qu'on ne modifie de façon profonde les conditions de propriété et de puissance données! Le résultat de cet équilibre, c'est le *statu quo de la structure monopolistique*, chaque réforme arrachée par les organisations ouvrières étant plus ou moins rapidement neutralisée par des avantages accordés à leurs adversaires de classe.

Les experts — bourgeois — les plus avertis l'admettent d'ailleurs volontiers. Ainsi, Jacques Houssiaux :

« Les exemples contemporains montrent que des pouvoirs compensateurs sont en réalité incapables de restreindre le pouvoir de monopole des grandes entreprises. Certaines mesures constituent un simple transfert d'autorité... D'autres créent des institutions nouvelles concurrentes à la grande entreprise, mais dont la nature est voisine... D'autres enfin conduisent à une *rapide osmose des pouvoirs entre les grandes entreprises et les institutions chargées de les contrôler* : l'expérience des comités d'organisation après 1940 le rappelle. La portée des mesures anticapitalistes peut donc être légitimement mise en doute (79). »

Et les professeurs Adams et Gray ont précisé de manière encore plus nette la nature de cette « osmose » :

« Le pouvoir de compensation est, dans le meilleur des cas, un supplément plutôt qu'un succédané de la concurrence. Il ne peut pas survivre longtemps dans l'absence de la concurrence, et son fonctionnement n'offre pas de ligne de conduite administrativement efficace et claire pour la politique des

pouvoirs publics. En plus, le pouvoir de compensation est fréquemment miné par l'intégration verticale, la collusion et le contrôle financier à l'échelon suprême. La thèse selon laquelle il peut être remédié à ces déficiences grâce à l'intervention du gouvernement en faveur de la partie la plus faible, est assez irréaliste. Elle part de l'hypothèse insoutenable d'après laquelle le gouvernement serait un organe autonome, monolithique, se suffisant à lui-même — en d'autres termes : que le pouvoir politique neutralise toujours la puissance économique en intervenant du côté des plus faibles. Malheureusement, ceci n'est qu'un vœu pieux. L'expérience enseigne que les groupes d'intérêt économique sont aujourd'hui dans une large mesure des unités politiques, qui avancent leurs revendications au sein et par l'intermédiaire d'institutions gouvernementales. *L'expérience indique que trop souvent la puissance économique attire et même réclame l'appui du pouvoir politique... (80).* »

C. Wright Mills a démontré de façon magistrale dans *The Power Elite* qu'il faut remplacer les mots « trop souvent » par le mot « toujours » dans les États-Unis d'aujourd'hui. Et les professeurs Adams et Gray expliquent d'ailleurs eux-mêmes pourquoi il en est ainsi :

« Pour réaliser leurs desseins, ceux qui cherchent à consolider la puissance économique doivent contrôler l'opinion publique et les instruments de communication sociale et de gouvernement. De tels contrôles sont tout aussi essentiels pour l'établissement et le maintien du monopole que le contrôle du marché. Voilà le danger final de la puissance monopolistique non limitée, — la perspective qu'elle pourrait en définitive dominer toute la société et supprimer toute liberté (81). »

L'autofinancement.

La puissance du capital financier prend son origine dans la concentration des capitaux industriels et bancaires d'une

part, dans l'augmentation de la dimension moyenne des grandes entreprises de l'autre. La grande industrie dépendait de plus en plus de crédits bancaires. Cette dépendance impliquait la pénétration des représentants du capital bancaire dans la grande industrie.

Le développement du capitalisme des monopoles et son apogée à l'époque de déclin du capitalisme, sa fusion croissante avec l'appareil d'État, modifient les conditions du règne du capital financier.

Dans les pays capitalistes arriérés et dans quelques-uns des vieux pays capitalistes (Belgique, Suisse, dans une certaine mesure France), le capital financier reste fondé sur la position dominante d'un petit nombre de banques et de groupes financiers sur l'ensemble de l'industrie et de l'économie nationale. Dans quelques grands pays capitalistes avancés par contre (États-Unis, Grande-Bretagne, Allemagne occidentale, Italie), la situation se caractérise plutôt par l'interpénétration du capital industriel et financier : quelques grands trusts dominent des secteurs entiers de l'industrie, y compris des banques qu'ils contrôlent, et quelques banques occupent des positions clés dans l'économie nationale.

Cette transformation de la nature du capitalisme des monopoles est le produit direct de deux phénomènes fondamentaux de l'époque de déclin du capitalisme : la capitalisation des surprofits et le manque relatif de champs d'investissements nouveaux pour ces surplus de capitaux. L'autofinancement fait son apparition après la Première Guerre mondiale, qui avait provoqué une hausse record des profits non distribués (4,3 milliards de \$ en 1919 aux U. S. A., somme qui ne sera plus atteinte avant la Deuxième Guerre mondiale) (82). Les trusts ne souffrent plus d'une pénurie mais bien d'une pléthore de capitaux. Ils ont de moins en moins recours aux avances bancaires (83). Ils ne peuvent donc plus être contrôlés par des banques qui leur accordent du crédit d'investissement. Ils constituent eux-mêmes leurs propres banques pour que leurs surplus disponibles « rapportent ». Tous les fonds nécessaires à l'amortissement de leur capital fixe et à son renouvellement technique,

ainsi qu'à l'expansion de leur appareil de production, sont amassés d'avance et placés en réserves sûres. On appelle autofinancement le financement de l'expansion du capital des grandes entreprises non pas par le crédit privé ou public (marché des capitaux), mais par ces fonds de réserve des grands trusts.

La pratique de l'autofinancement qui, dans les grandes sociétés par actions, prend pied au cours de la Première Guerre mondiale et s'étend de plus en plus après 1920, est accompagnée de plusieurs phénomènes de la plus haute importance pour l'étude de l'évolution du capitalisme à notre époque.

Les grands monopoles suivent pour la plupart une politique de limitation volontaire des *bénéfices distribués*; la majeure partie des bénéfices sont placés dans les fonds de réserve pour étendre la capacité productrice, ou sont transformés en capital. Au Japon, 85 grandes sociétés, avec un capital de près de 5 milliards de yens, distribuent en 1940-42, 611 millions de dividendes et mettent de côté 623 millions comme réserves. Cette politique est favorisée par la législation de nombreux Etats, qui exonèrent partiellement d'impôts les bénéfices non distribués.

Pareilles pratiques lèsent dans une certaine mesure les petits et moyens actionnaires, qui doivent vivre du revenu courant de leurs actions (rentiers, etc.). Pour les grands actionnaires et les chefs des monopoles qui, à côté de leurs dividendes, s'accordent de plantureux jetons de présence, tantièmes, traitements d'administrateur et de directeur, frais généraux et frais de représentation, etc., cette politique représente un gain sur tous les tableaux. Elle augmente avant tout la masse des capitaux auxquels ils commandent, l'ampleur et les possibilités de la mise en valeur de ces capitaux. Elle ne signifie donc rien d'autre qu'une étape de plus vers la centralisation du capital. La propriété et les revenus d'un grand nombre de capitalistes petits et moyens sont subordonnés au contrôle de quelques grands capitalistes et mis à leur libre disposition :

« Les gros actionnaires peuvent avoir intérêt à laisser leur

part des bénéfiques dans l'affaire, plutôt que de percevoir d'importants dividendes qui seraient frappés par une taxe proportionnelle et (ou) l'impôt progressif sur le revenu. Or, parmi les actionnaires, ce sont les seuls qui soient susceptibles d'exercer une influence réelle sur la fixation des dividendes, et le développement de la fiscalité au cours des 40 dernières années a certes pu les inciter à exercer cette influence pour maintenir les dividendes à un niveau modéré (84). »

L'autofinancement fonctionne en pratique par l'importance croissante des *réserves de capitaux* des trusts, soit sous la forme de capitaux-argent, soit sous la forme de nouvel outillage ou de stocks acquis et non portés sur les bilans. Ces réserves sont officiellement transformées en capital lorsqu'une augmentation de celui-ci est décidée, souvent par la distribution d'actions gratuites aux anciens actionnaires.

Pour déterminer l'enrichissement des trusts à l'époque de l'autofinancement, il importe donc davantage de suivre l'évolution de leurs capitaux, de leurs avoirs réels (*assets*), que celle de leurs profits distribués. C'est seulement de cette façon qu'on peut se faire une idée des surprofits exorbitants réalisés. Ainsi en *Allemagne*, après la fixation de la limite de dividendes à 6% (loi de juin 1941) et grâce aux réserves accumulées depuis 1933, 1 466 compagnies augmentèrent leurs capitaux totaux par distribution d'actions gratuites, de 8 à 12,5 milliards de RM (85). L'évolution des avoirs du plus grand trust allemand, l'I. G. Farben, est plus significative encore :

	<i>Capital nominal</i>	<i>Avoirs totaux</i>	<i>Participat. à d'autres sociétés</i>	<i>Bénéfices (y compris réserves avouées)</i>
	millions RM	millions RM	millions RM	millions RM
1933	680	1 458	289	310
1938	680	1 624	310	347
1940	733	1 923	400	390
1941	760	2 332	691	483
1 ^{er} semestre 1942	900	} 2 632	} 720	} 517
2 ^e semestre 1942	1 360			

Lors de la réforme monétaire de 1948 en Allemagne, 10 RM furent échangés contre 1 DM. Mais les entreprises eurent le droit d'évaluer librement leur capital nouveau. La plupart des sociétés anonymes transformèrent leur capital sur la base de 1 RM = 1 DM. Elles capitalisèrent ainsi les énormes réserves constituées grâce aux surprofits obtenus par le stockage de produits, fabriqués en échange de RM sans valeurs payés aux salariés, mais vendus seulement après la réforme monétaire (*).

Le montant de ces profits, ainsi que des profits qui résultent d'une politique de prix « libérale » admise par le gouvernement au lendemain de la réforme monétaire, apparaît comme particulièrement scandaleux dans un cas comme celui de I. G. Farben. Ce trust avait un capital de 1,4 milliard de RM; plus de la moitié de ses biens fixe se trouvaient en Allemagne orientale; tous ces biens ne furent rappelés dans le nouveau bilan que par un DM symbolique. Et néanmoins, la capitalisation des surprofits exceptionnels permit le maintien en valeur du capital nominal du trust!

Certains trusts de l'industrie lourde réévaluèrent leur capital en remplaçant même 1 RM par 2 DM et plus; ainsi Klöckner et Mannesmann appliquèrent le rapport 1 : 2, et Harpener Bergbau même le rapport 1 : 3,7. Alors qu'un pensionné ou qu'un souscripteur d'assurance sur la vie reçut 100 DM pour un titre de 1 000 RM constitué grâce à son épargne, un actionnaire de la Harpener reçut 3700 DM pour des actions valant auparavant 1 000 RM! Voilà bien l'« égalité des chances » créée par l'« entreprise libre »!...

L'enrichissement des trusts américains apparaît de même avant tout dans l'accroissement de leurs avoirs qui ressort du tableau que voici (il faut cependant tenir compte du fait qu'en

(*) Ces chiffres sont à comparer avec ceux de la revalorisation des capitaux nominaux qui eut lieu après la stabilisation du RM en 1923-4, lorsqu'il y avait eu une véritable perte de substance par suite de la guerre. Quatre-vingt-dix-neuf grandes sociétés avaient revalorisé en septembre 1924 leurs bilans dont le volume passa à 560 millions de RM contre 650 millions en 1913.

pouvoir d'achat, 1 dollar 1958 ne vaut plus que 0,5 dollar de 1935) :

(en millions de dollars)

	1935	1945	1958
<i>Sociétés industrielles</i>			
Standard Oil of New Jersey ..	1 894,9	2 531,8	7 830,2
General Motors	1 491,9	1 813,9	7 498
U. S. Steel Corp.	1 822,4	1 890,8	4 372,8
Ford Motors Cy.	681,6	815,5	3 347,6
Gulf Oil Corp.....	430,2	652,8	3 240,6
Pennsylvania RR	2 863	2 224	2 991
Du Pont de Nemours	581,1	1 025,5	2 755,6
Texas Corp.	437,8	833,5	2 729,1
New York Central RR	2 356	1 735	2 625,9
Standard Oil (Indiana)	693,5	946,1	2 535
<i>Sociétés financières</i>			
Metropolitan Life Ins. Cy. ...	4 325	7 562	15 536,1
Prudential Life Ins. Cy.....	3 129	6 356	13 919,1
Bank of America.....	1 277	5 626	10 639,1
Equitable Life Ins. Cy.	1 816	3 849	8 875,7
Chase Manhattan Bank	2 898	7 452	7 809,8
First National City Bank N. Y.	1 881	5 434	7 802,6
New York Life Ins.	2 244	3 814	6 424,8
John Hancock Mutual Ins....	931	1 838	5 163,3
Northwestern Mutual Ins. ...	1 072	1 878	3 727,5
Manufacturer Trust Cy.....	673	2 693	3 348,2

Les 56 sociétés américaines qui possèdent en 1948 des avoirs d'un milliard de dollars ou plus, disposaient d'actifs s'élevant au total à 129,2 milliards de dollars, soit plus que toutes les 225 000 entreprises de l'industrie manufacturière des États-Unis. Ces actifs représentèrent à ce moment une valeur de 45 237 milliards de francs français, *soit plus que le double de la fortune totale de 45 millions de Français!* (*). En 1958, les 50 sociétés américaines qui possèdent les avoirs les plus élevés — s'échelonnant entre 17,7 milliards de dollars pour

(*) En 1950, M. René Pupin estime que cette fortune s'élève à 19 600 milliards de francs français (86).

l'American Telegraph & Telephone Cy et les 1 527 milliards de dollars pour la Crocker-Anglo National Bank — disposaient au total d'un actif de 206,3 milliards, soit actuellement plus de 93 000 milliards d'anciens francs français.

De nombreux faits confirment *l'interpénétration actuelle des grands trusts et des banques dans les principaux pays capitalistes. Aux États-Unis*, les présidents de grandes banques continuent de siéger dans des conseils d'administration de grands trusts monopolistiques. Ainsi Alexandre C. Nagle, jusque récemment président de la First National Bank de New York, siège au conseil d'administration de la U. S. Steel Corp., de la New York Central Railroad et de la Prudential Ins Cy (toutes contrôlées par le groupe Morgan). Par contre, Alfred P. Sloan jr, président du conseil d'administration de General Motors (groupe du Pont), siège au conseil d'administration de la Banque J. P. Morgan & C^o; Richard K. Mellon, du groupe qui contrôle l'Aluminium C^o of America, est président du conseil d'administration de la Mellon National Bank of Trusts C^o, etc.

En Grande-Bretagne, D. J. Roberts, lord Glenconner et le vicomte Chandos représentent respectivement la National Provincial Bank, la Hambros Bank et l'Alliance Assurance Ltd. au conseil d'administration du plus grand trust britannique, l'Imperial Chemical Industries. Par contre, le vice-président de L. C. I., S. P. Chambers, est membre du conseil d'administration de la National Provincial Bank, et le président du conseil d'administration de l'I. C. I., sir Alexander Fleck, est également membre du conseil d'administration de la Midland Bank. Alors que de gros trusts comme Vickers, British Petroleum, Cunards Line, ont leurs représentants aux conseils d'administrations de nombreuses banques, les cinq grandes banques sont à leur tour représentées dans les conseils d'administration d'une trentaine des plus grands trusts britanniques.

En Allemagne occidentale, Hermann Abs, président du conseil d'administration de la Deutsche Bank, siège au conseil d'ad-

ministration d'une trentaine de grandes sociétés industrielles, dont il a présidé plusieurs conseils (notamment, la Badische Anilin, la Vereinigte Glanzstoff, la Dortmund Hörder Hütten Union et la Daimler-Benz). Carl Gøetz, président du conseil d'administration de la Dresdner Bank, a également siégé au conseil d'administration de la Rheinisch-Westfälisches Elektrizitätswerk A. G., de la Degussa, de l'Agfa, de la Dynamit A. G., des Adlerwerke, etc. Par contre, au conseil d'administration de la Dresdner Bank nous voyons siéger des représentants de Blohm & Voss (chantiers navals), A. E. G. (trust de construction électrique), Dortmund Hörder Union (sidérurgie), Brown-Boveri (construction électrique), Klöckner-Humboldt-Deutz (construction mécanique), Robert Bosch (construction électrique et mécanique), Farbwerke Høchst (chimie), etc.

C'est par le rôle plus réduit que joue le crédit d'investissement ou l'appel au marché des capitaux que se manifeste le plus nettement l'importance croissante de l'autofinancement. *En Allemagne nazie*, la masse des profits non distribués s'accroît de 175 millions de R. M. en 1933 à 1 200 millions en 1935 et 3 420 millions en 1938, pour les sociétés par actions, à quoi s'ajoute encore 1 milliard de R. M. de réserves pour les autres sociétés. Les bénéfices distribués sous forme de dividendes ne s'élèvent qu'à 1 200 millions de R. M. (87). Après la réforme monétaire de 1948, l'autofinancement qui n'a couvert que 17 % des investissements industriels en 1926-1928 (88), est passé à 39,7 % en 1948-1949, 54,5 % en 1950, 63,9 % en 1953, 64,9 % 1955 et 66,1 % en 1957 (89).

En Grande-Bretagne, en 1952, les bénéfices non distribués des sociétés s'élevèrent à 1 045 millions de £, alors que l'investissement fixe des sociétés n'atteignit que 631 millions de £ (90). Dans les années suivantes, les bénéfices non distribués continuèrent à dépasser régulièrement le montant des investissements fixes et même de l'ensemble des investissements nets (91).

Aux États-Unis :

« En novembre 1953, les économistes de la *National City Bank* ont publié une excellente étude résumant les sources et l'usage du capital... Ils ont calculé qu'entre 1946 et 1953, un montant de 150 milliards de dollars a été dépensé aux États-Unis comme investissement de capitaux (productifs), à savoir pour la modernisation et l'élargissement des entreprises et de l'équipement... Soixante-quatre pour cent de ces 150 milliards proviennent de « sources internes » (bénéfices non distribués et réserves (92). »

Un auteur étudiant l'évolution de l'autofinancement aux États-Unis constate :

« Depuis 1939, les profits réels non distribués ont constitué une source de financement beaucoup plus importante que les apports du marché des capitaux. Depuis cette date, l'autofinancement a toujours fourni plus de la moitié du total des fonds ainsi considérés, plus de 60 % dans les années 1948-1950, le maximum ayant été de 90 % en 1943... De la sorte, la structure du financement dans cet après-guerre paraît différente de ce qu'elle fut dans le premier (après-guerre) (93). »

En France, Maurice Malissen (94) constate qu'au lendemain de la Deuxième Guerre mondiale l'autofinancement est devenu plus important que l'apport de capitaux externes dans le financement des entreprises, et qu'il dépasse en général 50 % de l'investissement net de celles-ci.

Le rôle plus réduit du capital bancaire apparaît également par l'énorme accumulation de dépôts d'avoirs dans les compagnies d'assurances. Dans de nombreux pays, cette accumulation dépasse celle des dépôts en banque. Les compagnies d'assurances détiennent ainsi une partie considérable des capitaux disponibles; elles accumulent d'importantes participations industrielles et sont en même temps parmi les principaux acheteurs de fonds d'État. L'accroissement de la richesse des compagnies d'assurances et leur progrès par rapport aux banques est en lui-même l'indice du vieillissement du régime capitaliste,

au sein duquel la préoccupation majeure devient celle de la sécurité, c'est-à-dire celle de la conservation, et non plus celle de l'expansion.

Aux États-Unis, la plus grande compagnie d'assurances, la *Metropolitan Life Insurance Co*, possède en 1958 des avoirs de 15,5 milliards de dollars. 584 compagnies d'assurances possèdent ensemble 80 milliards de dollars en 1954. L'enrichissement des compagnies d'assurances est un phénomène relativement récent : entre 1932 et 1958, leurs avoirs ont quadruplé aux U. S. A.

En France, dès 1932, les 90 administrateurs des compagnies d'assurances occupaient en même temps les postes suivants :

- 7 régents de la Banque de France;
- 227 administrateurs d'autres compagnies d'assurances;
- 180 administrateurs de banques;
- 54 administrateurs de chemins de fer;
- 257 administrateurs de sociétés industrielles
et commerciales (95).

En Grande-Bretagne, les compagnies d'assurances, à la veille de la Deuxième Guerre mondiale, offraient annuellement 50 à 60 millions de £ sur le marché des capitaux, soit 35 % du total (96).

Alors qu'en 1850, les banques américaines réunissaient 82 % des avoirs de toutes les sociétés financières américaines, et 67,7 % en 1900, ce pourcentage est tombé à 52,7 % en 1949, en même temps que celui des compagnies d'assurances et des fonds de pension passe de 8 % en 1850 à 12,3 % en 1900 et à 27,7 % en 1949 (97).

Ce phénomène, de même que celui de l'importance croissante de l'*épargne institutionnelle* (fonds d'assurances sociales paraétatiques, etc.), est d'ailleurs une conséquence de l'auto-financement (ainsi que d'une certaine évolution commerciale) plutôt qu'il n'en est la cause. C'est parce que le marché des capitaux n'a plus l'importance d'antan, que d'autres formes

d'épargne lui sont préférées par de petits rentiers, etc. L'importance du crédit immobilier est aussi fortement accrue.

La surcapitalisation.

Les modifications de la structure et du fonctionnement du capitalisme des monopoles, qui résultent de la pratique de l'autofinancement, sont encore plus vastes que nous ne l'avons indiqué jusqu'à maintenant. L'autofinancement modifie en effet le système des *prix et profits de monopole* et produit ainsi les phénomènes de la surcapitalisation.

L'autofinancement est le produit des surprofits de monopole qui ne trouvent plus de champs d'investissements nouveaux. Mais plus le marché se restreint relativement alors même que la masse de capital fixe s'accroît, et plus augmente le danger que la mise en valeur du capital ne puisse plus s'effectuer sans entraves pendant une certaine période. Plus la mise en valeur de l'énorme masse de capital accumulé se révèle difficile et plus les monopoles cherchent à garantir leurs surprofits, en accroissant la marge des bénéfices *immédiatement réalisables*. Ces bénéfices sont inclus dans les prix de revient et, dans la mesure où il s'agit d'un marché monopolisé, ils sont à la fois prévus, et garantis d'avance :

« Le profit n'est plus aléatoire; il devient tout aussi prévisible que n'importe quel élément du prix de revient. Le risque disparaît complètement, prouvant en cela qu'il n'est en aucune façon à l'origine du profit. Le profit n'est plus résiduel; il rentre désormais dans la fixation préalable des prix de vente, au même titre que le salaire ou l'intérêt (98). »

Mais le profit de monopole, à l'époque de l'autofinancement, c'est bien moins le revenu des actionnaires que les réserves d'investissements futurs des grands trusts. En d'autres termes : *Les prix de monopole sont fixés de telle sorte qu'ils assurent d'avance l'expansion constante de l'entreprise, de son capital et de sa capacité productive*. L'ironie de cette évolution, c'est que cette garantie d'expansion future résulte moins des besoins

de la concurrence que du rétrécissement du champ d'investissements nouveaux des capitaux.

Ainsi se développe la pratique dite d' « investissement par les prix » (Preisfinanzierung). Discutant la façon dont ce système fonctionne dans l'Allemagne nazie, Lurie remarque :

« Les prix sont fixés pour inclure, outre les coûts et un profit raisonnable, une charge d'amortissement qui ne doit pas seulement permettre de remplacer l'équipement en question, mais qui doit encore assurer l'expansion de la capacité. La valeur de l'investissement original est ainsi récupérée à un rythme accéléré, suivi par une accumulation de réserves supplémentaires qui peuvent être employées pour des investissements futurs... Cette technique est appelée « financement par les prix »... Elle implique nécessairement l'existence de certains genres d'éléments monopolistiques. Les prix restent formellement basés sur les coûts; mais la situation véritable en est une de prix de monopole, calculés de façon à *procurer des revenus d'autofinancement déguisés en coûts* (99). »

L'auteur donne d'ailleurs quelques exemples de calculs de prix de ce genre. La *Vereinigte Aluminiumwerke A. G.*, qui contrôle 70 % de la production allemande d'aluminium, constate franchement dans son rapport pour l'exercice 1937 que « l'amortissement (!) et d'autres postes de réserves s'élèvent à 204 R. M. par tonne d'aluminium, dont le prix est de 1 330 R. M. Après le financement du programme d'expansion prévu (étrange « amortissement » en effet!), une partie de ces postes pourrait être utilisée pour réduire le prix du métal », ajoute le rapport.

La même année, le rapport du trust d'armement *Rheinmetall-Borsig* indique que le gouvernement approuve la pratique des profits non distribués, « étant donné les grands besoins d'autofinancement de la compagnie et l'incertitude (!) quant aux perspectives à long terme de ces investissements (100) ».

Il n'en va pas autrement aux États-Unis. Devant le *Flanders committee* du Sénat qui, en décembre 1948, a mené une enquête sur le niveau de profit des sociétés, les représentants des syndicats accusèrent formellement les trusts d'avoir augmenté

les prix, non pas pour faire face à des coûts plus élevés mais exclusivement pour s'assurer les fonds de leur propre expansion. Les représentants des trusts ne pensèrent guère devoir nier l'évidence, mais se contentèrent d'affirmer que cette expansion... était dans l'intérêt du public! (déclarations des représentants de la Standard Oil of New Jersey, General Motors, General Foods, General Electric, etc.) (101).

Dès avant la guerre, un économiste avait caractérisé de la façon suivante la politique des prix du trust *General Motors* :

« Après la dépression de 1921, General Motors a adopté une *politique de prix déterminée par une politique d'investissements*. Partant de l'idée que l'expansion est désirable aussi longtemps que le revenu escompté de la vente du produit supplémentaire aux prix prévus sera plus élevé que le coût escompté du nouveau capital, la compagnie a prédit les tendances du marché, les coûts en capitaux qu'impliquent l'expansion et les charges (fixes) de l'emploi de l'équipement... En évaluant la fraction de la capacité qui restera non employée du fait des fluctuations des ventes, et en appliquant le facteur de charge (fixe) pour définir à la fois sa politique des prix et sa politique d'investissements, elle harmonise ces fluctuations avec la stabilité de ses prix et de son taux d'investissements... (102). »

Depuis lors, la politique de *General Motors* n'a pas changé :

« La manière dont General Motors aborde le problème des prix, déclara M. Coyle, dépend d'une façon de calculer les coûts par unité partant d'un volume type, ou volume moyen, de capacité employée, qui tient compte de la *capacité totale de l'entreprise et du potentiel du marché à long terme*. » Voilà un résumé excellent, même s'il est bref, de la politique des prix traditionnelle de G. M. G. M. choisit d'abord (!) un taux de rapport raisonnable qu'elle espère obtenir par *son capital investi pendant un certain nombre d'années, bonnes et mauvaises*; elle établit ensuite un « volume standard » (de production) qu'elle espère réaliser pendant cette même période. Elle arrive ensuite à un prix — prix standard — qui permettra de réaliser ce bénéfice sur la base de ce volume-ci de ventes. Ainsi, ce prix est un *chiffre fixe*, dans la mesure où il comporte des charges

fixes — les frais d'outillage, les frais généraux, d'amortissement, d'assurances, etc. (103).

Il faut remarquer que ce prix implique également l'*élimination du risque des crises économiques*, comme d'autres sociétés monopolistiques l'ont franchement admis (104).

Les surprofits ainsi réalisés sont si élevés que les trusts préfèrent ne pas avouer le montant réel de leurs réserves, afin de ne pas soulever l'indignation du public... et de diminuer les impôts à payer. Ainsi se développe la pratique des réserves occultes (*hidden reserves*) qui expliquent les étonnantes revalorisations du capital nominal que nous avons rapportées dans le cas de l'Allemagne. Les bilans publiés sont de moins en moins le reflet de la situation *réelle* des trusts; ils deviennent plutôt des instruments pour *cache*r cette situation. Les techniques utilisées pour escamoter les réserves cachées dans les bilans sont les suivantes :

1. Fonds de dépréciation excessif : le fonds de dépréciation ou d'amortissement devrait en principe reconstituer le capital fixe utilisé à sa valeur initiale. Si une machine d'une valeur de 10 millions de francs est utilisée pendant 10 ans, et que le prix de la machine n'a pas augmenté entre-temps, il faut mettre de côté 1 million par an pour amortir sa valeur. En mettant de côté deux millions par an, on a constitué un « fonds d'amortissement » qui permet en réalité, au bout de ces 10 ans, de doubler le capital fixe, d'acheter deux machines à la place d'une seule (*).
2. Diminuer la valeur estimée des stocks de l'entreprise. A l'actif du bilan sont inscrits les stocks de toutes sortes que la société possède. Si en faisant état de futurs mouvements de prix incertains, elle apprécie ces stocks à la moitié de

(*) « Si l'on admet qu'un taux d'amortissement de 10 % correspond à la dépréciation réelle de tout l'investissement fixe (Sachanlagen), les 30 compagnies que nous avons examinées ont dépassé jusqu'en 1953 de 431 millions de DM l'amortissement rendu nécessaire par cette dépréciation. Des « réserves occultes » ont été créées au moins pour ce montant; il est en outre impossible d'établir combien d'investissements ont été simplement couverts par les frais de fonctionnement courants (105). »

leur valeur réelle, tout en les vendant ensuite à celle-ci, elle possède une réserve cachée de plus-value qui pourra être capitalisée.

3. Camoufler l'acquisition de nouvelles installations et équipements sous la forme de frais d'opération. Parmi les dépenses courantes sont inscrites les dépenses d'achat de matières premières, de courant électrique, etc., couvertes par la vente des marchandises. Si l'achat de nouvelles machines a eu lieu alors que la contre-valeur des *operating costs* est normalement censée avoir disparu au cours de la production (capital circulant), la société a accru son capital fixe sans que cela apparaisse au bilan :

« Certaines dépenses de remplacement, faisant double emploi avec l'amortissement ou servant même à un investissement neuf, peuvent être passées aux frais d'entretien. Le bénéfice net s'en trouve évidemment minimisé et un autofinancement net est ainsi inclus dans des réserves occultes; mais l'observateur extérieur n'a pas les moyens d'en tenir compte (106) (*). »

Mais l'ensemble de ces pratiques aboutit à un paradoxe. Les surprofits, conditionnés par une limitation relative de la production, conduisent à travers l'autofinancement à un accroissement de la capacité productive! C'est la contradiction fondamentale de l'époque de déclin capitaliste, la *contradiction de la surcapitalisation*. Elle s'exprime d'une part par l'exis-

(*) Il faut tenir compte de ce phénomène pour analyser de manière critique les statistiques qui indiquent un relèvement du taux moyen du profit depuis la Deuxième Guerre mondiale. Les chiffres de profits avoués sont sous-évalués; mais les chiffres de capitaux (ou de moyens propres) qui servent au calcul du taux de profit sont infiniment plus sous-évalués. Sans un véritable enregistrement comptable sous contrôle syndical, il sera sans doute impossible d'évaluer la richesse réelle des compagnies monopolistiques, et, partant, d'établir si leur taux de profit est oui ou non inférieur à celui des années d'avant la Première Guerre mondiale.

La loi de la baisse tendancielle du taux moyen de profit continue à se manifester ouvertement par le fait que le taux moyen de profit est plus bas dans les pays industriellement les plus évolués que dans ceux qui le sont moins.

tence d'une masse de capital-argent qui ne trouve plus de champs d'investissements. Ce phénomène était particulièrement sensible en Allemagne à la veille de la Deuxième Guerre mondiale, après 7 années de surprofits prodigieux (107). Il l'est de même aujourd'hui aux États-Unis et en Suisse. De l'avis du banquier américain Warburg, au début des années 1950 il y avait annuellement 7 milliards de dollars de *hot money* dont les capitalistes américains ne savaient quoi faire. Même dans un pays aussi insuffisamment industrialisé que l'Italie, pour la seule année 1958, l'accumulation de capitaux a dépassé les investissements de quelque 300 milliards de livres (déclaration du ministre Tambroni au Congrès démocrate-chrétien de Florence de 1959).

La surcapitalisation s'exprime de l'autre côté surtout par le sous-emploi chronique de la capacité productive existante. Entre 1920 et 1940, la moyenne du potentiel annuellement utilisé dans l'industrie américaine de l'acier était de 59,2 % du potentiel total (108). Pour l'ensemble de l'industrie manufacturière des États-Unis, pendant les années de « boom » 1925-1929, la capacité productive non utilisée a été évaluée à 20 %. En 1947, elle atteint de nouveau le même pourcentage, pour s'élever à 25 % en été 1954 (109). L'hebdomadaire *U. S. News & World Report* (110) a publié en 1955 et 1956 deux tableaux de l'emploi de la capacité productive dans des secteurs industriels déterminés, *et ce en pleine période de boom* (*) :

(*) Voici un commentaire approprié d'A. M. Raskin dans le *New York Times* au milieu du nouveau « boom » :

« La cause peut-être la plus inquiétante de la montée des grèves (l'auteur écrit à la veille de la grande grève de l'acier), c'est la productivité fantastique de notre machine industrielle et notre incapacité à trouver des débouchés, ici même et à l'étranger, pour tout ce que nous pouvons produire. Nos aciéries peuvent couvrir en 9 ou 10 mois tous nos besoins domestiques ou d'exportation. Nous disposons de même d'une capacité excédentaire pour la production d'autos, de machines à laver, de réfrigérateurs, de lampes à incandescence, d'appareils de T. V., de navires, de wagons de chemins de fer et de mille (!) autres produits pour lesquels des besoins existent dans un monde sous-développé, mais pour lesquels il y a trop peu d'acheteurs (111). »

	Début 1955	Printemps 1956
	(% de capacité)	
Industrie d'auto travaille à.....	72	72
Industrie sidérurgique.....	85	
Industrie du coton.....	70	
Industrie de la TV.....	76	60
Industrie des réfrigérateurs.....	46	
Industrie des aspirateurs.....	55	
Industrie du meuble.....	89	95

L'importance croissante de l'économie d'armements et de guerre.

Le capitalisme en déclin est incapable de mettre en valeur « normalement » l'ensemble des énormes masses de capitaux qu'il a accumulées. Mais le capitalisme ne peut exister et croître sans une telle mise en valeur, sans une expansion constante de sa base. Au fur et à mesure que se précise cette crise de structure, la classe capitaliste, et avant tout les couches dirigeant les monopoles, recherchent de manière de plus en plus systématique des *marchés de remplacement*, qui peuvent assurer pareille expansion. L'économie d'armements, l'économie de guerre, représentent les marchés de remplacement essentiels que le système de production capitaliste a trouvés à son époque de déclin.

L'absence de marchés nouveaux, les pratiques monopolistiques des grands trusts qui impliquent une tendance à la limitation de la production, l'absence de nouveaux champs d'investissements pour les capitaux « disponibles » créent côte à côte un retard du développement industriel global et un surplus de capitaux dans les grands pays impérialistes. L'industrie de l'acier s'est trouvée sans grand marché nouveau à exploiter après le développement mondial des chemins de fer. C'est la politique d'armement des grandes puissances pendant les années qui ont précédé la Première Guerre mondiale qui a conditionné l'essor de la sidérurgie, notamment en France et en Allemagne. Parfois, comme en Russie et au Japon, d'autres commandes d'État jouaient fondamentalement le même rôle. Au lendemain

de la Première Guerre mondiale, la production d'autos a en partie rempli ce vide, mais la grande crise économique 1929-1932 n'a été définitivement surmontée dans l'industrie lourde que par le réarmement de l'Allemagne, entraînant à sa suite un réarmement international. De même dans l'industrie américaine, seul le réarmement accéléré après 1940 a réussi à éliminer la stagnation à un niveau de sous-emploi de l'industrie lourde.

Le marché de remplacement, c'est essentiellement un pouvoir d'achat nouveau, créé pour l'achat de produits de l'industrie lourde par l'État. Mais ce pouvoir d'achat n'est pas « créé » au sens littéral du mot, c'est-à-dire qu'il ne sort pas du néant. Il n'est pas « nouveau », même quand il se présente sous la forme de billets de banque nouvellement imprimés à cette fin par l'État. Il n'a comme source qu'une *redistribution du revenu national réel*, redistribution qui peut naturellement aboutir à une augmentation de la production, c'est-à-dire à des revenus réels globaux, qui deviennent ainsi une source supplémentaire de pouvoir d'achat nouveau (*).

Ce déplacement du pouvoir d'achat d'un secteur vers un autre s'opère à travers des prélèvements étatiques directs et indirects, à savoir : impôts directs (sur le revenu, le chiffre d'affaires, la fortune, etc.); impôts indirects; placement plus ou moins obligatoire des emprunts d'État; épargne forcée; impression de papier-monnaie inflationniste réduisant le niveau de salaire réel des travailleurs, etc. Il aboutit à l'enrichissement des monopoles de l'industrie lourde, aux dépens d'autres couches de la population.

Ainsi aux États-Unis, des commandes de guerre placées au cours de la Deuxième Guerre mondiale s'élevant à un total de 175 milliards de dollars, 67,2 % allèrent vers 100 trusts monopolistiques, pour la plupart de l'industrie lourde. En Allemagne, de 1933 à septembre 1939, environ 63-64 milliards de RM furent dépensés pour le réarmement, ce qui amenait la production

(*) Voir chapitre X, § « Économie de guerre ».

des biens d'investissement (machines et outillage) à quadrupler par rapport à 1932, alors que la production des biens de consommation n'a même pas augmenté de 50 %. Au cours de la guerre de Corée, de tous les contrats militaires passés entre juillet 1950 et juin 1953, les 100 sociétés américaines les plus fortes en reçurent 64 % (112).

Le rôle de « marché de remplacement » joué par l'économie d'armements est indispensable pour permettre la mise en valeur du capital de l'industrie lourde et des grands monopoles « surcapitalisés ». Mais l'économie d'armements transforme l'État en client principal de cette industrie. Les liens particuliers entre l'État et le capital des monopoles, que nous avons déjà soulignés tout au long de cette analyse de la phase de déclin du capitalisme, prennent ainsi une forme plus spécifique. L'État, en étroite symbiose avec les monopoles dont les dirigeants réalisent de plus en plus fréquemment l'union personnelle avec ceux qui exercent les fonctions clés de l'appareil étatique, *garantit le profit des monopoles non seulement par une politique de subsides ou d'assurances contre des pertes, mais encore et surtout en leur assurant des débouchés stables et permanents* : les commandes publiques, qui sont, dans leur grande majorité, des commandes pour la « défense nationale ».

L'hebdomadaire américain *US News & World Report* (113) a calculé que sur 71,8 milliards de dépenses prévus par le budget des États-Unis pour 1957-1958, 45 % représentent des commandes directes à l'industrie pour un montant total de 33 milliards de dollars, à savoir :

- 7,4 milliards de dollars à l'industrie aéronautique;
- 4,5 milliards à l'industrie de la construction;
- 2 milliards à l'industrie des fusées téléguidées;
- 1,3 milliard à l'industrie de la construction navale;
- 1,3 milliard à l'industrie alimentaire;
- 1,2 milliard à l'industrie de munition (industrie chimique);
- 1,1 milliard à l'industrie électronique, etc.

Le même article précise que l'industrie aéronautique (qui emploie plus de 800 000 salariés à cette époque) et l'industrie électronique, dépendent en grande partie des commandes publiques. Si l'on ajoute l'intérêt sur la dette publique, d'un montant total de 7,4 milliards, qui refluent en grande partie vers les banques et les compagnies d'assurances (*), près de 60 % du budget des États-Unis sont attribués directement à certains secteurs précis — et très étroits! — de la classe capitaliste : l'industrie lourde (avant tout les grands monopoles de celle-ci), et les grandes sociétés financières.

En France, le rapporteur du Budget a évalué en 1956 les commandes militaires à l'industrie à 630 milliards de francs français, dont 44 milliards à l'automobile, 129 milliards à l'aéronautique, 56 milliards au Génie civil, 6 milliards à l'industrie du caoutchouc, 34 milliards à l'industrie des carburants, 14 milliards à l'industrie chimique, 41,8 milliards à la construction navale, 16,6 milliards aux industries électriques, 30 milliards à l'emboutissage, 6,4 milliards aux machines-outils, 85,2 milliards à l'industrie d'armement mécanique, 45 milliards aux textiles et aux cuirs, 50 milliards aux télécommunications, etc. (115).

La place de plus en plus grande — et stable! — des dépenses d'armement dans le revenu national de toutes les nations capitalistes est le principal facteur qui détermine la croissance des « dépenses publiques » dans le budget national : le développement des services sociaux ne joue qu'un rôle secondaire à ce propos (rôle qui, souvent, découle d'ailleurs indirectement de l'économie d'armements; ainsi dans les dépenses sociales du budget américain, il y avait, en 1957-1958, 4,5 milliards d'allocations aux vétérans des guerres, etc.). Ces dépenses publiques absorbent aujourd'hui entre 12 et 20 % du produit national brut des principaux pays capitalistes (116). Quant aux dépenses militaires proprement dites, elles s'établissent ainsi en % du produit national brut :

(*) D'après R. W. Goldschmidt, les sociétés financières détiennent en 1949 72 % des fonds d'État américains (114).

	1950-1951	1951-1952	1952-1953	1953-1954
États-Unis	7,6	13,4	14,5	13
Grande-Bretagne .	5,7	7,5	9,1	9,3
France		8	8	7
	1954-1955	1955-1956	1956-1957	1957-1958
États-Unis	11,2	10,3	9,8	10,2
Grande-Bretagne .	8,4	7,4	7,8	7,3
France	6	7	7	7

Si l'économie de guerre poussée à sa logique extrême implique nécessairement un processus de reproduction rétrécie (), il n'en est pas ainsi d'une économie d'armements plus ou moins permanente, d'une militarisation permanente de l'économie maintenue dans certaines limites. Au contraire : les commandes d'État stimulent, dans ce cas, non seulement la production et l'expansion de capacité dans les secteurs directement « militarisés », mais encore dans les secteurs des matières premières et même, par l'accroissement de la demande générale ainsi créée, dans les secteurs des biens de consommation. Aussi longtemps qu'il y a des ressources non employées dans la société, ce « stimulant » aura tendance à en assurer le plein emploi, tout en sapant à la longue la stabilité de la monnaie (**).*

Mais dès que le plein emploi des moyens de production et des travailleurs est atteint, toute nouvelle expansion des dépenses militaires ne peut plus opérer que par transfert de ressources d'autres secteurs de l'économie vers les secteurs militarisés (soit que ces transferts s'opèrent directement par voie d'injonctions et d'ordonnances, soit qu'ils s'opèrent spontanément, par le truchement des hausses des prix).

Même dans ce cas il n'y a pas nécessairement reproduction rétrécie dans tous les secteurs (elle peut se limiter à certains secteurs en compétition directe avec les secteurs d'armements pour l'allocation des ressources). Souvent, la reproduction

(*) Voir chapitre X, § « La reproduction rétrécie ».

(**) Voir le paragraphe suivant : « Tendance permanente à l'inflation monétaire ».

pourra même rester élargie dans tous les secteurs, à condition que le taux d'élargissement y soit stable ou en recul, c'est-à-dire que le secteur d'armement absorbe la majeure partie ou l'ensemble des ressources *supplémentaires* disponibles dans l'économie.

Ainsi, en Grande-Bretagne, de 1950 à 1954, les ressources de produits en métal disponibles dans l'économie sont passées de l'indice 91 à l'indice 110 (augmentation de plus de 20 %). Pendant la même période, les produits métallurgiques utilisés pour des investissements civils ont à peine augmenté (indice 35 en 1950, indice 37 en 1954); de même, l'exportation a absorbé essentiellement les mêmes quantités (indice 38 en 1950, indice 39 en 1954). Les biens de consommation destinés au marché intérieur ont également absorbé les mêmes quantités de produits métalliques en 1954 qu'en 1950. L'accroissement de la production a été essentiellement consacré au réarmement (les dépenses d'armement absorbent 8 % de l'approvisionnement métallique en 1950, et 15 % en 1954) et à la fabrication de voitures privées (2 % en 1950; 6 % en 1954) (117).

Est-ce à dire que l'économie d'armements « modérée » puisse garantir le plein emploi et accoucher d'un « capitalisme sans crise »? Il n'en est rien. Mais avant d'examiner ce problème, il est nécessaire de souligner deux autres phénomènes : le fait que les armements produits pour procurer un « marché de remplacement » au capitalisme ont la malheureuse tendance à être employés; le fait que l'économie d'armement implique une tendance permanente à l'inflation monétaire.

Le rôle croissant joué par l'économie d'armements et par l'économie de guerre proprement dite pour permettre la mise en valeur du capital, avant tout du capital du secteur I, devient une cause subsidiaire des guerres impérialistes et des dangers de guerre. Ceux-ci représentent des phases de plus en plus difficilement évitables dans le cycle de la production capitaliste à son époque de déclin. Dans la mesure où la politique d'armements devient un palliatif nécessaire à la crise, ou à la menace de crise, elle produit elle-même sa prolongation inévitable dans la menace de guerre. L'extension de la capacité productive

qu'elle entraîne accentuée encore les contradictions auxquelles elle a cherché à échapper. Une nouvelle échéance plus menaçante approche; la politique d'armements ne peut pas être poursuivie indéfiniment sans que l'on exploite la valeur d'usage des armements accumulés, c'est-à-dire sans le déclenchement de guerres « locales » ou générales. La politique d'armements ne peut suivre la courbe d'une spirale que dans la mesure où les armements sont « consommés », disparaissent c'est-à-dire dans la mesure où la guerre est déclenchée. Finalement, le progrès technique menace les armements accumulés d'une rapide « usure morale ». Tous ces facteurs créent une pression dans le sens du danger de guerre à partir d'un certain point du réarmement, la préparation à la guerre et le réarmement agissant l'une sur l'autre successivement comme cause et effet.

Le cycle économique se combine ainsi avec un cycle de guerres : c'est l'ère du capitalisme de guerre (118).

Mais l'économie de réarmement et l'économie de guerre ne représentent pas seulement des « marchés de remplacements »; elles représentent également des instruments pour étendre, pour élargir les marchés réels. La fusion intime entre le capital des monopoles et l'État fait que les représentants de celui-là suivent les traces des armées victorieuses, et se partagent ensuite le butin dans les pays occupés et conquis :

Trusts japonais : à partir de 1937, toute l'économie mandchourienne est dirigée par la société Aihaxa (du groupe Mangyo) qui contrôle la *Compagnie Industrielle pour le développement de la Mandchourie*. Aussitôt après l'occupation militaire de la province du Shansi (1938), l'armée remet aux trusts les principales entreprises de la région. Chaque fois qu'un nouveau territoire est conquis par l'armée, les trusts s'en partagent l'exploitation. Au début de 1943, le champ d'action de quelques trusts est délimité officiellement de la façon suivante :

Mitsui : Indochine, Thaïlande, Malaisie, Sumatra, Java, Bornéo, coton de Birmanie, ciments aux Philippines.

Mitsubishi : charbon de Malaisie et de Sumatra, bois de

teck de Birmanie (avec Mitsui), wolfram de Birmanie, ciments de Malaisie et de Birmanie, teinture de Java et de Malaisie.

Banque de Formose : Haïnan, Célèbes, Nouvelle-Guinée, îles du Pacifique.

Nomura et Yasuda : Chine du Sud, etc. (119).

Trusts allemands : après l'occupation d'une partie de l'U. R. S. S., les grands trusts allemands reprirent l'administration de la plupart des complexes industriels soviétiques, tandis que les grandes banques financèrent les *Ostgesellschaften*. Comme l'indiquent les documents du procès de Nuremberg, Krupp s'empara de deux usines à Mariupol, deux à Kramatorskaya, une à Dnjepropetrovsk. En 1943, Krupp fait démonter les mines et entreprises sidérurgiques de la région du Dniéper, notamment les usines Vorochilov à Dnjepropetrovsk. L'I. G. Farben a la haute main sur la Chemie-Gesellschaft Ost G. m. b. H., et la Stickstoff Ost. L'A. E. G. crée les A. E. G.-Fabriken Ostland G. m. b. H., etc.

Trusts américains : dès l'occupation de l'Allemagne et du Japon par les armées américaines, les trusts américains comme la Standard Oil, la General Motors, la Westinghouse, Philco, etc., y tendent un réseau de filiales. En Allemagne, la Firestone acquiert le principal trust de caoutchouc, Phœnix Werke; la General Motors acquiert le principal trust d'automobiles, Opel Werke; la Socony Vacuum Oil Cy acquiert une influence importante dans la Wintershall, etc.

Tendance permanente à l'inflation monétaire.

La création d'un secteur permanent — et croissant — d'armement au sein de l'économie capitaliste explique un autre phénomène typique de la période de déclin du capitalisme : la tendance permanente à l'inflation monétaire.

En effet, la production d'armements a, du point de vue monétaire, une caractéristique particulière : elle accroît le pouvoir d'achat en circulation, sans créer en face de lui un flux supplémentaire de *marchandises* en contre-valeur. Même

lorsque ce pouvoir d'achat accru provoque le remploi de machines et d'hommes préalablement en chômage, il crée une inflation à terme. Les revenus des travailleurs et les bénéfices des sociétés réapparaissent sur le marché en tant que demandes de biens de consommation et de biens de production, sans que la production de ces biens ait été augmentée.

Il n'y a qu'un cas limite pour lequel la production de biens d'armement n'est pas cause d'inflation monétaire, c'est le cas où *toutes* les dépenses d'armement ont été financées *intégralement par l'impôt* (c'est-à-dire par la *réduction de pouvoir d'achat* des particuliers et des entreprises) et où l'impôt ne modifie pas le rapport entre la demande pour biens de consommation et celle pour biens de production si l'offre de ces biens reste rigide (*). Ce cas est pratiquement inconnu à l'époque du déclin du capitalisme.

L'importance croissante de la monnaie scripturale dans le stock monétaire de nombreuses nations capitalistes est telle que l'inflation monétaire peut prendre essentiellement la forme d'*inflation du crédit* (inflation de monnaie scripturale). Aux États-Unis, l'*endettement privé*, de plus en plus inquiétant, est générateur d'inflation. Le volume du crédit à la consommation est passé de 7,7 milliards de dollars en 1929 et en 1946, à plus de 50 milliards de dollars en 1958. Le crédit hypothécaire est passé de 27 milliards en 1940 et en 1945 à 48 milliards en 1950 et à près de 175 milliards de dollars en 1961! Mais en général, c'est le *gonflement de la dette publique* qui est déterminant pour l'inflation monétaire. Le rôle essentiel des dépenses d'État dans la création de cette inflation de crédit apparaît lorsque l'on recherche dans les bilans des banques la contre-partie des crédits accordés : ce sont les titres de dette publique (obligations, certificats du Trésor, etc.). L'augmentation de la dette publique a simplement remplacé (masqué) l'inflation moné-

(*) Lorsque le plein emploi est rétabli grâce à l'économie d'armement, mais qu'en même temps la production des biens de consommation reste rigide, toutes les ressources disponibles ayant été drainées vers le secteur I, l'augmentation des revenus des salariés et de la demande de biens de consommation a un effet inflatoire.

taire directe. Au lieu d'apparaître sous forme d'un volume accru de la circulation fiduciaire, elle apparaît sous forme d'accroissement du *capital fictif* que constituent les titres de dette publique (*). Mais le stock monétaire est gonflé exactement comme s'il y avait eu émission de papier monnaie.

Voici à ce sujet la part des fonds publics dans le total des actifs des banques commerciales de différents pays (120) :

	1913	1938	1945	1952
Belgique	—	15	65	42
Danemark		14	23	14
États-Unis	4	29	60	33
Grande-Bretagne		37	63	50
Italie		30	64	32
Pays-Bas		—	73	58
Suède		3	24	13
Suisse		3	26	13
Canada (**).	2	11	44	33

Il y a naturellement des pays (par ex. : l'Allemagne après 1933 et la France après 1940) dans lesquels l'inflation provoquée par des dépenses publiques non productives apparaît directement sous forme de billets de banque supplémentaires et dépréciés. En Allemagne, la circulation monétaire passa de 10,4 milliards de R. M. en 1938 à 56,7 milliards le 15 février 1945; en France, elle passa de 112 milliards de francs en 1938 à 577 milliards de francs en 1945 et à 2 000 milliards en 1952. Au Japon, elle passa même de 2,9 milliards de yens en 1938 à 54,8 milliards de yens en 1945!

Si malgré ces augmentations considérables, la hausse des prix fut dans quelques cas relativement modeste (notamment en Allemagne), c'est que d'une part la production et les impôts furent fortement accrus, que d'autre part une grande partie du pouvoir d'achat distribué fut « gelé » dans les banques sous

(*) De 1945 à 1952, la circulation monétaire ne s'accrut que de 4 % aux États-Unis, malgré la guerre de Corée.

(**) La seule *Royal Bank of Canada*.

forme d'épargne plus ou moins forcée, et qu'enfin l'État, sous pression policière, imposa une stabilité des prix « officiels », en contradiction avec la hausse plus spectaculaire et plus « réelle » au marché noir.

L'inflation permanente, même lorsqu'elle est plus ou moins « modérée » ou « gelée » comme c'est le cas actuellement aux États-Unis (et comme ce fut le cas en Allemagne nazie), implique toujours une *redistribution du revenu national*. Ses premières victimes sont les titulaires de revenus stables ainsi que toutes les couches de salariés qui ne disposent pas des moyens et de la force syndicale nécessaires pour défendre leurs revenus réels.

Cependant, lorsque l'économie reste en expansion générale, cette redistribution n'implique pas nécessairement une aggravation absolue du niveau de vie des travailleurs (ce ne fut pas le cas, par exemple, aux États-Unis entre 1945 et 1958). Mais elle implique que la part qui revient aux salariés dans le produit social croissant est moindre qu'elle n'aurait été avec une monnaie stable. L'inflation est dans ce cas un moyen de neutralisation relative de la force syndicale, et non pas, comme l'affirment imprudemment des milieux conservateurs, le « résultat de la pression syndicale » (*).

Diverses caractéristiques de la phase de déclin du capitalisme renforcent d'ailleurs la tendance inflatoire fondamentale de notre époque. Citons avant tout les pratiques de l'amortissement accéléré, l'autofinancement et, en général, la liquidité excessive des grands monopoles. Elle a pour conséquence de faire hausser les prix, d'accroître ainsi le volume de la circulation monétaire, sans que cet argent trouve une contrepartie sur le marché, la *durée du cycle de renouvellement réel du capital fixe n'ayant pas été réduit dans les mêmes proportions que celle du cycle d'amortissement financier et comptable*. Ces liquidités rentrent dans le circuit monétaire si elles sont déposées dans les banques, et stimulent ainsi l'inflation du crédit. Ou bien elles sont employées pour l'achat de papier d'État à court

(*) Voir chapitre XVIII, § la « révolution Keynesienne ».

ou moyen terme, qui « financent » des déficits ou des dépenses budgétaires improductives, et créent ainsi de l'inflation tout court.

Un capitalisme sans crises?

Depuis la Deuxième Guerre mondiale, le capitalisme a connu quatre récessions caractérisées : celle de 1948-49; celle de 1953-54; celle de 1957-58; celle de 1960-61. Il n'a connu aucune crise grave, et certainement aucune crise de l'ampleur de celle de 1929 ou de celle de 1938.

S'agit-il d'un phénomène nouveau dans l'histoire du capitalisme? Nous ne croyons pas qu'il faille le contester, comme le font certains théoriciens marxistes qui expliquent ces faits à l'aide de formules passe-partout. (Ex : « le cycle mondial économique a été fractionné par suite de la guerre mondiale, ce qui l'empêcha (?) de s'approfondir », affirme J.-L. Schmid (121). Cet auteur oublie que de nombreux cycles passés ont connu d'importants décalages d'un pays à un autre.)

Les origines du phénomène se rattachent précisément à l'ensemble des caractéristiques de la phase de déclin capitaliste que nous avons énumérées. L'économie capitaliste de cette phase tend à assurer à la fois à la consommation et à l'investissement *une stabilité plus grande* qu'à l'époque de la libre concurrence, ou que pendant le premier stade du capitalisme des monopoles; elle tend vers une réduction des fluctuations cycliques qui résulte avant tout de l'intervention croissante de l'État dans la vie économique.

Plus grand est le nombre des secteurs de l'économie sur lesquels les monopoles exercent un contrôle total, et plus l'investissement dans ces secteurs aura tendance à être étalé dans le temps, indépendamment du moment du cycle économique. Les surprofits du monopole, l'« investissement par les prix », la garantie du profit, tout cela signifie, en dernière analyse, que l'accumulation du capital des monopoles s'émancipe en quelque sorte du cycle, qu'elle anticipe sur les crises, qu'elle les escompte d'avance dans le calcul de ses prix de

vente. De plus en plus, les grandes sociétés monopolistiques appliquent ainsi une politique d'investissement à long terme, une « programmation », sinon une « planification » des investissements (y compris le maintien d'une marge de capacité excédentaire destinée à faire face aux brusques assauts du « boom » (122)).

On pourrait donc supposer que la réduction de l'ampleur des fluctuations cycliques résulte en partie du fonctionnement même de l'économie capitaliste à notre époque.

Plus grand est par ailleurs le nombre des secteurs monopolisés, plus grand est également le nombre de secteurs dans lesquels les capitalistes, disposant d'un appareil énorme de capital fixe, qui doit être couramment amorti, ont tout intérêt à conserver des relations sociales « stables ». Les surprofits leur permettent d'assurer la stabilité des revenus de leur main-d'œuvre, voire même leur lente augmentation périodique. La stabilité du régime exige la généralisation de systèmes d'assurances sociales, de sécurité sociale, d'allocations de chômage, etc. Tous ces systèmes signifient en définitive qu'en période de crise, le pouvoir d'achat total des salariés n'est pas amputé d'une fraction égale à celle que représentent les chômeurs par rapport à la main-d'œuvre totale, mais d'une fraction beaucoup plus réduite. Par suite du jeu de ces forces immanentes au système, la demande totale diminue donc moins fortement en période de crise qu'elle ne le fit jadis.

Le système contient par contre un important *nouveau facteur d'instabilité* qui risque de neutraliser les « stabilisateurs » précités : l'ampleur prise par la production des *biens de consommation durables*. Celle-ci s'explique par le relèvement des revenus réels, et surtout par leur stabilité plus grande qui permet l'essor des ventes à tempérament, sans lesquelles l'acquisition des biens de consommation durables est impossible pour l'ouvrier. Mais contrairement à ce qui caractérise les biens de consommation non durables, la demande pour ces biens durables est très élastique, et connaît au début de la crise une chute même plus radicale que la demande de biens de production, ainsi qu'il ressort des chiffres que voici :

De décembre 1956-janvier 1957 à avril 1958, la production industrielle américaine diminue de 21 points, la production de biens durables de 36 points et la production de biens de consommation durables de 44 points (dont celle d'autos de 75 points d'index!). En %, ces baisses sont respectivement de 14,2 de 21,5 et 31,2 et de 44,4%. En comparaison avec le sommet précédent de septembre-octobre 1955, la chute est respectivement de 14,2 %, de 18,6 %, de 37 % et de 51,8 % (123).

D'ailleurs, les forces immanentes qui jouent dans le sens d'une réduction relative de l'ampleur des fluctuations n'agissent que temporairement. Les secteurs monopolisés stabilisent leurs investissements — mais ceux des secteurs ouverts à la concurrence connaissent des fluctuations d'autant plus fortes. Si la réduction des investissements en période de crise ne se manifeste guère, ou seulement de manière modérée, dans les secteurs monopolisés, ceux-ci se montrent incapables d'investir l'ensemble de leurs profits gonflés. Mieux : si les salaires ont tendance à ne plus s'abaisser fortement en période de crise, par suite de la puissance syndicale, ils n'ont pas non plus tendance à augmenter considérablement en période de « boom ». *Tout le système n'évolue pas tellement vers la croissance ininterrompue que vers une stagnation à long terme.*

C'est ici qu'intervient un facteur supplémentaire : la redistribution d'une partie des ressources sociales par l'intermédiaire de l'État. Certes, son action se fait sentir autant dans le domaine de la consommation (subsidés, assurances sociales, allocations familiales, traitements des fonctionnaires publics, etc.), que dans celui de l'investissement (écoles, routes, hôpitaux, armements, etc). Mais nous avons déjà démontré que cette action en faveur de la consommation est plus modeste qu'on ne le pense généralement (*), une grande partie des ressources ainsi redistribuées provenant des mêmes classes — pas des mêmes familles ni des mêmes individus, cela s'entend! — qui profitent de ces « transferts ».

(*) Voir chapitre X, § « Redistribution du revenu national par l'action de l'État ».

C'est donc surtout dans le domaine de l'investissement que le rôle de l'État devient de plus en plus important. Du point de vue du cycle de la production capitaliste, son rôle se résume ainsi : il supplée la carence chronique de l'investissement capitaliste et contrecarre ainsi quelque peu la tendance à la stagnation séculaire. Il peut s'efforcer en outre de contrebalancer toute chute brusquée des investissements privés par une augmentation correspondante des investissements publics (*).

L'effet pratique de ce rôle économique accru de l'État, c'est précisément l'atténuation de l'ampleur des fluctuations cycliques. On le comprendra aisément en se rapportant aux effets cumulatifs qui caractérisent la progression de la crise et de la dépression classiques (**). Au début de celles-ci, le licenciement provoque la chute des dépenses pour biens de consommation; de ce fait, les commandes (les investissements) sont réduites successivement dans les deux secteurs, ce qui provoque de nouveaux licenciements, etc. Si par contre, dès les premiers licenciements et les premières réductions d'investissements privés, les pouvoirs publics augmentent leurs dépenses, *cette progression de la crise est stoppée*. Elle s'arrête à un palier jusqu'à ce que les forces intrinsèques du système ramènent la reprise.

Nous le constatons immédiatement, si nous comparons le début des récessions d'après-guerre avec celui des deux grandes crises d'avant-guerre. Il apparaît que l'ampleur de la chute initiale n'a pas fortement diminué, surtout au début de la récession de 1957, comparée à celle de 1929; ce qui distingue ces récessions des crises d'avant-guerre, c'est qu'elles s'arrêtent à ce palier.

(*) Il faut souligner que la permanence d'une économie d'armements a incontestablement stimulé une « explosion d'innovations technologiques » au lendemain de la Deuxième Guerre mondiale, beaucoup d'innovations militaires trouvant des applications dans le domaine civil. Le « boom » des années 50 s'explique en grande partie par cette « explosion ».

(**) Voir chapitre XI.

*Pourcentage de changements
au cours des neuf premiers mois de crise aux U. S. A.*

	1929 1932	1937 1938	1948 1949	1953 1954	1957 1958
	(%)	(%)	(%)	(%)	(%)
Emploi (exc. agriculture)	— 6,5	— 7,1	— 3,5	— 2,9	— 4,2
Produit national brut...	— 5,5	— 7,8	— 2,6	— 2,7	— 4,1
Production industrielle .	— 15,9	— 30,4	— 7,4	— 9,8	— 13,1
Volume ventes au détail.	— 6,1	— 11,4	— 1,4	— 0,3	— 5,1
Commande de biens durables	— 26,5	— 39,5	— 21,6	— 14,3	— 20,1 (124)

L'État ne peut cependant pas créer n'importe quelle masse de pouvoir d'achat supplémentaire; or, plus forte est la récession, plus la création de pouvoir d'achat « de remplacement » doit être considérable, et plus celle-ci déclenche des tendances inflatoires. Le dilemme devant lequel est placé l'État à l'âge du capitalisme en déclin, c'est le *choix entre la crise et l'inflation*. La première ne peut être évitée sans que la seconde soit accentuée.

A première vue, l'inflation « modérée » provoquée dans les pays capitalistes d'Occident par l'accroissement des dépenses publiques improductives ne semble pas menacer l'avenir de l'économie capitaliste. Aussi de nombreux spécialistes invitent-ils vivement l'État à négliger ce « pseudo-danger » et à faire généreusement du *deficit spending* dans des proportions croissantes.

C'est là pourtant une conception à courte vue. La tendance à l'inflation plus ou moins permanente provoque de nombreuses entraves au fonctionnement normal de l'économie capitaliste. Elle favorise la spéculation et accroît l'insécurité qui gêne les activités d'investissement « normales ». Elle dérègle ou bloque les mécanismes qui, dans le cycle classique de l'époque de la libre concurrence, ramènent normalement la reprise. Il n'y a plus de chutes de prix, même en période de récession. Les achats des consommateurs ne jouent plus un rôle moteur dans la reprise. La baisse du taux d'intérêt ne fait plus augmenter sensiblement les investissements, etc. Ainsi, déjà au

cours de la récession de 1957-58, les gouvernements des États-Unis et de la Grande-Bretagne ont-ils hésité à appliquer les remèdes connus pour résorber rapidement la crise, craignant de ranimer la hausse des prix même avant la reprise, ce qui s'est d'ailleurs promptement produit, malgré le niveau modeste des sommes supplémentaires dépensées.

Cela ne signifie pas que l'État capitaliste pourra se permettre le luxe d'assister passivement à une crise majeure. Dans le contexte *politique et social* d'aujourd'hui, cela paraît exclu. Pareille crise provoquerait l'écroulement à brève échéance du capitalisme dans de nombreux pays, qui seraient confrontés avec l'exemple de sociétés à économie planifiée ignorant le chômage et jouissant déjà d'un niveau de vie croissant. Le capitalisme optera donc pour les techniques « anticycliques ». Mais il le fera de manière hésitante, avec de nombreuses réticences; en définitive, il n'évitera pas que l'inflation s'accroisse. La capacité de résistance monétaire — qui est par définition limitée dans le temps — paraît ainsi l'obstacle insurmontable auquel se heurte à la longue l'intervention modératrice de l'État dans le cycle économique. La contradiction entre le dollar, instrument anticyclique aux États-Unis, et le dollar, monnaie de compte sur le marché mondial, est devenue insurmontable. Elle se traduit par un déficit tendanciel de la balance des paiements des U. S. A.

Mais la substitution de *dépenses publiques productives* à des dépenses improductives n'est-elle pas de nature à éviter à la fois la crise et l'inflation? Les dépenses productives peuvent être de deux sortes : dépenses de consommation productive ou dépenses d'investissement productif.

Les premières sont en contradiction avec la logique même du capitalisme. Enlever aux classes non salariées des montants de l'ordre de 20 à 30 milliards de dollars par an pour les redistribuer aux salariés (leurs familles ou les chômeurs), la bourgeoisie ne l'accepterait que dans des circonstances où elle aurait déjà perdu en fait le pouvoir politique; on pourrait alors appliquer des remèdes bien plus radicaux. D'ailleurs, les effets à long terme de telles mesures seraient catastrophiques pour le

capitalisme. Elles tendraient à accroître considérablement le salaire minimum vital, les « éléments historiquement considérés comme nécessaires » dans ce salaire, et ce, non par suite d'une augmentation de la productivité du travail, mais par une véritable redistribution du revenu social, c'est-à-dire par une *baisse considérable du taux de profit*. Il n'y a aucun précédent historique qui permette de supposer que la bourgeoisie soit prête à accepter pareille transformation de son régime.

Il en va de même des investissements productifs de l'État. Ceux-ci aboutiraient en fait à susciter une concurrence au secteur privé, au moment même où celui-ci se plaint déjà de la surproduction et de la capacité excédentaire. Il est vrai que des investissements productifs pourraient se déverser dans les secteurs « neufs » exigeant des mises de fonds considérables et ne garantissant pas encore un rendement « normal » (ex. : industrie nucléaire). De tels investissements n'y feraient cependant que préparer des conditions meilleures de rentabilité, et créeraient à brève échéance une pression capitaliste pour que le secteur privé profite de l'aubaine. En outre, il est exclu que des possibilités d'investir des sommes de l'importance de *plusieurs dizaines de milliards de dollars* par an existent dans ces secteurs nouveaux.

Reste la question des investissements improductifs d'un genre particulier, ceux qui entraînent des *économies indirectes* pour le capitalisme : hôpitaux et services sanitaires améliorés (qui réduisent les frais pour maladies du personnel); routes perfectionnées (qui réduisent les frais de transport); système d'enseignement amélioré (qui réduit la période d'apprentissage des ouvriers et des employés); etc. (125).

De telles dépenses, même si elles sont dans l'immédiat « inflatoires », réduiraient à long terme l'inflation séculaire en accroissant la productivité du travail obtenue avec un stock de capital (et un stock monétaire) déterminé. Cependant, il est également peu probable que les capitalistes admettent l'accroissement considérable de ces dépenses. Même un auteur comme Strachey, qui semble pourtant miser sur ce facteur,

doit reconnaître qu'une résistance farouche se manifeste à cet égard dans les milieux capitalistes; cette résistance ne fléchit que lorsqu'il s'agit des dépenses d'armement (126).

Finalement, il ne faut pas oublier qu'un capitalisme qui ne connaît « que » des récessions n'est nullement un capitalisme sans crises; c'est simplement un capitalisme avec des crises moins catastrophiques que celles de la période 1929-39. Toutes les raisons données au chapitre XI qui déterminent l'inévitabilité des fluctuations cycliques restent valables. *En quantités absolues*, les pertes et gaspillages provoqués par ces récessions sont considérables, et restent un témoignage constant contre le régime, une exhortation permanente à son remplacement par un système économique et social plus rationnel.

Ainsi, au cours de la seule récession américaine de 1957-58, le nombre des chômeurs complets a dépassé les 5 millions, celui des chômeurs partiels les 2,5 millions. La production des États-Unis a connu, au cours de ces deux années, une perte de près de 100 millions de tonnes d'acier (*) et de près de 5 millions d'autos, pertes qui se rapprochent de celles de la crise 1929-33. L'idée que les travailleurs accepteraient à la longue d'être condamnés ou menacés tous les 4 ans par le chômage, et qu'ils considéreraient ce régime comme normal et supprimant tout besoin de transformation de structure, ne semble guère réaliste. Dans ce sens également, aucune preuve n'a encore été fournie de ce que le capitalisme ait « surmonté les crises ».

Les lois de développement du capitalisme, à son époque de déclin.

Le moment est venu de tenter une synthèse des différentes tendances du capitalisme contemporain, décrites à des endroits différents de cet ouvrage (**). Dans quelle mesure ces tendances

(*) Exactement 33 millions de tonnes en 1957 et 61 en 1958.

(**) Cf. Ch. VI concernant les frais de distribution et le secteur des services; ch. VII concernant le crédit institutionnel; ch. VIII concernant le crédit à l'État en tant que source essentielle de la création de monnaie; ch. IX concernant les crises; ch. XIII et XIV, etc.

sont-elles conformes aux lois générales de développement du système capitaliste, telles que Marx les avait formulées au cours du XIX^e siècle? Dans quelle mesure s'en écartent-elles? Des tendances nouvelles et contradictoires ont-elles vu le jour?

Le capitalisme des monopoles et la cartellisation générale de l'économie aboutissent à la coexistence d'un groupe de taux de profits différents (s'échelonnant du taux le plus élevé, qui est celui des secteurs monopolisés, aux taux des secteurs les plus en proie à une « concurrence » plus ou moins « normale » : commerce de détail, etc.). La puissance des grands monopoles empêche en général l'afflux de capitaux nouveaux dans les secteurs profitant des taux de profit les plus élevés, sauf dans des circonstances tout à fait exceptionnelles (guerres, reconstruction, conquêtes militaires, etc.) (*). De cela découlent les phénomènes de l'autofinancement et de la « surcapitalisation » des secteurs monopolisés. De cela découlent également l'étalement dans le temps des projets d'investissements, le rôle croissant de l'État en tant que « débouché d'appoint » pour les capitaux excédentaires et une certaine atténuation des fluctuations cycliques.

Mais ces mêmes tendances déclenchent également des forces en sens contraire, en quelque sorte « compensatrices ». Plus grand est le nombre de secteurs industriels dans lesquels la pénétration et l'accumulation primitive se révèlent impossibles, plus s'étendent les secteurs *en dehors de l'industrie*, vers lesquels affluent les capitaux petits et moyens. C'est là une explication supplémentaire de l'essor pris par le secteur dit des « services » à notre époque (**). Comme la composition organique du capital, dans ce secteur, est fortement inférieure à ce qu'elle est dans l'industrie, un certain relèvement du taux moyen de profit se réalise ainsi.

(*) « ... (dans les industries oligopolistiques) l'accumulation interne tend pour cette raison à excéder les montants nécessaires à l'expansion de l'outillage de ces industries. Le flux du « surplus » de capitaux vers d'autres industries est entravé par l'effort supplémentaire nécessaire pour s'occuper de productions nouvelles, ce qui affaiblit les stimulants en faveur de l'investissement... de ces sommes (127). »

(**) Pour d'autres aspects de cette question, voir chapitre VI.

Par ailleurs, si les monopoles s'efforcent de retarder le plus possible certaines innovations techniques qui menacent les investissements fixes existants, ces innovations risquent néanmoins de se réaliser de plus en plus, d'abord à la périphérie de la grande industrie, puis d'être introduites en bloc, et massivement, dans des périodes assez espacées, par les monopoles eux-mêmes. Pendant ces périodes, la « vie » utile du capital fixe s'abrège. Ceci explique en partie la réduction de la durée du cycle qui apparaît dès lors (à la veille de la Première Guerre mondiale ; au lendemain de la Deuxième Guerre mondiale).

Les monopoles ne sont pas seulement obligés d'agir ainsi par peur d'une concurrence de la part d' « industries nouvelles ». Ces brusques flambées de révolutions technologiques (*), qui interrompent périodiquement la tendance à la stagnation séculaire, sont également une riposte au renforcement du mouvement syndical et au relèvement tendanciel des salaires réels, qu'ils semblent eux-mêmes favoriser temporairement.

La réduction des fluctuations cycliques, la réduction de l'ampleur du chômage, risquent en effet de déprimer à la longue le taux de la plus-value, ou du moins d'en retarder l'augmentation. La réaction principale du capital à la baisse tendancielle du taux de profit serait ainsi entravée. Des poussées technologiques comme celle de la production à la chaîne ou celle de l'« automation » (à quarante années d'intervalle aux États-Unis) permettent à la fois de « regarnir » l'armée de réserve industrielle et d'augmenter rapidement la productivité du travail. Elles relèvent dès lors le taux de la plus-value.

Le développement d'industries nouvelles (128), l'« aide aux pays sous-développés », l'extension des dépenses de l'État à la fois sur le plan militaire et non militaire, la croissance des « frais de distribution » et du secteur tertiaire jouent tous le

(*) Ces flambées constituent aujourd'hui de plus en plus un sous-produit de l'économie de réarmement et de guerre. Dans ce domaine, la recherche technologique se poursuit en effet sans arrêt, et aboutit — avec un retard plus ou moins significatif — à l'utilisation pacifique des découvertes et innovations.

même rôle de soupape de sûreté du capitalisme en déclin. En offrant de nouveaux champs d'investissements aux capitaux, ils contrecarrent temporairement la tendance à la stagnation séculaire et à la pléthore de capitaux sans possibilité de placement rémunérateur. L'industrialisation des pays sous-développés, l'extension rapide des révolutions technologiques à tous les secteurs (y compris ceux de la distribution), l'inflation rampante agissent en sens contraire.

Sur le plan purement économique, cette évolution ne doit pas aboutir à un écroulement automatique du capital, même lorsque la moitié des capitaux dormiraient dans les Banques ou serviraient à financer des travaux publics, « absurdes » du point de vue des capitalistes. Mais socialement et politiquement, la période de déclin du capitalisme éduque la classe ouvrière pour qu'elle s'intéresse à la gestion des entreprises et à la direction de l'économie dans son ensemble, dans le même sens que le capitalisme de la « libre-concurrence » éduqua la classe ouvrière à s'intéresser à la répartition du revenu social entre profits et salaires. Il s'ensuit une élévation et une exacerbation *potentielle* de la lutte de classe, à laquelle la bourgeoisie peut opposer deux réactions : *le Welfare state* ou *le fascisme*.

Welfare state et fascisme.

Considéré du point de vue des intérêts des salariés, on pourrait dessiner une échelle de valeurs des différentes formes de dépenses publiques et de leurs combinaisons relatives. A une extrémité, on placerait « l'idéal » du *Welfare state* — nous disons bien : « l'idéal » et non sa réalisation plus ou moins déformée — qui consacrerait la totalité de ces dépenses à l'amélioration du standing des ménages à revenus modestes, et à des fins d'utilité publique. A l'autre extrémité se placerait l'État fasciste sous sa forme la plus radicale, « redistribuant » en faveur de la fabrication d'armements, et en général de l'industrie lourde, une partie des revenus des banquiers, des fabricants de l'industrie légère, des commerçants, des classes moyennes et surtout des salariés (grâce au blocage des salaires

et à l'épargne forcée (*), rendus possibles par la suppression du mouvement syndical).

Cette solution ne paraît pas « idéale » du point de vue capitaliste; elle provoque une exacerbation de toutes les tensions sociales, qui, à la longue, risque de précipiter le régime à sa perte. Mais elle correspond à une nécessité dans la mesure où des réserves sociales trop réduites, une monnaie déjà trop sapée, des champs d'investissements privés trop limités, rendent impraticables la politique du Welfare state. La technique du « pump-priming » (**) est alors essentiellement la même que dans les régimes anglo-saxons ou scandinaves (129). Mais sa fin est plus exclusivement limitée au secteur d'armement. En Allemagne nazie, de 1933 à 1939, le revenu national a augmenté exactement du même montant que les dépenses militaires (130).

Le sens de cette politique est clair : obtenir un relèvement du taux de profit aux dépens de la classe ouvrière (***), privée de ses moyens de défense politiques et syndicaux. Elle revient en fait à une *militarisation du travail*, telle qu'elle s'est produite au Japon et qu'elle a été adéquatement décrite dans les lignes que voici :

« L'administration du travail est satisfaisante (!). La scène **matinale** entre 5 h 30 et 6 h sur les lieux de départ, pour les mines donne une image des changements provoqués par la guerre. Les ouvriers s'alignent par sections et marchent vers leurs lieux de travail respectifs, comme l'infanterie vers ses postes ou des aviateurs vers leurs avions. Il y a dix heures de travail, de 6 heures du matin jusqu'à 4 heures de l'après-midi, mais comme les ouvriers ne peuvent (!) pas sortir des puits avant que leur tâche quotidienne ne soit achevée, il y a effectivement douze heures de travail (132). »

(*) « Eisernes Sparen »!

(**) Voir chapitre XVIII, § la « révolution keynesienne ».

(***) En Allemagne nazie, les salaires furent bloqués; en principe, les prix le furent également; en pratique cependant, si les prix de biens d'équipement n'augmentèrent guère, les prix des biens de consommation augmentèrent officiellement de 8 %, et en pratique de près de 25 % entre 1933 et 1937. Les salaires nominaux n'augmentèrent que de 8 % (131).

Dans la forme extrême qu'il prit surtout en Allemagne pendant la Deuxième Guerre mondiale, le fascisme passe de la militarisation du travail à la suppression du travail libre proprement dit, au retour à un travail d'esclaves sur une échelle de plus en plus large. Les « lois économiques » auxquelles répond ce travail sont des lois spécifiques qui n'ont plus rien de commun avec les lois de l'économie capitaliste; celle-ci a précisément pour caractéristique de pouvoir s' « intégrer » à une certaine échelle toutes les formes anciennes d'exploitation du travail, sans pour cela renier son propre but : la mise en valeur et l'accumulation du capital.

« Cela signifie que la dernière phase du capitalisme, dans le cadre d'une dictature politique, tend à devenir un État d'esclaves. Elle le devient dès que la concurrence disparaît également du marché du travail, d'importance cruciale. A partir de ce moment les patrons — transformés en propriétaires d'esclaves — essaient d'arracher tout le surplus (*) des travailleurs ayant finalement perdu toute puissance. Dans un tel système, le « problème du travail » est réduit à une seule question : à quelle vitesse faut-il tuer les manœuvres au travail, pour que cela occasionne le moins de frais possibles? Cette question pertinente fut débattue sérieusement par des sénateurs romains dans leurs *latifundia* il y a deux mille ans, plus tard par les nobles planteurs du sud (des États-Unis), et de nos jours par ces messieurs du Vorstand (Conseil d'Administration) de l'I. G. Farben et par les S. S. (133) (**). »

(*) Ce terme est malheureux. Ce qui est caractéristique du travail forcé, ce n'est pas que le propriétaire d'esclaves s'approprie le surproduit social, mais précisément que la notion de produit nécessaire, de subsistance minimum, est complètement vidée de sens. La « rémunération » du travail est abaissée de façon non seulement à ne plus garantir la survie en bonne santé, mais même à impliquer la mort certaine à une échéance rapprochée.

(**) On pourrait y ajouter l'exemple des Indiens du Pérou, tués au travail forcé dans les mines par les *conquistadores* (Strachey mentionne cet exemple à un autre endroit), des esclaves noirs des Antilles morts par centaines de milliers de privations et de punitions, et d'autres millions de victimes du colonialisme moderne, pas moins cruel que l'impérialisme nazi, mais exerçant sa cruauté sur des hommes d'autres races, et provoquant de ce fait beaucoup moins de réactions violentes de la part des Européens « bien-pensants ».

Cependant, pareille forme de surexploitation d'une main-d'œuvre servile n'est compatible avec une économie capitaliste que dans la mesure où elle constitue un sous-produit — même sur grande échelle — de cette économie, et non son aspect *principal*. Les esclaves des plantations ne pouvaient pas acheter le coton qu'accaparaient leurs maîtres. Les forçats de l'Allemagne nazie ne pouvaient pas non plus acheter les produits de l'industrie allemande. Lorsque la majorité des sujets de la société capitaliste seraient transformés en esclaves, cette société cesserait du même coup d'être basée sur la production de marchandises; elle cesserait d'être une société capitaliste. On n'en est pas arrivé là, même pas en Allemagne nazie. Et il est peu probable que l'humanité connaisse une telle horreur — le retour à une société d'esclavage en tant que forme dominante du mode de production —, même comme prix d'un nouveau retard dans l'avènement du socialisme.

Comme, d'autre part, aucun État ne peut supporter à la longue pareille tension sociale, une solution plus durable doit être recherchée pour garantir et accroître les profits capitalistes.

C'est pourquoi la forme fasciste du dirigisme économique évolue inévitablement vers l'économie de guerre, c'est-à-dire vers la création des moyens nécessaires à la conquête des marchés et des champs d'investissements de capitaux, qui permettraient d'appliquer des solutions du type « Welfare state » et de diminuer la tension sociale. Mais parallèlement, le dirigisme du type « Welfare state » est de moins en moins capable d'éviter des récessions économiques importantes par des investissements étatiques limités; et des investissements d'une importance plus large ne sont réalisables que dans le domaine de l'économie de réarmement et de guerre.

C'est dire qu'aucune barrière infranchissable ne sépare en fait l'économie du « Welfare state » et l'économie fasciste. D'une part, des éléments de « Welfare state » sont contenus dans l'économie fasciste; sous Hitler également, les chômeurs remis au travail voyaient leur niveau de vie se relever. D'autre part, l'économie du « Welfare state » se transforme tendanciellement en économie de réarmement, introduisant parfois une

série de phénomènes typiques de l'économie fasciste même dans les pays capitalistes les plus riches : restrictions de la consommation civile et de la production des biens de consommation; épargne forcée; financement du réarmement en partie avec les avoirs des caisses de sécurité sociale, etc (*).

La politique économique des États bourgeois évolue ainsi vers une combinaison d'éléments du « Welfare state » (plus ou moins réels ou démagogiques, d'après la richesse relative du pays capitaliste) et d'éléments « fascistes » (défense du profit par l'abaissement du niveau de vie des masses). La garantie étatique du profit et la fusion croissante des monopoles avec l'État aboutissent au rôle fondamental que jouent les commandes d'État et les investissements publics pour le maintien d'une activité économique normale. Mais ce rôle économique croissant de l'État signifie en même temps la compression violente des contradictions sociales et internationales, et accentue ainsi la marche capitaliste vers les explosions des guerres et des révolutions.

L'ère des managers?

Berle et Means surprisent le monde académique en 1932 par la démonstration, bien connue des marxistes (**), que le développement des sociétés par actions avait abouti à une séparation de fait entre les propriétaires et les administrateurs du grand capital. James Burnham (135) en conclut hâtivement que les capitalistes avaient perdu le contrôle de l'industrie moderne au profit de « managers », apparentés aux bureaucrates qui administrent la société soviétique (***). Depuis lors, cette affirmation a été répétée d'innombrables fois; de nombreux théoriciens socialistes la considèrent comme démontrée (cf.

(*) Cf. L'évolution en France au cours des dernières années, « l'État fort », le gaullisme, etc.

(**) Voir Marx : *Das Kapital* et R. Hilferding : *Das Finanzkapital* (134).

(***) On sait que Burnham couronna ce jugement hâtif par la « preuve » du pacte germano-soviétique. A peine son livre était-il publié, que la guerre éclata entre l'Allemagne nazie et l'U. R. S. S.

André Philip au Congrès de Montrouge du P. S. A.). Elle ne l'est pourtant d'aucune manière.

Il y a un demi-siècle, Henri Pirenne attira l'attention sur le phénomène de la spécialisation et de la *discontinuité des couches dirigeantes de la bourgeoisie* (136). Ce ne sont pas les Lombards ou les Juifs spécialisés dans l'usure (le crédit aux rois) qui, aux ^x^e, ^{xi}^e et ^{xiii}^e siècles, deviennent les premiers gros marchands et élargissent la sphère d'opération du capital dans les centres commerciaux renaissants. De même le capital manufacturier n'est pas développé sous sa forme la plus mûre par les financiers qui dominent le monde bourgeois aux ^{xv}^e et ^{xvi}^e siècles. A leur tour, ce ne sont pas les grands manufacturiers qui seront les auteurs de la révolution industrielle, ni les grands industriels innovateurs qui créeront les premiers grands trusts monopolistiques. *Le changement de personnel dirigeant* dans le monde capitaliste n'est donc nullement synonyme du remplacement de la classe bourgeoise par une autre classe.

On a souligné que les dirigeants des grandes sociétés monopolistiques commandent à des capitaux énormes, sans commune mesure avec leur avoir propre. C'est vrai. Mais loin d'y découvrir la négation du capitalisme, nous n'y trouvons qu'un aboutissement ultime de la loi de la concentration du capital qui opère toujours par l'expropriation de fait (le droit étant souvent beaucoup plus douteux...) de beaucoup de capitalistes, au profit de peu de capitalistes (*).

La question décisive est celle de savoir si les « managers » ont un comportement social différent de celui de la bourgeoisie; s'ils sont indifférents à la propriété privée ou la combattent même; s'ils entrent en lutte avec les couches dirigeantes du grand capital; s'ils sortent en majorité de la classe bourgeoise ou de la classe ouvrière. Or, l'expérience pratique démontre que les grands « administrateurs » arrivés au sommet de leur « carrière » amassent d'importantes fortunes, deviennent de grands bourgeois et considèrent comme l'aboutissement logique de leur « réussite » le fait d'épouser la fille d'un grand banquier

(*) Voir chap. VII. § « Démocratisation » du capital.

ou du chef d'un grand monopole industriel, le fait d'être absorbés dans les couches dominantes de la grande bourgeoisie et de ses « grandes familles ». D'ailleurs, aux États-Unis, les deux tiers des cadres supérieurs, et les trois quarts des cadres financiers proviennent eux-mêmes de l'élite sociale (137).

Chez ces grands administrateurs, l'accumulation du capital s'effectue autant par l'octroi de traitements princiers que par la distribution d'actions gratuites, la possibilité de réaliser des gains énormes et sans risque grâce aux « options » (*), les bénéfices de somptueuses « notes de frais » (**), la possession d'informations qui permettent de fructueuses spéculations boursières. Les résultats sont d'ailleurs là : lorsque M. Charles Wilson devint ministre de la Défense nationale, après une carrière de « manager » de la General Motors, il était en possession de 2,5 millions de dollars d'actions de « sa firme ». M. Gillet, qui se hissa à la tête du plus grand groupe financier belge, la Société Générale, a accumulé des dizaines de millions de francs belges. Rien que pendant les 4 années 1954-1957, ses seuls tantièmes ont atteint près de 40 millions de francs ! La réussite des grands « managers » n'est donc rien d'autre qu'un renouvellement périodique — et classique — de la grande bourgeoisie, par intégration de nouveaux éléments.

Une étude attentive du grand capital américain, britannique et français démontre d'ailleurs que la réelle opposition n'est pas celle qui sépare les actionnaires des managers, mais bien celle qui, selon les paroles de Jean Robinson, oppose les actionnaires « insiders » aux actionnaires « outsiders » (139) (***).

(*) Lors d'une émission d'actions nouvelles, les directeurs ont le droit de « prendre option » sur une partie de ces titres. Si ceux-ci tombent en Bourse, ils peuvent refuser d'acheter. S'ils montent, ils réaliseront à ce moment et gagneront des millions sans bourse délier. L'hebdomadaire *U. S. News & World Report* (138) affirme que c'est le seul moyen de devenir aujourd'hui rapidement millionnaire (en dollars).

(**) A Londres et à New York, une bonne partie des voitures de grand luxe, des restaurants et des hôtels les plus « coûteux », etc. ne travaillent que pour les notes de frais.

(***) Cf. la remarque analogue faite concernant la France par M. H. Ehrmann : « Il semble qu'en France, les propriétaires d'entreprises familiales, membres d'une classe étroitement unie, soient assez tenaces et influents pour imposer leurs manières de voir à ceux qui viennent de

Les premiers sont les grands actionnaires qui participent à la gestion des entreprises (ne fût-ce qu'en tant que spécialistes *financiers*); les seconds, des actionnaires passifs, plus ou moins rentiers. Même s'ils ne possèdent que quelques pour cent des actions d'une société, les « insiders » n'en sont pas moins des capitalistes souvent milliardaires en francs. On compte peu ou pas de « managers » dans leurs rangs; la *General Motors* est, en fait, contrôlée par et pour les du Pont et non par Charles Wilson. L'étude de la plupart des grandes sociétés britanniques démontre la même chose (*).

Enfin, C. Wright Mills, le brillant sociologue américain, a indiqué que les « managers » prédominent seulement à l'étage au-dessous du sommet; ce sont les chefs de monopoles, les « grandes familles » qui restent les maîtres au sommet lui-même (142).

La faillite du capitalisme.

Selon Vauvenargues, l'hypocrisie est un hommage que le vice rend à la vertu. Par analogie, on peut dire que la pratique croissante de l'interventionnisme d'État apparaît comme un hommage involontaire que le capital rend au socialisme.

Certes, l'intervention croissante de l'État dans l'économie, la croissance même d'un secteur « public », voire la nationalisation de secteurs économiques déficitaires ne sont pas du « socialisme ». Une économie ne peut pas davantage être « un petit peu socialiste » qu'une femme ne peut être « un petit peu » enceinte. L'intervention étatique, le dirigisme, se pratiquent

l'extérieur. Pour beaucoup de directeurs d'entreprises, leurs fonctions sont aussi personnalisées que celles d'un propriétaire d'usine. La force des traditions bourgeoises est assez grande pour unir les directeurs, même ceux qui viennent de la fonction publique comme M. Ricard, et certaines des personnalités les plus importantes du mouvement patronal actuel. Les différences de mentalité qui subsistent sont souvent plus apparentes que réelles. *La véritable opposition existe surtout entre les chefs des grandes entreprises, qu'ils soient directeurs ou patrons, et ceux des petites entreprises archaïques* » (140).

(*) Voir au chap. VII, § « Démocratisation » du capital, les chiffres donnés par le prof. Sargent Florence (141).

dans le cadre du capitalisme, pour en consolider le profit, du moins celui des couches décisives des monopoles. S'ils savent en même temps, à longue échéance, les fondements du régime, ce n'est là qu'une manifestation de plus des contradictions qui le déchirent.

Dans sa phase de déclin, le capitalisme exacerbe une série de contradictions propres au système. Il exacerbe la contradiction entre la socialisation de la production et l'appropriation privée. Cette socialisation prend une forme particulièrement manifeste dans la tentative de résumer toutes les activités économiques de la nation en *budgets économiques*, en une *comptabilité nationale*. Mais reconnaître ainsi officiellement la socialisation de fait de la vie économique, et *supprimer* la propriété et la gestion privées de l'économie qui en empêchent l'organisation rationnelle, ce sont deux choses différentes.

Il exacerbe la contradiction entre le caractère organisé, planifié du processus de production à l'intérieur de l'entreprise, du trust ou même de la branche d'industrie, et l'anarchie de l'économie capitaliste dans son ensemble. L'idée de la planification est acceptée et appliquée par la bourgeoisie; on peut même dire qu'elle est d'origine bourgeoise. Mais la bourgeoisie ne l'accepte et ne l'adopte que dans la mesure où elle ne met pas en péril le motif du profit, où elle n'englobe pas l'ensemble de la vie économique, substituant la production pour le besoin à la production pour le profit.

Il exacerbe la contradiction entre l'unification internationale progressive de l'économie, et le maintien des mobiles de profit capitaliste qui président à l'action internationale du capital. Le problème du sous-développement est placé devant la conscience mondiale. La sous-capitalisation en tant que cause de ce phénomène est admise. La surcapitalisation des grandes nations capitalistes est tellement prononcée que d'énormes dépenses improductives sont nécessaires pour les sauver de la stagnation séculaire. Et néanmoins, aucun effort efficace n'est entrepris et ne peut être entrepris pour aider de manière désintéressée l'industrialisation des pays sous-développés.

Il exacerbe la contradiction entre la tendance à l'essor des

forces productives et les obstacles qui naissent à cet essor de par l'existence même du capital. Veut-il en échapper en stimulant l'écoulement de ses produits? Alors la rentabilité même de l'opération est remise en question. Veut-il en échapper en accentuant les investissements improductifs? Alors la dévalorisation lente de la monnaie finit par précipiter la même stagnation séculaire, à laquelle le système avait d'abord voulu échapper.

Jamais, à l'échelle mondiale, le contraste entre les richesses immenses potentiellement à la disposition de tous les hommes, et la misère, le gaspillage ou le sous-emploi des ressources humaines et techniques n'a été aussi criant qu'aujourd'hui (*). Si les hommes n'apprennent pas à réorganiser leur société d'après les mêmes méthodes scientifiques qui leur ont permis d'obtenir des victoires éclatantes sur la nature, les forces productives risquent de se transformer une dernière fois, et cette fois-ci définitivement, en forces de destruction collective, celles de la guerre nucléaire.

(*) « Pourquoi n'est-il pas possible, demandera-t-on, que le producteur augmente sa capacité pas à pas, à mesure que s'accroît son marché? L'indivisibilité et la durabilité des usines et de l'outillage en sont évidemment la raison. C'est seulement si les usines étaient plus facilement divisibles, et si les économies qu'impliquent les grandes entreprises n'existaient pas, ou alternativement, si l'on démantelait et reconstruisait des usines à intervalles plus courts, que l'ajustement de la capacité (au marché) pourrait s'effectuer de manière régulière. *Cette possibilité existe d'ailleurs, dans une certaine mesure, pour la collectivité prise dans son ensemble, puisqu'elle peut effectuer une expansion de la production par une extension graduelle de l'équipement.* Mais l'individualisation d'un système fondé sur la concurrence ne permet pas cette solution. *Chacun des producteurs concurrents désire participer à l'expansion éventuelle des ventes et désire que cette expansion ne soit pas accaparée par de nouveaux concurrents... Ainsi une réserve de capacité excédentaire prévue et délibérée est généralement établie par la plupart des producteurs, à juste titre de leur propre point de vue, même si elle représente, du moins en partie, un gaspillage du point de vue de la collectivité (143). »*

L'APOGÉE DU NÉO-CAPITALISME ET SES LENDEMAINS *

La période décennale qui a pris fin le premier janvier 1964 sera probablement considérée dans l'histoire comme l'apogée du néo-capitalisme. Pendant cette période, le capitalisme a bénéficié, en Europe occidentale et au Japon, d'un taux de croissance économique et d'une prospérité sans précédent, même avant la Première Guerre mondiale. Aux États-Unis, après les « années maigres » de la politique de stagnation déflationniste pratiquée par le gouvernement républicain, l'administration Kennedy semble avoir renversé la tendance et ramené l'économie dans la voie de la croissance. En même temps, le commerce mondial a battu tous les records : ainsi, dès 1961, le volume des exportations mondiales de produits manufacturés avait triplé par rapport à 1938 et plus que doublé par rapport à 1950. Seuls les pays sous-développés apportent une ombre à ce tableau impressionnant.

Que cache ce taux de croissance exceptionnellement élevé ?

Il n'est pas nécessaire d'être un apôtre du capitalisme pour admettre les faits et convenir que le système a connu, au cours

(*) Cet article paru dans le numéro 219-220 (août-septembre 1964) de la revue *les Temps Modernes* a été préalablement publié, sous le titre « The Economics of Neo-Capitalism », dans le *Socialist Register* 1964, édité par The Merlin Press, Londres.

des dix dernières années, un taux de croissance singulièrement élevé dans la plupart des pays industrialisés, les États-Unis et la Grande-Bretagne constituant les deux exceptions principales à cette règle. La cause essentielle d'une telle croissance — qui suit la période de reconstruction à grande échelle visant à réparer les dommages matériels dus à la deuxième Guerre mondiale — ne doit pas être recherchée dans les activités liées à cette reconstruction, qui se poursuivent néanmoins dans quelques-uns des pays intéressés en particulier en Allemagne où l'industrie du bâtiment, notamment avec la construction de logements, est un important facteur de l'essor industriel du pays.

Du point de vue de l'histoire des cycles économiques, nous avons de toute évidence assisté au cours de cette période à un nouveau mouvement Kondratieff, ou mouvement de période longue englobant plusieurs cycles normaux. La théorie des mouvements de période longue dans le développement du capitalisme a été développée pour la première fois par l'économiste russe N. D. Kondratieff (*) puis reprise par Joseph Schumpeter dans son ouvrage fondamental : *Cycles d'affaires*, où il expose sa conception originale du mouvement cyclique de la production capitaliste. Cependant, cette idée a suscité un moindre intérêt dans les milieux marxistes, bien que Trotski ait fait appel à une notion voisine dans son célèbre rapport au troisième congrès mondial de l'Internationale communiste (**).

Contrairement à ce que pensaient la plupart des économistes, marxistes ou non, à la fin des années trente et au début des années quarante, il apparaît aujourd'hui que le capitalisme mondial, après une période Kondratieff de stagnation prolongée qui a débuté en 1913 et ne s'est achevée qu'en 1939, est entré en 1940 dans une nouvelle période longue de croissance accélérée qui va probablement durer jusqu'à la seconde moitié

(*) Pour un exposé complet de cette théorie : cf. « Die langen Wellen der Konjunktur ». Archiv für Sozialwissenschaft und Sozialpolitik (Tübingen), vol. LVI, n° 3, décembre 1962, pp. 573-609.

(**) *The first Five Years of The Communist International*. Pioneer Publishers, New York, vol. 1, pp. 201-6.

des années soixante. C'est à cette conclusion que conduit l'examen des principaux indices.

D'après la théorie des cycles économiques de Schumpeter, les périodes longues d'expansion économique accélérée s'expliquent fondamentalement par une succession rapide d'innovations technologiques, qui ont tendance à apparaître « en grappes ». Il semble que cette interprétation s'applique également à la période longue de croissance accélérée que le capitalisme mondial a connue depuis le début de la Seconde Guerre mondiale. On pourrait même ajouter que ce mouvement d'innovation technologique — qui est généralement appelé deuxième ou troisième révolution industrielle — *tend à devenir permanent* — et c'est là quelque chose d'assez neuf dans l'histoire du capitalisme. Ce phénomène est dû à un important facteur d'ordre économique, sur lequel nous reviendrons plus loin. Mais il y a lieu d'insister dès maintenant sur les causes particulières de cette *accélération du rythme général de l'innovation technologique*, à savoir : le rapport nécessaire entre l'innovation technologique et la course permanente aux armements.

Si, traditionnellement, l'innovation technologique apparaît « en grappes », c'est justement parce qu'elle ne résulte pas automatiquement de la *découverte* technologique : de nombreuses découvertes resteront cachées dans les armoires et dans les laboratoires tant que les procédés technologiques donnés — et les investissements en capital fixe que ces procédés impliquent — ne seront pas entièrement valorisés. Mais ce qui est une pratique capitaliste courante dans le domaine industriel équivaldrait à un suicide dans le domaine des armements. Le conflit fondamental entre les puissances capitalistes et le bloc soviétique étant ce qu'il est, les pays capitalistes ne peuvent s'offrir le luxe de commencer par « valoriser » complètement les bombardiers supersoniques, avant de mettre en route la production des fusées. Au contraire, la logique interne de la course aux armements exige que toute découverte technologique importante conduise aussi rapidement que possible à une innovation technologique (c'est-à-dire à des fabrications à grande échelle), à moins que celle-ci ne se trouve, dans l'intervalle,

dépassée par l'adversaire, par suite de la recherche d'une technologie de plus en plus avancée (c'est ce qui a condamné le projet « Blue Streak », en Grande-Bretagne, avant même qu'il ait pu être mené à bien). Ainsi, le temps mort entre la découverte technologique et l'innovation technologique a tendance à se réduire ou même à disparaître en raison de la course aux armements. Et bien que les grands monopoles freinent le transfert de ces innovations du secteur militaire au secteur « civil » de la production, ces deux secteurs sont si intimement enchevêtrés (*), et si forte est la tentation de profiter de ces innovations pour battre les concurrents, que le rythme de l'innovation technologique s'en trouve considérablement accru.

Du point de vue marxiste, la *réduction de la durée du cycle économique* qui coïncide avec un nouveau cycle Kondratieff de croissance renforcée peut fort bien s'expliquer par le même facteur, c'est-à-dire par l'accélération de l'innovation technologique. Selon Marx, la durée du cycle économique dépend principalement de la période de renouvellement du capital fixe, qui était traditionnellement de 8 ou 10 ans.

L'accélération de l'innovation technologique a naturellement pour corollaire l'accélération du renouvellement du capital fixe dont la durabilité se trouve considérablement réduite en raison de l'usure morale qu'il subit. On a donc des cycles économiques d'une durée de 4 ou 5 ans et non plus de 8 ou 10 ans. Lorsque le rythme de l'innovation technologique se ralentira de nouveau, soit à la suite de premières mesures de désarmement partiel, soit parce que les principaux facteurs de la troisième révolution industrielle auront perdu leur élan, la longévité du capital fixe aura de nouveau tendance à croître et le cycle économique s'allongera de nouveau. Certains faits — insuffisamment confirmés cependant — semblent indiquer que les États-Unis connaissent un tel phénomène depuis la récession de 1960-1961.

(*) La prospérité de l'industrie civile de l'électronique aux U. S. A. a été principalement soutenue par des commandes militaires.

Anatomie de la croissance néo-capitaliste.

L'histoire du capitalisme a toujours été dominée par le *développement inégal* : entre les différents pays, entre les différentes régions à l'intérieur de chaque pays, entre les différents secteurs industriels, entre l'industrie et l'agriculture. Trois pays, parmi les pays impérialistes, ont connu une croissance industrielle plus rapide que les autres : ce sont l'Allemagne, l'Italie et le Japon. Les disparités régionales de croissance, tant dans ces trois pays que dans des pays comme l'Angleterre, la France, la Belgique, la Hollande ou les États-Unis sont bien connues. Il convient donc d'insister davantage sur l'inégale croissance des différents secteurs industriels, car il s'agit là d'un phénomène décisif pour la compréhension du monde capitaliste d'aujourd'hui (et il ressort du discours prononcé par M. Khrouchtchev lors de la dernière session du Comité central du Parti communiste de l'Union Soviétique que cela ne s'applique pas seulement aux pays capitalistes...).

De 1958 à 1962, le volume total de la production industrielle s'est accru de 34 pour cent dans les six pays membres du Marché commun. Pendant la même période, la production s'est élevée de 70 pour cent pour les automobiles, de 100 pour cent pour les plastiques et de 235 pour cent pour les fibres synthétiques!

De manière générale, la part du matériel industriel et des véhicules dans le volume total des exportations est passée de 32,7 pour cent en 1938 à 46,2 pour cent en 1962. En France où elle n'était que de 14,5 pour cent en 1938, cette proportion atteignait 26,8 pour cent en 1962; elle était de 30,1 pour cent la même année en Italie.

Aux États-Unis — bien que ce pays ait connu au cours de la même période une phase de quasi-stagnation — on constate que l'industrie chimique a enregistré en 1963 une production supérieure de plus de 50 pour cent au niveau de 1958, ce qui ne correspond pas tout à fait à un phénomène de stagnation. Quant à la production d'électricité, elle atteint, à l'heure

actuelle, la moyenne mensuelle de 90 milliards de kilowatts-heure, contre 66 milliards de kilowatts-heure en 1959 et 60 milliards de kilowatts-heure en 1958, soit, ici encore, une augmentation de 50 pour cent (*). Le rythme de croissance global relativement plus lent constaté dans l'industrie américaine est dû au fait que cette industrie allie à la stagnation de secteurs traditionnels tels que l'acier, les houillères, les textiles, etc., une croissance rapide dans d'autres secteurs : chimie, électronique, électricité, etc.

C'est la demande suscitée par ces secteurs en voie de développement rapide (et auxquelles il convient d'ajouter l'industrie du bâtiment, tout au moins dans des pays comme l'Allemagne, l'Italie et le Japon) qui explique le niveau généralement élevé de l'expansion dans la plupart des pays impérialistes. Et, de même, le rôle fondamental que joue la croissance rapide de certaines grandes puissances impérialistes (en premier lieu l'Allemagne et le Japon) explique pour une large part la croissance des autres puissances impérialistes, qui sont leurs principaux partenaires commerciaux.

Ceci est particulièrement vrai de l'Europe centrale et de l'Europe occidentale. L'économie de cette région du monde s'est développée, si j'ose employer cette expression, selon un système de cercles concentriques. La République fédérale d'Allemagne était le centre de la croissance, celle-ci a provoqué, dans un premier stade, la croissance de certains pays dont l'économie est profondément intégrée à celle de l'Allemagne occidentale (Autriche, Suisse, Danemark) pour déclencher ensuite un phénomène de croissance accélérée dans tous les pays membres du Marché commun et pour entraîner, dans une troisième phase, certains pays périphériques comme l'Espagne, la Grèce, l'Irlande dans ce tourbillon d'expansion capitaliste (et peut-être même dans l'avenir, le Portugal et la Turquie, à condition que la période d'expansion se prolonge suffisamment, ce qui paraît assez douteux).

(*) *Statistiques Industrielles*, publiées par l'Office statistique des Communautés européennes, n° 3 et 4 de 1963.

Les statistiques par secteur industriel publiées par les pays du Marché commun illustrent cette analyse de « l'anatomie de la croissance ». Par exemple : de 1953 à 1960, les importations allemandes de papier se sont élevées de 252 000 tonnes à près de 1,2 million de tonnes. Les importations totales de papier, pour les six pays du Marché commun, sont passées de 628 000 tonnes à 2,4 millions de tonnes, dont 35 pour cent seulement provenaient des pays du Marché commun, où des pays comme l'Autriche, la Suède, la Finlande, etc. ont ainsi trouvé de vastes débouchés. De 1954 à 1961, en Allemagne, la production de chaussures est passée de 100 millions à 150 millions de paires environ; mais pendant la même période, les importations allemandes de chaussures se sont élevées de 5 à près de 50 millions de dollars; or, pendant la même période, les exportations italiennes de chaussures sont passées de 20 millions de dollars en 1956 à 125 millions de dollars en 1961, les exportations vers les pays du Marché commun représentant sur cette somme quelque 41 millions de dollars. Voici un autre exemple emprunté à l'industrie du bois et du meuble : dans ce secteur, la production de la République fédérale d'Allemagne a doublé de 1953 à 1961; mais les importations de ce pays se sont accrues de près de cinq fois entre 1958 et 1962, passant de 4 à 20 millions de dollars; mais, au cours de la même période, les exportations en provenance d'Italie et des Pays-Bas ont doublé, passant respectivement de 5 à 10 millions et de 6 à 12 millions de dollars, les ventes aux pays membres du Marché commun ne représentant que 30 pour cent des exportations italiennes, mais plus de 75 pour cent des exportations néerlandaises dans ce secteur.

Pourquoi la croissance économique a-t-elle été tellement plus rapide en Allemagne, en Italie et au Japon que dans les autres pays impérialistes, et pourquoi ces pays ont-ils joué un rôle décisif en ce qui concerne la généralisation de la croissance dans la plus grande partie du monde occidental? On pourrait invoquer plusieurs facteurs pour expliquer ce phénomène. Mais le plus important d'entre eux semble être le rythme exceptionnellement élevé de l'accumulation capitaliste, qui s'explique

par un taux très élevé de profit, dû lui-même au niveau relativement bas des salaires (par rapport à d'autres pays impérialistes) en raison de l'existence d'une *armée de réserve industrielle beaucoup plus nombreuse* dans ces pays.

Les circonstances historiques permettent de comprendre aisément les disparités constatées dans les taux de salaire, au début des années 1950, d'une part, entre les États-Unis, la Grande-Bretagne, la Suède, la Belgique et même la France, et, d'autre part, l'Allemagne occidentale, l'Italie et le Japon. En raison du sous-développement du *Mezzo-Giorno* qui fait de l'Italie méridionale un vaste réservoir de main-d'œuvre; de la juxtaposition, dans l'industrie japonaise, d'un secteur moderne et d'un secteur archaïque traditionnel, celui-ci constituant un immense réservoir de main-d'œuvre pour celui-là; et de l'afflux de plus de 10 millions de réfugiés en Allemagne occidentale, la classe capitaliste a trouvé, dans ces trois pays, un concours de circonstances éminemment favorables : d'une part une main-d'œuvre abondante avec chômage à grande échelle — d'où des taux de salaire relativement bas —; d'autre part, une immense réserve d'innovations technologiques, qui s'était constituée au cours de la précédente décennie dans les pays anglo-saxons et qu'il suffisait d'emprunter pour obtenir de rapides progrès dans le domaine de la productivité. La combinaison de ces trois facteurs explique à la fois le très bas niveau initial des salaires au début de l'expansion, la possibilité d'acheter la paix sociale en échange d'une succession d'augmentations de salaires annuelles et régulières d'assez grande ampleur sans réduction corrélative du taux élevé du profit, le maintien d'un rythme d'accumulation extrêmement rapide qui a complètement transformé en dix ans la structure industrielle de ces pays (*).

(*) Il faut ajouter que les changements intervenus dans la structure de la demande, avec la chute rapide de la partie du budget familial consacrée à l'achat de produits alimentaires, est une cause de certains aspects de l'expansion. On assiste ainsi à un développement considérable de la production de biens de consommation durable, mais qui entraîne, en contrepartie, une crise permanente dans l'agriculture.

Les contradictions du néo-capitalisme.

Le néo-capitalisme est le nouveau mode de fonctionnement du système capitaliste dont les traits distinctifs sont déterminés tant par les nécessités intrinsèques du capital que par les efforts du système pour faire face à la progression des forces anticapitalistes dans le monde entier (bloc soviétique, révolution coloniale, etc.). On peut résumer ses traits essentiels de la manière suivante :

1. L'accroissement du rythme de l'innovation technologique et la réduction de la durabilité du capital fixe rendent nécessaire le calcul, aussi exact que possible, de l'amortissement et de l'usure « morale » du capital et une planification à long terme plus précise des prix de revient, ce qui est aujourd'hui possible grâce aux rapides progrès du calcul électronique et grâce à l'application de cette technique à la prévision économique en général (recherche opérationnelle, etc.).

2. La troisième révolution industrielle, comme celles qui l'ont précédée, se traduit à son tour par une formidable augmentation de la productivité industrielle ou, en d'autres termes, par une nouvelle contradiction aiguë entre une capacité de production apparemment illimitée et les limites de la demande réelle, c'est-à-dire du marché. La réalisation de la plus-value se heurtant à des difficultés croissantes, il en résulte une *augmentation continue des coûts de vente*, d'où le développement continu des techniques de marketing, d'étude des marchés, de calcul de l'élasticité de la demande, etc. (et des bouffonneries moins subtiles de la publicité).

3. La nécessité d'éviter à tout prix la répétition d'une crise du type de celle de 1929 étant devenue une question de vie ou de mort pour le capitalisme dans les conditions actuelles de guerre froide et de progression des forces anticapitalistes dans le monde entier, l'État fait de plus en plus largement appel aux techniques anticycliques ainsi qu'aux techniques de création de pouvoir d'achat et de redistribution des revenus. La garan-

tie — directe ou indirecte — du profit privé par l'État est devenue un des traits prédominants du capitalisme contemporain, cette garantie pouvant aller de la subvention à l'industrie privée — selon des modalités très diverses — à la « nationalisation des pertes ».

4. La combinaison de ces différents facteurs se traduit par l'introduction dans l'économie capitaliste des techniques de planification ou, plus exactement, des techniques de programmation indicative, qui ne sont pas autre chose que l'établissement, par les groupements patronaux, de prévisions intégrées de la demande et de la production (basées sur la projection des tendances actuelles rectifiée par les calculs d'élasticité de la demande) et qui contribuent à donner une assise relativement plus rationnelle aux investissements capitalistes.

Bien que la plupart de ces plans contiennent des prévisions tout à fait erronées (*) et qu'ils n'aient pas réussi à empêcher l'apparition, à grande échelle, de capacités excédentaires, il ne faudrait pas en contester l'utilité du point de vue des grands monopoles. Le Commissariat au Plan en France, le Bureau de programmation en Belgique, et l'organisme correspondant en Italie (de même que celui récemment constitué, sur ces modèles, en Grande-Bretagne) aident certainement les chefs d'entreprise à déterminer leurs choix en matière d'investissements selon des critères plus subtils qu'autrefois. Les patrons reconnaissent, la plupart du temps, la valeur de cette aide. Sinon, c'est moins parce qu'ils redoutent sincèrement que cette forme de programmation ne sache la libre entreprise et le capitalisme en général, que pour des raisons de préférence ou de passion politiques. Cependant, si les succès que le néo-capitalisme a remportés

(*) Voici quelques exemples frappants de prévisions erronées. Le ministère belge des Affaires économiques et la C. E. C. A., à la suite de la crise de Suez, avaient prévu qu'il faudrait porter de 30 à 40 millions de tonnes la production des charbonnages; mais en réalité cette production est passée de 30 à 21 millions de tonnes en quelques années. En France, le quatrième Plan a prévu un important accroissement de la production des réfrigérateurs, compte tenu des importations; or les importations italiennes ont réduit la production française de près de 25 %.

depuis dix ans constituent à coup sûr un brillant tableau, ses contradictions internes qui se surajoutent, en quelque sorte, aux contradictions générales du mode de production capitaliste — car celles-ci ne sont nullement éliminées par le néo-capitalisme — n'en apparaissent pas moins avec évidence.

En premier lieu, dans la mesure où le néo-capitalisme engendre un taux de croissance plus élevé qui rend possible l'amortissement plus rapide du capital fixe, il tend à réduire l'armée de réserve industrielle et peut même aboutir à une situation de quasi plein-emploi (que les chefs d'entreprise qualifieront de « suremploi »). Ainsi se trouve détruit un des mécanismes fondamentaux qui permettent le fonctionnement du capitalisme. A partir du moment où le chômage à grande échelle disparaît, il n'existe plus de facteur institutionnel inhérent au processus économique qui puisse empêcher les syndicats de tirer parti de conditions de marché favorables pour obtenir des taux de salaire toujours plus élevés. Or, cette augmentation continue des taux de salaires est en contradiction flagrante avec la nécessité d'un taux de profit élevé destiné à financer les énormes dépenses de capitaux sur lesquelles repose toute la politique de croissance néo-capitaliste.

Ainsi se manifeste une contradiction de plus en plus vive entre les besoins de la « programmation » néo-capitaliste et la liberté de négociation accordée aux syndicats en matière de salaires. Les capitalistes cherchent à résoudre cette contradiction par des moyens d'ordre économique ou d'ordre sociopolitique (ou en combinant ces deux méthodes).

La solution économique consiste à modifier la nature même des investissements, en mettant fin aux investissements extensifs ou horizontaux, c'est-à-dire à la création d'installations et d'entreprises nouvelles, et en concentrant tous les efforts sur les investissements intensifs ou verticaux, c'est-à-dire sur l'introduction de l'outillage qui permet d'économiser de la main-d'œuvre. C'est ce qui explique le développement considérable de l'automatisation, laquelle vise à reconstituer l'armée de réserve industrielle, l'augmentation annuelle de la productivité dépassant l'augmentation annuelle de la production. C'est là le

facteur économique dont nous parlions au début de cette étude et qui tend à faire de l'innovation technologique un phénomène permanent dans le cycle « Kondratieff » de période longue que nous connaissons actuellement.

Aux États-Unis, cette méthode a été utilisée avec succès au cours des dix dernières années, et elle s'est traduite par la constitution d'une masse stable de plus en plus nombreuse de chômeurs qui ne trouvent pas de travail même dans les périodes de croissance économique accélérée (en 1962, la production a progressé de près de 9 pour cent, mais il y avait plus de 4 millions de chômeurs aux U. S. A.!). Cette méthode peut même être plus efficacement employée, si elle se double d'une augmentation des exportations de capitaux vers les pays qui connaissent des taux de salaires inférieurs, ce qui équivaut à une pression exercée à dessein sur les taux de salaires existants, ou du moins contre l'accroissement répété de ces taux.

Aux États-Unis, la réussite de cette politique patronale peut se mesurer au ralentissement de la progression des salaires réels au cours des dix dernières années (par rapport à l'augmentation rapide des salaires enregistrée en Europe et au Japon). Elle s'est traduite également par une lente érosion de la puissance syndicale et par la modification des rapports de force entre patrons et syndicats.

En Allemagne occidentale, dès que le flot ininterrompu de réfugiés venus d'Allemagne de l'Est a commencé à tarir et que la réserve de main-d'œuvre qu'ils constituaient a disparu, les taux de salaires ont très rapidement progressé. A la suite de ce renversement de tendance, les salaires réels, en Allemagne occidentale, ont dépassé le niveau atteint dans tous les grands pays industriels d'Europe occidentale et centrale. Le capitalisme a immédiatement réagi de la même manière qu'aux États-Unis. A la suite de quoi, pendant le premier semestre 1963, le niveau de l'emploi, dans l'ensemble de l'industrie, a effectivement baissé pour la première fois, passant de 8 millions 37 000 à 7 millions 976 000, après une progression de moins de 4 pour cent depuis 1960, alors que la production industrielle, qui s'était accrue de plus de 20 pour cent de 1960 à 1962, a marqué

une nouvelle avance au cours du premier semestre 1963, mais de 1,5 pour cent seulement (*).

La solution d'ordre *sociopolitique* consiste à exercer une forte pression sur les syndicats, soit par une politique de blocage volontaire des salaires, soit en limitant par la loi les possibilités de négociation et le droit de grève (loi Taft-Hartley aux U. S. A., loi antigrèves en France; lourdes amendes prévues en cas de grèves surprises en de nombreux pays d'Europe occidentale; tentatives en vue d'imposer une loi antigrèves en Belgique, etc.). Cependant, quels que soient les succès auxquels ces techniques capitalistes peuvent en apparence aboutir à court terme, de telles méthodes sont en contradiction, à longue échéance, avec les objectifs principaux du néo-capitalisme. En effet, l'accumulation considérable de capital fixe, financée par l'augmentation substantielle du taux du profit, ne peut qu'engendrer à son tour une forte augmentation de la capacité productive de la société (y compris de son aptitude à produire des moyens de consommation), d'où le conflit qui ne peut manquer tôt ou tard d'éclater entre, d'une part, le développement de la capacité productive, et, d'autre part, la stagnation relative du niveau de l'emploi et du taux de salaires, celle-ci se traduisant, bien entendu, par une relative stagnation du pouvoir d'achat qui affecte, notamment, les biens de consommation.

De même, la méthode qui consiste à stimuler la croissance par une inflation modérée, ainsi que les pratiques déflationnistes destinées à « freiner » l'inflation, aboutissent nécessaire-

(*) Autres exemples empruntés à la République fédérale d'Allemagne : l'industrie des instruments de précision a maintenu le niveau de sa production entre 1961 et 1962, mais le niveau de l'emploi est tombé de 2,3 % dans ce secteur. L'industrie du fer et de l'acier a enregistré, de 1960 à 1962, une augmentation de production de 7,9 % avec une réduction de l'emploi de 2,8 %. L'industrie des instruments de musique et des articles de sport a augmenté sa production de 22,7 % de 1956 à 1962, mais le niveau de l'emploi a diminué de 6,3 %. Tous les chiffres relatifs au niveau de l'emploi sont des chiffres globaux, c'est-à-dire qu'ils représentent le nombre total des ouvriers, employés, techniciens, etc. La diminution du nombre des travailleurs employés à la production est évidemment beaucoup plus importante.

ment, à longue échéance, à des résultats contraires au but recherché. « L'inflation larvée » est une des contradictions fondamentales du néo-capitalisme et de la politique du « Welfare state » en général. Elle est une conséquence de l'évolution naturelle du capitalisme (système des « prix administrés » en régime de capitalisme des monopoles) et des nouveaux traits spécifiques de l'époque (augmentation considérable des dépenses militaires et des dépenses improductives en général). En outre, les conditions de l'expansion sont génératrices d'augmentation de prix.

A longue échéance, cependant, cette « inflation larvée » dégrade le pouvoir d'achat des principales devises, désorganise le régime des investissements à long terme, stimule la spéculation de toute sorte (la spéculation foncière occupant une place de choix dans la plupart des pays) et sape, de manière générale, le fonctionnement du système (dans le cas des États-Unis, l'accroissement continu des exportations de capitaux est, bien entendu, une des causes principales du déficit de la balance des paiements). Et toute tentative visant à résoudre réellement le problème de l'inflation par des mesures déflationnistes efficaces aboutit à un étranglement de la croissance en tant que telle et à la stagnation, ce que la Grande-Bretagne des Tories et, jusqu'à un certain point, les États-Unis d'Eisenhower ont appris à leurs dépens.

Ces contradictions du néo-capitalisme n'ont pas seulement un aspect théorique (dans la mesure où elles montrent que le système capitaliste reste fondamentalement ce qu'il a toujours été). Elles conduisent aussi à la conclusion que le taux actuel de croissance ne sera pas maintenu; que les pays du Marché commun connaîtront à leur tour des récessions; et que la période longue de croissance accélérée va probablement prendre fin au cours des années soixante. Et ces conclusions sont corroborées par le fait que la croissance économique des pays sous-développés n'a pas pu suivre le rythme de croissance des pays industrialisés; que le commerce entre pays industrialisés s'est de plus en plus substitué au commerce entre le monde avancé et le monde sous-développé; et que les pays

sous-développés peuvent de moins en moins, pour cette raison, jouer le rôle de soupape de sûreté du système capitaliste dans son ensemble.

La capacité excédentaire : « memento mori » du régime capitaliste.

Nous avons déjà souligné, dans notre « Traité d'Économie marxiste », la tendance à l'accroissement de la capacité excédentaire de l'industrie capitaliste qui est un des principaux sous-produits des « récessions atténuées » et du fonctionnement plus équilibré du système dans la phase actuelle de croissance accélérée. Aux États-Unis, en 1956, année d'expansion, l'industrie automobile n'a travaillé qu'à 72 % de sa capacité et l'industrie des appareils de télévision à 60 % de sa capacité. En 1955, ces pourcentages étaient respectivement de 55 % dans l'industrie des aspirateurs, de 46 % dans l'industrie des réfrigérateurs et de 70 % dans l'industrie du coton (*).

Ce phénomène commence à s'étendre, depuis peu, en Europe occidentale. Dans les pays du Marché commun, plusieurs secteurs souffrent de capacité excédentaire : réfrigérateurs, machines à coudre, fibres synthétiques, constructions navales. Il ressort de statistiques récentes que le taux global d'utilisation du potentiel industriel de la République fédérale est tombé de 93,8 % en 1956 à 90,2 % en 1960 et 84 % en 1962(**). Mais les deux exemples les plus symptomatiques — et qui méritent quelques explications supplémentaires — ont trait à l'industrie européenne de l'acier et à l'industrie européenne de l'automobile.

L'existence d'une capacité excédentaire dans l'industrie européenne de l'acier n'est pas un fait nouveau. En réalité, dans les pays du Marché commun, la production de l'industrie de l'acier est en stagnation depuis 1960. Cependant, les

(*) *U. S. News and World Report*, 25 mai 1956 et 11 mars 1955.

(**) *Automation und technischer Fortschritt in Deutschland und den U. S. A.* (Europäische Verlagsanstalt, Frankfurt a/M 1963), p. 127.

investissements ont continué de croître longtemps après que le point de stagnation eut été atteint. En 1961, dans l'industrie de l'acier des six pays du Marché commun, les investissements se sont élevés à 775 millions de dollars, chiffre record qui représente une augmentation de près de 45 %; et en 1962 ils ont presque doublé par rapport à 1960.

Cet essor des investissements face à la stagnation de la production s'explique par une cause très simple : l'introduction à très grande échelle d'une série d'innovations technologiques (brevets LD, Rotor, et autres, tous fondés sur l'injection massive d'oxygène). Or, comme ces méthodes nouvelles entraînent une importante réduction des prix de revient, elles sont d'autant plus rapidement mises en œuvre que la stagnation de la production et la diminution du taux d'utilisation de la capacité productive tendent à accroître les prix de revient, ce qui comprime considérablement le taux du profit, et que la concurrence internationale rabaisse fortement les prix à la grande exportation.

C'est là un bon exemple des limites de la programmation néo-capitaliste; les efforts déployés individuellement par chaque entreprise pour obtenir une rentabilité maximale dans des conditions de stagnation relative du marché aboutissent à une course folle à la réduction des prix de revient, mais cette course engendre un formidable excédent de potentiel industriel. En d'autres termes : toute tentative d'obtenir une rentabilité maximale dans le cadre de chaque entreprise aboutit à une brusque réduction de la rentabilité globale de l'industrie, et de nombreuses entreprises (ainsi que leurs travailleurs, et des régions industrielles entières) en paieront demain le prix!

Les résultats parlent pour eux-mêmes. Tandis que la production globale de l'industrie de l'acier des six pays du Marché commun stagne depuis quatre années consécutives autour de 73 millions de tonnes par an, la capacité productive de cette industrie est évaluée à 95 millions de tonnes pour 1964 (il est même question de 100 millions de tonnes dans certains documents). Tandis que la production des laminoirs est évaluée à

18 ou 19 millions de tonnes pour 1965, la capacité productive de ces entreprises atteindra 35 millions de tonnes la même année, si les programmes d'investissements sont menés à bien (*).

Le cas de l'industrie européenne de l'automobile n'est pas moins symptomatique que celui de l'industrie de l'acier. Mais tandis que l'industrie de l'acier offre l'exemple d'un développement de la capacité excédentaire dans une situation caractérisée par la stagnation relative des marchés, l'industrie automobile offre un exemple de création de capacité excédentaire sous la pression de marchés en expansion rapide (ce qui s'accompagne de la part de chaque entreprise d'efforts acharnés pour conquérir une part aussi large que possible du gâteau que constitue ce marché exceptionnellement avantageux, car on a tout lieu de penser que ces conditions favorables ne se maintiendront pas très longtemps).

La production totale de voitures particulières (compte non tenu des camions) est passée de près de 1 million en 1953 à 3,7 millions en 1961 dans les six pays du Marché commun. Si l'on ajoute à ces chiffres la production britannique, on arrive à une production de 1,5 million de voitures en 1953 contre 4,7 millions en 1961 pour l'Europe occidentale. Au cours de la même période, le parc de voitures automobiles est passé de 6,5 à 20 millions d'unités dans les six pays du Marché commun plus la Grande-Bretagne.

Par projection du niveau actuel de la demande et en utilisant certains indices pour évaluer sur cette base l'élasticité des prix, des revenus et de la demande, on peut prévoir que les ventes de voitures particulières à l'intérieur du Marché commun atteindront 3,5 millions d'unités en 1965 et 6 millions en 1970. Mais le rythme actuel des investissements conduit à une capacité productive de l'ordre de 6,5 à 7 millions de voitures particulières en 1965 dans les six pays intéressés, et probablement de 10 millions d'unités en 1970. Il est évident que la capacité excédentaire qui existe dès à présent va s'aggraver au cours des

(*) Le Rapport général sur l'activité de la communauté de la C. E. C. A., *passim*.

prochaines années, ce qui incitera de nombreuses entreprises à augmenter les investissements pour réduire les prix de revient (*).

Les socialistes et le néo-capitalisme.

Les socialistes doivent voir dans le néo-capitalisme l'aboutissement normal du capitalisme des monopoles. Par conséquent, leur tâche ne consiste nullement à hâter l'introduction de réformes néo-capitalistes ou à défendre les capitalistes plus retardataires qui tentent de freiner les réformes néo-capitalistes, parce qu'ils sont incapables de suivre le rythme des investissements et de la concurrence. Leur attitude doit être l'attitude traditionnelle des socialistes vis-à-vis de la concentration et des monopoles capitalistes : il leur faut donc s'abstenir à la fois d'encourager la concentration au nom de l'efficacité et de défendre les entreprises techniquement retardataires au nom de la liberté économique; ils doivent considérer la concentration comme un phénomène inévitable dans *le cadre du capitalisme*, tout en utilisant les progrès de la concentration comme un argument puissant en *faveur de l'avènement du socialisme*.

La planification néo-capitaliste ne va pas dans le sens d'une croissance harmonieuse et ne sert pas davantage les intérêts de la nation, mais cette planification assure la rationalisation des investissements des oligopoles, pour la seule défense du profit privé. Tout est orienté, à long terme, vers cet objectif fondamental : protéger, défendre et garantir les profits privés des secteurs clés du capitalisme des monopoles (les intérêts sectoriels d'autres catégories de la bourgeoisie pouvant être impitoyablement sacrifiés à ces couches).

Les socialistes ne devraient pas non plus opposer à cette programmation l'idéal réactionnaire du « laisser-faire » ou soutenir une telle programmation comme un pas en avant ; mais ils doivent lui opposer l'idée de la planification socialiste,

(*) Agence « Europe-Documents », n° 179, 4 janvier 1963 : *Les problèmes de l'industrie automobile européenne en 1963*, passim.

qui ne s'en distingue pas seulement du point de vue technique (avec le volume largement accru des investissements directs de l'État, et l'existence d'un important secteur public nationalisé et autogéré n'ayant pas pour objet la défense du profit privé, ce qui permet de substituer la planification impérative à la planification indicative), mais comporte d'abord des différences qualitatives d'ordre social : une série d'objectifs de production prioritaires doit être sélectionnée démocratiquement par le mouvement ouvrier, afin d'offrir à tous les grandes chances de la médecine gratuite et de l'éducation gratuite, des logements convenables et des loisirs enrichissants, et afin de permettre à la classe ouvrière de l'Occident d'apporter sa nécessaire contribution à l'émancipation des peuples coloniaux en les aidant à se libérer de l'oppression et de l'exploitation étrangères, du sous-développement, de la faim, du manque d'industrie et du manque d'instruction.

De ces objectifs prioritaires découle un ensemble d'objectifs économiques qui fournissent un modèle de production tournée vers les besoins, par opposition à la production orientée vers le profit, laquelle s'accompagne aujourd'hui de conduites néfastes telles que celles qui ont été mises en lumière par Thomas Balogh et qui consistent à

« créer délibérément un sentiment d'insatisfaction; stimuler la recherche du standing social en encourageant la consommation « tape-à-l'œil »; susciter la création de différences sociales en exploitant les découvertes de la psychologie moderne; jouer sur le sentiment d'insécurité pour encourager chez les individus le désir de s'identifier à des groupes qui sont, en apparence, pleins de bonne volonté mais, en réalité, animés d'un farouche esprit de concurrence; abuser de la faiblesse humaine avec pour objectifs la réalisation de profits alors que d'intenses campagnes éducatives et psycho-thérapeutiques seraient nécessaires pour modérer ces objectifs. »

(Thomas Balogh : *Planning for Progress*.
Fabian Tract 346, pp. 46-47).

C'est-à-dire : les socialistes ne devraient pas accepter le mythe néo-capitaliste du Welfare state et de la société de consommation de masse. Ils devraient opposer à ces conceptions orientées vers le profit privé maximum de quelques monopoles leurs propres conceptions en matière de consommation. Ils devraient combattre davantage l'incapacité du néo-capitalisme à réformer la structure autocratique de l'entreprise, qui est une des causes principales de l'aliénation du travail dans l'industrie moderne.

A la fois pour cette raison et parce qu'il faut répondre à toute campagne en faveur d'une politique des revenus — chacun peut aujourd'hui connaître le volume des salaires, mais devons-nous croire les patrons sur parole lorsqu'ils déclarent leurs bénéfices, alors que tout un système a été constitué afin de dissimuler les bénéfices pour frauder le fisc — la revendication du contrôle ouvrier doit être aujourd'hui l'exigence fondamentale des socialistes et du mouvement ouvrier en général, face à l'ascension et au déclin probable du néo-capitalisme. Le contrôle ouvrier est une initiation à la planification socialiste et démocratique, la seule réponse efficace que l'on puisse apporter à la programmation capitaliste. Elle est le premier pas vers la gestion ouvrière dans une économie socialisée (les travailleurs devraient refuser toute forme d'association aux responsabilités de gestion tant que l'économie reste une économie capitaliste) et vers la démocratie industrielle. Elle permettra d'associer la classe ouvrière à la grande discussion sur la masse totale des salaires et des profits (c'est-à-dire au large débat sur la plus-value, auquel aboutira inéluctablement toute discussion d'une politique des revenus). Et ceci nous permettra de donner à la stratégie essentiellement défensive du mouvement syndical (contre le blocage des salaires, pour la liberté de négociation en matière de salaire) le caractère global et offensif dont cette stratégie a besoin, car sans cela les ouvriers livreraient une bataille perdue contre les patrons et les technocrates.

Ernest MANDEL

CHAPITRE XI

- (1) SCHUMPETER : *Business Cycles*, I, p. 225.
- (2) ABEL : *Agrarkrisen und Agrarkonjunktur in Mittelalter*, p. 158.
- (3) Jean FOURASTIÉ : *Le Grand Espoir du XX^e siècle*, Paris, 1949, p. 141.
- (4) KEYNES : *Théorie générale*, p. 43.
- (5) GUITTON : *Les Fluctuations économiques* (9^e volume du « Traité d'Économie politique », de Gaëtan PIROU), pp. 174-5.
- (6) Karl MARX : *Grundrisse*, I, p. 310.
- (7) KLEIN : *The Keynesian Revolution*, p. 8.
- (8) von HAYER : *Geldtheorie und Konjunkturtheorie*, pp. 51, 103.
- (9) KEYNES : *Théorie générale*, p. 330.
- (10) G. von HABERLER : *Prospérité et Dépression*, pp. 154-5.
- (11) HANSEN : *Business Cycles and National Income*, p. 50; ROTH : *Die Uebererzeugung in der Welthandelsware Kaffee*, pp. 104-5; TENNANT : *The American Cigarette Industry*, pp. 192-4, etc.
- (12) AFTALION : *Crises périodiques*, I, pp. 359-364; W.C. MITCHELL : *Business Cycles and Employment*, pp. 10-11; KEYNES : *Théorie Générale*, p. 328; SCHUMPETER : *Business Cycles*, I, pp. 4, 123; A. HANSEN : *Business Cycles and National Income*, p. 564; GUITTON : *Les fluctuations économiques*, p. 321.
- (13) G. von HABERLER : *Prospérité et Dépression* p. 298.
- (14) GAYER, ROSTOW et SCHWARTZ : *The Growth and Fluctuation of the British Economy*, p. 557.
- (15) J. M. CLARK, cité dans HANSEN : *Business Cycles and National Income*, p. 370.
- (16) Nathalia MOSZKOWSKA : *Zur Kritik Moderner Krisentheorien*, p. 62.

- (17) SCHUMPETER : *Business Cycles*, I, p. 148.
- (18) G. VON HABERLER : *Prospérité et Dépression*, p. 414.
- (19) KEYNES : *Théorie générale*, pp. 117 et fol.
- (20) G. VON HABERLER : *Prospérité et Dépression*, pp. 32, 154-5; ABRAMOVICZ : *Inventories and Business Cycles*, pp. 360-9.
- (21) SCHUMPETER : *Business Cycles*, II, pp. 576-7.
- (22) W. C. MITCHELL : *What happens during business cycles*, pp. 106, 116-7.
- (23) G. VON HABERLER : *Prospérité et Dépression*, p. 429.
- (24) *Id.*, p. 378.
- (25) SPIETHOFF, in G. VON HABERLER : *Prospérité et Dépression*, p. 90.
- (26) KEYNES : *Théorie générale*, p. 332; HABERLER : *Prospérité et Dépression*, p. 442.
- (27) W. WOYTINSKY : *Conséquences sociales de la crise*, pp. 72-3.
- (28) TINBERGEN : *Les Cycles économiques aux États-Unis*, p. 105.
- (29) SCHUMPETER : *Business Cycles*, II, p. 637.
- (30) HANSEN : *Business Cycles and National Income*, p. 60; KEYNES : *Théorie générale*, pp. 330-331.
- (31) Nathalie MOSZKOWSKA : *Zur Kritik Moderner Krisentheorien*, p. 62; L. SARTRE : *Esquisse d'une théorie marxiste des crises périodiques*, p. 101.
- (32) HANSEN : *Business Cycles and National Income*, p. 145.
- (33) *Ibidem*, p. 173.
- (34) ECKERT : *Les Théories modernes de l'expansion économique*, p. 35.
- (35) HICKS : *A contribution to the theory of the trade cycle*, p. 108.
- (36) J. SCHUMPETER : *Business Cycle*, II, p. 400.
- (37) A. HANSEN : *Business Cycles and National Income*, pp. 123-4.
- (38) GAYER, ROSTOW et SCHWARTZ : *The Growth and Fluctuation of the British Economy*, pp. 554.
- (39) A. HANSEN : *Business Cycles and National Income*, pp. 182-3.
- (40) A. HANSEN : *Business Cycles and National Income*, p. 60; G. VON HABERLER : *Prospérité et dépression*, pp. 316-7.
- (41) J. SCHUMPETER : *Business Cycles*, II, pp. 576-7.
- (42) HANSEN : *Business Cycles and National Income*, p. 125.
- (43) G. VON HABERLER : *Prospérité et dépression*, p. 404.
- (44) FOSTER et CATCHINGS : *Money*, p. 374.
- (45) ECKERT : *Les Théories modernes de l'expansion économique*, p. 12.
- (46) ABRAMOWITZ : *Inventories and Business cycles*, p. 498; MET-

ZIER : *Business Cycles and the Modern Theory of Employment* in : « American Economic Review, June 1946.

(47) *Die Welt*, n° du 22 octobre 1960.

(48) W. C. MITCHELL : *What happens during business cycles*, pp. 302-3. Voir aussi le même ouvrage, pp. 32, 40, 73; HANSEN : *Business Cycles and National Income*, pp. 82-3.

(49) W. C. MITCHELL : *What happens during business cycles*, pp. 161 et al.

(50) *Ibidem*, pp. 32, 34, 41.

(51) G. von HABERLER : *Prospérité et Dépression*, p. 416.

(52) *Ibidem*, p. 120, et W. C. MITCHELL : *What happens during business cycles*, p. 132-3.

(53) G. von HABERLER : *Prospérité et Dépression*, pp. 375-380.

(54) Harold G. MOULTON : *Controlling Factors in Economic Development*, p. 306.

(55) N. KALDOR : *Stability and Full Employment*, reproduit dans A. HANSEN et R. V. CLEMENCE : *Readings in Business Cycles and National Income*, pp. 499-500.

(56) SCHUMPETER : *Business Cycles*, vol. 1, p. 158.

(57) GAYER, ROSTOW et SCHWARTZ : *The Growth and Fluctuation of the British Economy*, p. 544; SCHUMPETER : *Business Cycles*, p. 499.

(58) K. KAUTSKY : *Finanzkapital und Krisen*, *Neue Zeit*, XXIX, 1, pp. 843-4, (1911).

(59) Fred OELSSNER : *Die Wirtschaftskrisen*, I, p. 38.

(60) Rosa LUXEMBURG : *Die Akkumulation des Kapitals*, passim.

(61) N. BUCCHARIN : *Der Imperialismus und die Akkumulation des Kapitals*, pp. 95-108.

(62) Rosa LUXEMBURG : *Die Akkumulation des Kapitals*, p. 407.

(63) Karl MARX : *Theorien über den Mehrwert*, vol. II, 2, p. 315 de la première édition (Kautsky).

(64) Karl MARX : *Theorien über den Mehrwert*, II, 2, p. 315.

(65) Paul M. SWEEZY : *The Theory of Capitalist Development*, pp. 180-4.

(66) Otto BAUER : *Zwischen zwei Weltkriegen?* pp. 51-3, 351-5.

(67) HAMBERG : *Economic Growth and Instability*, pp. 55-56 et al.

(68) Léon SARTRE : *Esquisse d'une théorie marxiste des crises périodiques*, pp. 62-66.

(69) Shaw's estimates in : *Historical statistics of the U. S. A.*

(70) Fritz STERNBERG : *Der Imperialismus*, pp. 20 et suiv.; *Der Imperialismus und seine Kritiker*, pp. 163 et suiv.

(71) KALECKI : *A theory of the business cycle*, in « Review of Economic Studies », N, 1936-7, pp. 77.

(72) Myron W. WATKINS : *Commercial Banking and Capital*

Formation, in » *Journal of Political Economy*, », vol. 27, juillet 1919, pp. 584-5.

(73) G. VON HABERLER : *Prospérité et Dépression*, pp. 43-4.

(74) LÉON SARTRE : *Esquisse d'une théorie marxiste des crises périodiques*, p. 64.

(75) N. BUCCHARIN : *Der Imperialismus und die Akkumulation des Kapitals*, pp. 88-9.

(76) IN HANSEN : *Business Cycles and National Income*, p. 518; VON HAYCK : in : *Weltwirtschaftliches Archiv*, Juli 1932, Heft I, pp. 90 et pol.

(77) P. HAMBERG : *Economic Growth and Instability*, p. 329.

(78) MOULTON : *Controlling Factors in Economics Development*, p. 70.

(79) G. VON HABERLER : *Prospérité et Dépression*, p. 324; J. SCHUMPETER : *Business Cycles*, p. 155, 561; N MOSZKOWSKA : *Zur Kritik moderner Krisentheorien*, p. 26; HICKS : *A contribution to the theory of the trade cycle*, pp. 126-7, etc.

(80) GUTTON : *Les Fluctuations économiques*, p. 94.

(81) WERNER SOMBART : *Der moderne Kapitalismus*, II, p. 586.

(82) D. HAMBERG : *Economic Growth and Instability*, p. 55; A. HANSEN : *Business Cycles and National Income*, pp. 495-6.

(83) André PHILIP : *L'Inde moderne*, p. 87.

(84) J. SCHUMPETER : *Business Cycles*, II, p. 1033.

(85) ECKERT : *Les Théories modernes de l'expansion économique*, pp. 59-64.

(86) HICKS : *A Contribution to the Theory of the trade cycle*, pp. 63-4.

(87) JOAN ROBINSON : *The Accumulation of Capital*, p. 60.

(88) *Ibidem*, p. 209.

(89) DAVID McCORD WRIGHT : *Capitalism*, pp. 147, 153, 154.

(90) SCHUMPETER : *Business Cycles*, II, p. 803; CASSEL, in : *Readings in Business Cycles and National Income*, p. 124.

(91) DAVID McCORD WRIGHT : *Capitalism*, pp. 144-6.

(92) ARTHUR F. BURNS : *Frontiers of Economic Knowledge*, pp. 314-334.

(93) D. HAMBERG : *Economic Growth and Instability*, pp. 223-4.

CHAPITRE XII

(1) *Steel Hearings before the Subcommittee on Study of Monopoly Power*, p. 101.

(2) STOCKING and WATKINS : *Monopoly and Free Enterprise*, p. 24.

(3) *Steel*, pp. 102, 421.

(4) Fr. MACHLUP : *The political Economy of Monopoly*, p. 123.

(5) *Statistisches Jahrbuch des Deutschen Reiches*. Statistisches Jahrbuch der Bundesrepublik, 1953, 1960.

(6) *Statistik der Bundesrepublik Deutschland*, vol. 47. Statistisches Jahrbuch des Deutschen Reiches 1938.

(7) OUALID : *Répétitions écrites de législation industrielle, cours de doctorat 1934-5*, p. 123; *Études statistiques*, avril-juin 1959.

(8) « Statistiques et Études financières » de l'I. N. S. E. E., n° d'avril 1960.

(9) *Ministero della Costituente : Rapporto della Commissione Economica*, vol. II, *Industria*, Roma 1946, et *Annuario di Statistiche Industriali*, 1958, p. 104.

(10) *Statistical Abstract of the U. S. A.*, années diverses.

(11) Supplément janvier-mars 1954, *Bulletin Mensuel de Statistiques*.

(12) STOCKING and WATKINS : *Monopoly and Free Enterprise*, p. 27.

(13) A. R. BURNS : *The Decline of Competition*, p. 29.

(14) *Neue Zürcher Zeitung* du 17 mai 1953.

(15) Ida TARBELL : *The History of the Standard Oil Company*, 1, p. 150.

(16) Ch. WILSON : *Unilever*, 1, p. 65.

- (17) *Ibidem*, I, p. 72.
- (18) A. R. BURNS : *The Decline of Competition*, p. 44.
- (19) STOCKING and WATKINS : *Cartels or Competition*, p. 59.
- (20) CLAPHAM : *An Economic History of Modern Britain*, I, pp. 199-205.
- (21) COCHRAN and MILLER : *The Age of Enterprise*, pp. 60-62.
- (22) G. MACY, in : *Effects of Mergers* (P. L. COOK and Ruth COHEN, édit.) D, pp. 353, 367, 386.
- (23) Ida TARBELL : *The History of the Standard Oil Company*, I, p. 55.
- (24) *Ibidem*, I, pp. 58, 82, 109, 148, 224; II, p. 29.
- (25) CLAUSING : *Die Uebererzeugung in der Ziegelei von 1867 bis 1913*, p. 52.
- (26) COMPTON and BOTT : *British Industry, Its changing Structure in Peace and War*, p. 59.
- (27) *Factors in Industrial and Commercial Efficiency*, p. 71.
- (28) E. A. G. ROBINSON : *Monopoly*, pp. 83-95.
- (29) Ch. WILSON : *Unilever* I, pp. 65-6.
- (30) FITZGERALD : *Industrial Combination in England*, p. 170.
- (31) Lloyd REYNOLDS : *The Control of Competition in Canada*, p. 18.
- (32) A. R. BURNS : *The Decline of Competition*, p. 78.
- (33) *Ibidem*, pp. 156, 177, 183, 186.
- (34) Ida TARBELL : *The History of the Standard Oil Company*, I, pp. 150-153.
- (35) Article « Holding » dans « *Encyclopedia of Social Sciences* », vol. VII, pp. 405-407, by James C. BONBRIGHT et Gardiner C. MEANS.
- (36) *Holdings et démocratie économique*. Rapport pour le Congrès extraordinaire de la F. G. T. B. d'octobre 1956.
- (37) PETIT et DE VEYRAC : *Le Crédit et l'organisation bancaire*, p. 518.
- (38) *Ibidem*, p. 518.
- (39) Maurice DUPONT : *Les Intérêts français contre les intérêts de la France en Afrique du Nord*, in : *Esprit*, août-septembre 1952, pp. 338-9.
- (40) Ch. WILSON : *Unilever*, I, p. 260.
- (41) Shaw LIVERMORE : *The Success of Industrial Mergers*, in : *Quarterly Journal of Economics*, novembre 1935; Jesse MARKHAM, in : *Business Concentration and Price Policy*, pp. 148; George WATKINS, *ibidem*, p. 195.
- (42) NUTTER, *ibidem*, p. 202.
- (43) PETT et DE VEYRAC : *Le Crédit et l'organisation bancaire*, p. 637.

- (44) *Steel*, p. 81.
- (45) CHLEPNER : *Le Marché financier belge avant 1850*, p. 86.
- (46) OTTO JEIDELS : *Das Verhältnis der deutschen Grossbanken zur Industrie*, Leipzig, 1905.
- (47) MARQUIS et A. R. JAMES : *Biography of a Bank : The Bank of America*, p. 251.
- (48) OSKAR STILLICH : *Geld-und Bankwesen*, p. 147.
- (49) F. L. ALLEN : *The Great Morgan*, p. 47.
- (50) STOCKING and WATKINS : *Monopoly and Free Enterprise*, p. 30.
- (51) *Sangyo Keiai Overseas Edition*, 1-7-1954.
- (52) WENDEL BERGE : *Cartels, Challenge to a Free World*, p. 42-3.
- (53) *Federal Trade commission : Report on changes in concentration in Manufacturing (1954)*.
- (54) H. LEAK et A. MAIZELS : *The structure of British Industry*, in : *Journal of the Statistical Society*, Part I-II, 1945, p. 161.
- (55) PRITZKOLEIT : *Männer, Mächte, Monopole, passim*.
- (56) *La France et les trusts, passim (Économie et politique)*.
- (57) F. BARRET : *L'Évolution du capitalisme japonais*, I, p. 95, 138.
- (58) Ministero della Costituente : *Rapporto della Commissione Economica*, vol. II, *Industria*.
- (59) *Poor's Register of Directors and Executives*, 1948.
- (60) J. M. CLARK : *The Economics of Overhead Costs*, p. 192.
- (61) *Question 2284 de la Commission Royale sur la Dépression des Affaires, citée dans CLAPHAM : An Economic History of Modern Britain*, vol. II, p. 151. *Réponse d'un industriel*.
- (62) STOCKING and WATKINS : *Cartels or Competition*, pp. 169-170.
- (63) British Commission on Monopolies and Restrictive Practices : *Report on Electrical Equipment*, cité in « Cartel », vol. 7, n° 3, juillet 1957, p. 93.
- (64) F. T. C. *The International Petroleum Cartel*, p. 357.
- (65) *Ibidem*, pp. 362-367.
- (66) A. R. BURNS : *The Decline of Competition*, p. 205.
- (67) *Rapport de la Commission d'enquête britannique sur les monopoles et pratiques restrictives concernant la production d'oxygène gazeux, résumé in « Manchester Guardian », 3-1-1957*.
- (68) A. R. BURNS : *The Decline of Competition*, p. 130-31.
- (69) STOCKING and WATKINS : *Monopoly and Free Enterprise*, p. 126.
- (70) Clair WILCOX : *Competition and Monopoly in American Industry*, T. N. E. C. *Monograph*, n° 21, pp. 147-8.

- (71) STOCKING and WATKINS : *Monopoly and Free Enterprise*, p. 186.
- (72) *Ibidem*, p. 228.
- (73) A. R. BURNS : *The Decline of Competition*, p. 76.
- (74) *Ibidem*, p. 140.
- (75) TENNANT : *The American Cigarette Industry*, pp. 88-9.
- (76) STEINDL : *Maturity and Stagnation in American Industry*, pp. 124-5.
- (77) PIETTRE : *L'Évolution des Ententes industrielles*, p. 81.
- (78) FITZGERALD : *Industrial Combination in England*, p. 142.
- (79) STOCKING and WATKINS : *Cartels in action*, p. 21.
- (80) E. A. G. ROBINSON : *Monopoly*, pp. 50-51.
- (81) TENNANT : *The American Cigarette Industry*, pp. 89-96.
- (82) STOCKING and WATKINS : *Cartels or Competition*, p. 229.
- (83) *Statistical Abstract U. S. A. 1957*.
- (84) JOE BAIN, in : *Quarterly Journal of Economics*, 1951, p. 320.
- (85) VARGA et MENDELSSOHN : *New Data for Lenin's Imperialism*, p. 69.
- (86) *Monopoly and Competition* (ed E. H. CHAMBERLIN), p. 256.
- (87) *Statistical Abstract, U. S. A., 1957*.
- (88) H. LEAK et A. MAIZELS : *The Structure of British Industries*, in : *Journal of Royal Statistical Society*, Part I-II, 1945.
- (89) « Steel », *op. cit.* p. 307.
- (90) STOCKING and WATKINS : *Cartels or Competition*, pp. 140-1.
- (91) *Deutsche Zeitung und Wirtschaftszeitung 27-4-1957*.
- (92) F. T. C. *Report on Monopolistic Practices in Industries, 1939, Part S. A.*, pp. 2311-2312.
- (93) IDA TARBELL : *The History of the Standard Oil Co*, I, p. 46, 61-2, 158, etc.
- (94) STOCKING and WATKINS : *Monopoly and Free Enterprise*, p. 76.
- (95) T. BALOGH : *Studies in Financial Organization*, p. 295.
- (96) STOCKING and WATKINS : *Cartels or Competition*, pp. 165-169.
- (97) JÜRGEN KUCZYNSKY : *Studien zur Geschichte des deutschen Imperialismus*, p. 55.
- (98) LLOYD REYNOLDS : *The Control of competition in Canada*, p. 20.
- (99) STOCKING and WATKINS : *Cartels in action*, p. 161.
- (100) JÜRGEN KUCZYNSKY : *Studien zur Geschichte des deutschen Imperialismus*, p. 38.

- (101) Wendel BERGE : *Cartels, Challenge to a free World*, pp. 20, 21.
- (102) S. LILLEY : *Men, Machines and History*.
- (103) STOCKING and WATKINS : *Cartels or Competition*, pp. 233-4.
- (104) Wendel BERGE : *Cartels, Challenge to a free World*, p. 7, et STOCKING and WATKINS : *Cartels in action*, pp. 108-113.
- (105) *Technological Trends*, p. 53, cité dans LILLEY : *Men, Machines and History*, p. 201.
- (106) A. A. BRIGHT, jr. : *The Electric Lamp Industry*, pp. 388-400, *passim*.
- (107) *Steel Hearings before the Subcommittee on study of monopoly power*, pp. 750-767.
- (108) in *Monopoly and Competition* (ed. E. H. CHAMBERLIN), p. 433.
- (109) *Smaller War Plants Committee Report 1946*, p. 12-13.
- (110) W. H. WHYTE : *The Organization Man*, pp. 205, 207, 237.
- (111) D. HAMBERO : *Economic Growth and Instability*, pp. 123-24.
- (112) *F. T. C. Report on the Copper Industry*, pp. 44-5.
- (113) GALBRAITH : *The Affluent Society*, pp. 219-220.
- (114) Rupert MACLAURIN : *Invention and Innovation in the radio industry*, p. 102.
- (115) *True*, magazine, n° de janvier 1949, et *Contemporary Issues*, n° 3, printemps 1949.
- (116) STOCKING and WATKINS : *Monopoly and Free Enterprise*, pp. 334-36.
- (117) *Ibidem*, p. 502.
- (118) *Ibidem*, p. 82.
- (119) A. A. BERLE jr. : *The XXth Century Capitalist Revolution*, p. 11.
- (120) *Ibidem*, p. 27.
- (121) HEXNER : *International Cartels*, p. 107.
- (122) STOCKING and WATKINS : *Cartels in action*, pp. 289-299.
- (123) *Cartels*, janvier 1955, p. 35.
- (124) STOCKING and WATKINS : *Cartels or Competition*, p. 208.
- (125) A. A. BERLE : *The XXth Century Capitalist Revolution*, p. 58.
- (126) STOCKING and WATKINS : *Cartels or Competition*, p. 241-2.

CHAPITRE XIII

- (1) G. MYRDAL : *An International Economy*, p. 150.
- (2) in KUZNETS, MOORE and SPENGLER editors : *Economic Growth : Brazil, India, Japan*, pp. 464-5.
- (3) E. J. HAMILTON : *American Treasure and the Price Revolution in Spain*, pp. 34, 37, 38.
- (4) COLENBRANDER : *Koloniale Geschiedenis*, II, p. 247.
- (5) R. P. RINCHON : *Le Trafic négrier*, pp. 22, 129-30, 211, 304.
- (6) H. V. WISEMANN : *A short history of the British West Indies*, pp. 50, 58; *Cambridge History of the British Empire*, vol. I, p. 380.
- (7) Sir Percival GRIFFITHS : *The British Impact on India*, pp. 374-75, 402,3.
- (8) B. HOSELITZ, in : *Capital Formation and Economic Growth*, p. 325 (ed. Nat. Bureau Committee for Economic Research).
- (9) R. P. RINCHON : *Le Trafic négrier*, p. 18.
- (10) Gaston MARTIN : *Histoire de l'esclavage dans les colonies françaises*, pp. 90-91.
- (11) Brooks ADAMS : *La Loi de la civilisation et de la décadence*, pp. 375-380.
- (12) H. V. WISEMANN : *A short History of the British West Indies*, p. 50.
- (13) David LANDES : *Bankers and Pashas*, pp. 97, 108, 110, 128, 163, etc.
- (14) James MILL : *History of British India*, vol. III, 1826. cité dans Griffiths : *The British Impact on India*, p. 363.
- (15) David LANDES : *Bankers and Pashas*, p. 145.
- (16) H. D. FONG : *Cotton Industry and Trade in China*, cité dans Griffiths : *The British Impact on India* n° 363.
- (17) ISSAWI : *Egypt at Mid-Century*, p. 23.

- (18) W. W. ROSTOW, in : HANSEN and CLEMENCE : *Readings in Business Cycles and National Income*, p. 29.
- (19) W. H. B. COURT : *A concise Economic History of Britain*, pp. 325-26.
- (20) H. HAUSER, in : *Du libéralisme à l'impérialisme*, vol. XVII de *Peuples et Civilisations*, p. 399.
- (21) Jules FERRY in ARNOULT : *Procès du Colonialisme*, pp. 52, 58.
- (22) CAIRNCROSS : *Home and Foreign Investment, 1870-1913*, p. 197.
- (23) CONDLIFFE : *The Commerce of Nations*, p. 253.
- (24) Alfred LE ROY BURT : *The Evolution of the British Empire*, pp. 443-4.
- (25) Alfred LE ROY BURT : *Evolution of the British Empire*, p. 447.
- (26) *Livre Blanc du Ministère des Affaires économiques 1957*, pp. 316-17.
- (27) J. F. RIPPY : *Background for Point four; Samples of Profitable British Investments in the Underdeveloped Countries*, in : *Journal of Business History*, avril 1953.
- (28) H. J. DERNBURG : *Prospect of longterm foreign investment*, in : *Harvard Business Review*, juli 1950.
- (29) Paul A. BARAN : *The Political Economy of Growth*, p. 229.
- (30) F. I. O. M. : *Les plus grandes sociétés sidérurgiques du monde libre*, première partie, p. 17.
- (31) *Gedenkboek : Royal Dutch, 1950*, p. 19.
- (32) Oscar ORNATI : *Wages in India*, in : *Economic Development and Cultural Change*, january, 1955, p. 246.
- (33) J. VAN DER KROEF : *Entrepreneur and Middle Class in Indonesia*, in : *Economic Development and Cultural Change*, january 1954, p. 307.
- (34) George PADMORE : *Africa, Britain's Third Empire*, p. 28.
- (35) U. N. : *National Income and its Distribution in underdeveloped countries*, p. 19.
- (36) Josué de CASTRO : *Géopolitique de la faim*, p. 100.
- (37) H. MYINT : *The Gains from International Trade and the Back-ground countries*, in : « *Review of Economic Studies*, 1954-5, p. 134-5.
- (38) Oscar ORNATI : *Wages in India*, in : *Economic Development and Cultural Change*, january, 1955, pp. 244-46.
- (39) U. N. : *The Economic Development of Brasil*, p. 39.
- (40) ISSAWI : *Egypt at Mid-Century*, pp. 65, 85, 131.

- (41) Prof. Frederick H. HARBISON, in : *Labor and Economic Development*, ed. W. GALENSON, p. 154.
- (42) *Ibidem*, pp. 253, 284.
- (43) Prof. NURKSE : *Problems of Capital Formation in Underdeveloped Countries*, p. 7.
- (44) CONDLIFFE : *The Commerce of Nations*, p. 318.
- (45) H. MYINT, in : *The Economics of Underdevelopment*, Agarwala and Singh, pp. 119-121.
- (46) Josué de CASTRO : *Géopolitique de la faim*, p. 118.
- (47) Lord Boyd ORR : *The White man's Dilemma*, p. 68.
- (48) Josué de CASTRO : *Géopolitique de la faim*, p. 241.
- (49) Prof. GOUROU : *Les pays tropicaux*.
- (50) B. I. T. : *Les Populations aborigènes*, pp. 322, 338.
- (51) *Report of the Kandian Peasantry Commission*, p. 23.
- (52) ISSAWI : *Egypt at Mid-Country*, pp. 35, 65.
- (53) Palme DUTT : *India To-Day*, p. 211.
- (54) HANDELSBLATT (Düsseldorf), 24-3-1952.
- (55) ISSAWI : *Egypt at Mid-Century*, p. 40.
- (56) BAUER and YAMEY : *The Economics of Underdeveloped Countries*, pp. 50-51.
- (57) CANDLIFFE : *The Commerce of Nations*, p. 316.
- (58) H. MYINT : *The Gains from international Trade and the Backward countries*, in *Review of Economic Studies*, 1954-5, pp. 140-141.
- (59) Rosa LUXEMBURG : *Einführung in die Nationalökonomie*, p. 14.
- (60) Maurice DOBB : *Economic growth and underdeveloped countries*, p. 21.
- (61) WILSON : *The History of Unilever*, I, pp. 159-160.
- (62) E. A. G. ROBINSON : *Monopoly*, pp. 46-48.
- (63) *The Economist*, 8-5-1954.
- (64) George LAFOND : *L'Argentine au travail*, pp. 170-73.
- (65) F. T. C. : *The International Petroleum Cartel*, p. 357.
- (66) Rapport de la C. E. E. des N. U. : *Le prix des produits pétroliers en Europe occidentale*, février 1955.
- (67) HEXNER : *International Cartels*, pp. 184-5.
- (68) Déclaration de M. MOSSADEGH, devant la Cour Internationale de Justice, in : *Anglo-Iranian Oil Cy Case*, p. 439.
- (69) Benjamin SEWADRAN : *The Middle East, Oil and The Great Powers*, pp. 27-8; *Documents on British Foreign Policy 1919-1939*, édités par E. L. WOODWARD et Rohan BUTLER, série IV, pp. 1125-6, 1142, 1190-1.

- (70) Stacy MAY and Galo PLAZA : *United Fruit Cy in Latin America*, pp. 15-16.
- (71) *Neue Zürcher Zeitung*, 10-7-1954.
- (72) Stacy MAY and Galo PLAZA : *The United Fruit Cy in Latin America*, p. 117.
- (73) *Moody's Industrials*, 1946, p. 1375.
- (74) WILSON : *The History of Unilever*, I, p. 168.
- (75) A. A. BERLE jr. : *The XXth Century Capitalist Revolution*, pp. 131-2.
- (76) A. BONNÉ : *Studies in Economic Development*, p. 215.
- (77) U. N. : *Processes and Problems of Industrialization in under-developed countries*, pp. 82-3.
- (78) *Ibidem*, p. 86.
- (79) Kewal MOTWANI : *The Impact of Modern Technology on the Social Structures of South Asia*, in : *International Social Science Bulletin*, vol. III, n° 4, p. 785.
- (80) U. N. : *Processus and Problems of Industrialization in under-developed countries*, p. 139.
- (81) Prof. M. LE TOURNEAU : *L'Artisanat en Afrique du Nord*, in : *Vers la promotion de l'économie indigène*, pp. 252-3.
- (82) MOORE : *Economic Demography of East and South Europe*.
- (83) Charles ISSAWI : *Egypt at Mid-Century*, p. 242.
- (84) Beate R. SALZ : *The Human Element in Industrialization*, in : *Economic Development and Cultural Change*, october 1955.
- (85) *The First Five Year Plan*, pp. 652.
- (86) *Ibidem*, pp. 203-4.
- (87) D. K. RANGNEKAR : *Poverty and Capital Development in India*, p. 80.
- (88) A. BONNÉ : *Studies in Economic Development*, p. 173.
- (89) *China Handbook*, 1937-43.
- (90) U. N. *Progrès de la réforme agraire*, pp. 27, 29, 31.
- (91) THORNER, in : KUZNETS, MOORE and SPENGLER : *Economic Growth : Brazil, India, Japan*, pp. 126-127.
- (92) A. BONNÉ : *Studies in Economic Development*, p. 169.
- (93) *Le Monde*, 10-9-1959.
- (94) ISSAWI : *Egypt at Mid-Century*, p. 128.
- (95) A. BONNÉ : *Studies in Economic Development*, p. 173.
- (96) U. N. : *Processes and Problems of Industrialization*, p. 33; THORNER : *Long Term Trends of Output in India*, in : *Economic Growth, Brazil, India, Japan*, KUZNETS, MOORE and SPENGLER, ed. p. 127.
- (97) A. BONNÉ : *Studies in Economic Development*, p. 114

- (98) U. N. : *Processes and Problems of Industrialization*, r. 27.
- (99) *Ibidem*.
- (100) KUZNETS, *Economic Change*, p. 246.
- (101) U. N. *The Economic Development of Brazil*, p. 45.
- (102) U. N. : *Relative Prices of Exports and Imports of Underdeveloped countries*, pp. 22-23.
- (103) *United Nations Department of Economic and Social Affairs* : « World Economic 1962-I. The developing countries in World trade », pp. 2, 3.
- (104) Paul A. BARAN : *The Political Economy of Growth*, p. 183.
- (105) U. N. *The Economic Development of Brazil*, p. 20.
- (106) ISSAWI *Egypt at Mid-Century*, p. 84.
- (107) *Economic Survey of Latin America, 1951-2*, p. 5.
- (108) *National Income and its Distribution in underdeveloped countries*, p. 10.
- (109) U. N. : *The Economic Development of Brazil*, p. 25.
- (110) Maurice DOBB : *Economic Growth and underdeveloped countries*, pp. 47-50.
- (111) GATT : *International Trade in 1959*.
- (112) NIESR : *Economic Review*, n° 15, may 1961.

CHAPITRE XIV

- (1) *Manchester Guardian*, 6 mai 1954.
- (2) *Banque des règlements internationaux*, 28^e rapport annuel, p. 143.
- (3) S. KUZNETS : *Towards a Theory of Economic Growth*, in : *National Policy for Economic Welfare at home and abroad*, p. 47.
- (4) *Ibidem*, p. 48
- (5) SOCIÉTÉ DES NATIONS : *Industrialization and Foreign Trade*, 1945; U. N. : *Statistical Yearbook*, diverses durées.
- (6) SVENNILSON : *Growth and Stagnation in the European Economy*, p. 142; *Cotton* n° 4, 1961.
- (7) *Mitteilungen des W. W. I. des D. G. B.*, février 1952, p. 47.
- (8) SVENNILSON : *Growth and Stagnation in the European Economy*, p. 142.
- (9) KUCZYNSKI : *Studien zur Geschichte des deutschen Imperialismus*, I, p. 101.
- (10) MELLEROWICZ : *Markenartikel; die Oekonomische Gesetze ihrer Preisbildung und Preisbindung*.
- (11) A. R. BURNS : *The Decline of Competition*, pp. 44-48.
- (12) STOCKING and WATKINS : *Monopoly and Free Enterprise*, pp. 231-2.
- (13) Cité dans STOCKING and WATKINS : *Monopoly and Free Enterprise*, p. 236.
- (14) P. E. P. ; *Industrial Trade Associations, Activities and Organization*, p. 340. *Deutsche Zeitung und Wirtschaftszeitung*, 2-4-1957.
- (15) *Collective Discrimination : A Report on Exclusive Dealings, Collective Boycotts, etc.*, pp. 3-12.
- (16) *Op. cit.*, pp. 15-16.

- (17) H. EHRMANN : *La Politique du patronat français*, pp. 32-82 passim.
- (18) Jacques HOUSSIAUX : *Le Pouvoir de monopole*, p. 290.
- (19) BARRET : *L'Évolution du capitalisme japonais*, I, pp. 178-80, 194-198.
- (20) Robert GUILLAIN dans *Le Monde*, 14-11-1959.
- (21) *Manchester Guardian*, 15-4-1954.
- (22) *The Structure of American Industry*, ed. by Walter ADAMS, p. 127.
- (23) STOCKING and WATKINS : *Cartels or Competition*, pp. 109, 93-4.
- (24) J. KAISEN : *Die Repräsentation Organisierter Interessen*, p. 270.
- (25) BRADY : *Business as a System of Power*, p. 188.
- (26) Ch. BETTELHEIM : *L'Économie allemande sous le nazisme*, p. 75.
- (27) J. KUCZYNSKI : *Studien zur Geschichte des deutschen Imperialismus*, I, p. 262.
- (28) *Ibidem*, p. 105.
- (29) *Deutsche Zeitung und Wirtschaftszeitung*, 26-3-1958 et 10-7-1954.
- (30) STOCKING and WATKINS : *Cartels or Competition*, p. 44.
- (31) A. R. BURNS : *The Decline of Competition*, p. 470 et suiv.
- (32) STOCKING and WATKINS : *Monopoly or Free Enterprise*, p. 44.
- (33) VITO, in : *Monopoly and Competition, and their Regulation*, ed. by E. H. CHAMBERLIN, pp. 45-46.
- (34) STOCKING and WATKINS : *Cartels or Competition*, p. 55.
- (35) SAINT-GERMÈS : *Les Ententes et la concentration de la production industrielle et agricole*, pp. 166-7.
- (36) PIETRE : *L'Évolution des ententes industrielles en France depuis la crise*, pp. 98-101, 111-3; SAINT-GERMÈS : *Les Ententes et la concentration de la production industrielle et agricole*, pp. 166-7.
- (37) Jacques HOUSSIAUX : *Le Pouvoir de monopole*, p. 274.
- (38) EHRMANN : *La Politique du patronat français*, pp. 81-82.
- (39) BARRET : *L'Évolution du capitalisme japonais*, I, pp. 180-1.
- (40) COHEN : *Japan's Economy in War and Reconstruction*, pp. 30-32.
- (41) Robert GUILLAIN dans *Le Monde*, 14-11-1959.
- (42) *Conseil central de l'Économie. Annexe au procès-verbal de la séance du 7-2-52.*
- (43) Henri HAUSER : *Les Débuts du capitalisme*, pp. 161 et fol.
- (44) William W. Lockwood : *The State and Economic Enterprise in modern Japan*, in : KUZNETS, MOORE and SPENGLER ed. : *Economic Growth, Brazil, India, Japan*, p. 542.

- (45) *Ibidem*, p. 141.
- (46) U. N. : *Processes and Problems of Industrialization in under-developed countries*, pp. 56-7, 72.
- (47) U. N. *The Economic Development of Brazil*, p. 157.
- (48) U. N. : *Processes and Problems of Industrialization in under-developed countries*, p. 37.
- (49) Julien CHEVERNY : *Éloge du colonialisme*, pp. 41-54.
- (50) Prof. Ugo PAPI : *Théorie de l'intervention de l'État* (conférence ronéotypée).
- (51) Ch. BETTELHEIM : *L'Économie allemande sous le nazisme*, pp. 99-100.
- (52) RITTERSHAUSEN : *Internationale Handels-und Devisenpolitik*.
- (53) Ch. BETTELHEIM : *L'Économie allemande sous le nazisme*, pp. 112, 134.
- (54) Daniel GUÉRIN : *Où va le peuple américain?* I, p. 29.
- (55) ADAMS and GRAY : *Monopoly in America*, pp. 136-7.
- (56) Neumann : *Behemoth*, p. 230.
- (57) *Fortune*, janvier 1949.
- (58) ADAMS and GRAY : *Monopoly in America*, p. 151.
- (59) *Ibidem*, p. 153.
- (60) HARPER'S, janvier 1954.
- (61) ADAMS and GRAY : *Monopoly in America*, p. 87.
- (62) *Ibidem*, p. 83.
- (63) *Ibidem*, p. 113.
- (64) PIROU : *La Monnaie*, pp. 347-351.
- (65) S. LURIE : *Private Investment in a controlled Economy*, pp. 187-8.
- (66) BETTELHEIM : *L'Économie allemande sous le nazisme*, p. 138.
- (67) *Ibidem*, 152-154.
- (68) A. A. BERLE jr : *The XX th Century Capitalist Revolution*, p. 47.
- (69) STOCKING and WATKINS : *Monopoly and Free Enterprise*, p. 390.
- (70) ADAMS and GRAY : *Monopoly in America*, pp. 99.
- (71) *Wirtschaftsberichte der Rhein-Main-Bank*, février 1953.
- (72) Daniel GUÉRIN : *Où va le peuple américain?* I, pp. 69-70.
- (73) C. Wright MILLS : *The Power Elite*, pp. 232-5.
- (74) Simon HAXEY : *Tory M. P.*, p. 37.
- (75) BETTELHEIM : *L'Economie allemande sous le nazisme*, p. 121.
- (76) EHRMANN : *La politique du patronat français*, pp. 107, 195-6, 222, etc.
- (77) *New York Times*, 6-10-1958.

- (78) *Die Zeit*, 7-6-1956.
- (79) Jacques HOUSSIAUX : *Le Pouvoir de monopole*, p. 213.
- (80) ADAMS and GRAY : *Monopoly in America*, p. 21.
- (81) *Ibidem*, p. 5.
- (82) J. SCHUMPETER : *Business Cycles*, pp. 860-861.
- (83) R. S. SAYERS : *Modern Banking*, p. 240.
- (84) Marcel MALISSEN : *L'Autofinancement*, p. 200.
- (85) S. LURIE : *Private Investment in a controlled Economy*, p. 128.
- (86) René PUPIN : *Essai d'évaluation de la fortune privée française*, in : *Le Capital*, 5-1-1950.
- (87) LURIE : *Private Investment in a controlled Economy*, p. 125.
- (88) *Statistisches Material zur Lage des Kapitalmarktes, Bank deutscher Länder 1952*.
- (89) *W. W. I. des D. G. B.* 1959, n° 8-9, p. 194.
- (90) Norman MACRAE : *Capital Market*, pp. 25-26.
- (91) C. E. E. des Nations unies : *Étude sur la situation économique en Europe en 1955*.
- (92) A. A. BERLE jr. : *The XXth Century Capitalist Revolution*, pp. 37-8.
- (93) Maurice MALISSEN : *L'Autofinancement*, p. 133.
- (94) *Ibidem*, pp. 115-6.
- (95) J. DURET : *Les Trusts en France*, p. 43.
- (96) COMPTON and BOTT : *British Industry, its changing structure in Peace and War*, p. 194.
- (97) Raymond W. GOLDSMITH : *Financial Structure and Economic Growth In Advanced Countries*, in : *Capital Formation and Economic Growth*, p. 142.
- (98) BARRET : *L'Évolution du capitalisme japonais*, III, p. 352.
- (99) S. LURIE : *Private Investment in a controlled Economy*, pp. 179-182.
- (100) *Ibidem*, pp. 181-2.
- (101) *Business makes its case for profits*, in : *Fortune*, March 1949.
- (102) Corwin D. EDWARDS : *Relation of Price to Investment Fluctuations*, in : *American Economic Review*, vol. 28, supplement march 1938, p. 63.
- (103) *Fortune*, septembre 1949, pp. 87-8.
- (104) *Business makes its case for profits*, in : *Fortune*, march 1949, pp. 9, 10, 11.
- (105) *Deutsche Zeitung und Wirtschaftszeitung*, 16-10-1954.
- (106) Maurice MALISSEN : *L'Autofinancement*, p. 22.
- (107) *Assemblée Générale des Banques allemandes en 1943*, p. 5.

- (108) STOCKING and WATKINS : *Cartels or Competition*, p. 180.
 Brookings Institute : *America's Capacity to Produce*, p. 30.
- (109) *Fortune*, septembre 1954, p. 214.
- (110) *U. S. News and World Report*, 11-3-1955 et 25-5-1956.
- (111) *New York Times*, 6-7-1959.
- (112) ADAMS and GRAY : *Monopoly in America*, p. 102.
- (113) *U. S. News and World Report*, 10-5-1957.
- (114) Raymond W. GOLDSMITH : *Financial Structure and Economic Growth in Advanced Countries*, in : *Capital formation and Economic Growth*, p. 145.
- (115) Pierre NAVILLE, in : *Tribune marxiste*, n° 6, pp. 14-15.
- (116) C. E. E. des N. U. : *Étude sur la situation économique de l'Europe en 1955*, pp. 63-69.
- (117) *Ibidem*, p. 60.
- (118) Dr Natalie MOSZKOWSKA : *Die Kriegskapitalistische Aera*, in : *Arbeit und Wirtschaft*, 1-7-1952.
- (119) *Notes et Études documentaires*, p. 10.
- (120) N. S. SCHWEIZER, in : *L'Évolution récente du rôle des banques*, p. 83 et R. W. GOLDSMITH, in : *Capital Formation and Economic Growth*, p. 141.
- (121) *Neue Probleme der Krisentheorie*, p. 38, Akademie-Verlag, Berlin.
- (122) J. STEINDL : *Maturity and Stagnation in American Capitalism*, *passim*, surtout pp. 1-56; Fr. FERROUX : *La coexistence pacifique*, II, p. 498.
- (123) *Deutsche Zeitung und Wirtschaftszeitung*, 13-9-1958.
- (124) Geoffrey MOORE : *Measuring Recession*, in : *Journal of the American Statistical Society*, juin 1958.
- (125) Paul A. BARAN : *The political Economy of Growth*, p. 107.
- (126) John STRACHEY : *Contemporary Capitalism*, pp. 241-2.
- (127) J. STEINDL : *Maturity and Stagnation in American Capitalism*, p. 55.
- (128) *Ibidem*, p. 133.
- (129) J. SCHUMPETER : *Business Cycles*, II, p. 974.
- (130) Ch. BETTELHEIM : *L'Économie allemande sous le nazisme*, p. 248.
- (131) MANDELBAUM, in : *The Economics of Full Employment*, p. 194.
- (133) John STRACHEY : *The German Tragedy*, in : « *University Left Review*, » n° 3, p. 11.
- (134) Karl MARX : *Das Kapital*, III, I, p. 422 et suiv. Rudolf HILFERDING : *Das Finanzkapital*, pp. 111-114, 144-5, etc.

- (135) James BURNHAM : *The Managerial Revolution*.
- (136) Henri PIRENNE : *Les Périodes de l'histoire sociale du capitalisme*, pp. 2, 24.
- (137) Vance PACKARD : *Les Obsédés du Standing*, p. 253.
- (138) *U. S. News and World Report*, 18-3-1955.
- (139) Joan ROBINSON : *The Accumulation of Capital*, p. 8.
- (140) H. EHRMANN : *La Politique du patronat français*, p. 125.
- (141) Sargent FLORENCE : *The Logic of British and American Industry*, pp. 183, 189, 193, 203.
- (142) C. Wright MILLS : *The Power Élite*, pp. 133-7.
- (143) J. STEINDL : *Maturity and Stagnation in American Capitalism*, p. 10.