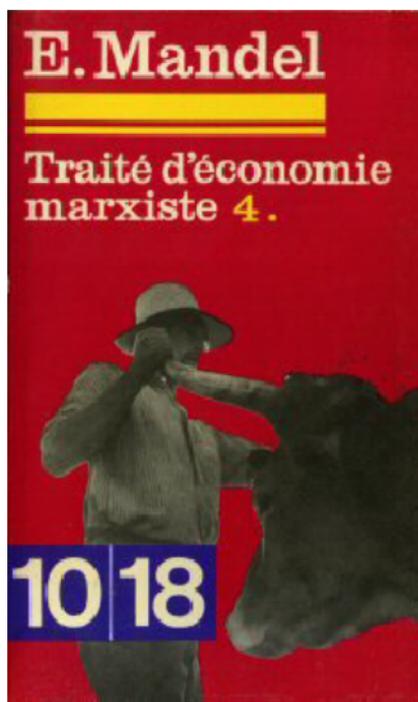


TRAITÉ D'ÉCONOMIE MARXISTE

PAR

ERNEST MANDEL

Tome IV



10|18

CHAPITRE XV : L'ÉCONOMIE SOVIÉTIQUE .. 5

Étapes de l'économie soviétique. – Structure actuelle de l'économie soviétique. – L'acquis des plans quinquennaux. La nature sociale de l'économie soviétique. – Les « catégories économiques » en U. R. S. S. – L'économie planifiée et le stimulant de l'intérêt privé. – Les contradictions de la gestion bureaucratique. – Gestion bureaucratique et condition ouvrière. – Disproportion entre l'industrie et l'agriculture. – Les réformes de l'ère khrouchtchevienne.

CHAPITRE XVI : L'ÉCONOMIE DE LA PÉRIODE DE TRANSITION 84

La troisième révolution industrielle. – Nécessité d'une période de transition. – Nécessité d'une accumulation socialiste. – Sources d'une accumulation socialiste internationale. – Sources d'une accumulation socialiste dans les pays industrialisés. – Sources d'une accumulation socialiste dans les pays sous-développés. – Taux d'accumulation maximum et taux de croissance optimum. – Fonction économique de la démocratie socialiste. – Planification et marché. – Techniques de la planification. – L'agriculture et le commerce dans la période de transition. – Une économie « mixte »? – Mode de production nouveau et révolution dans les rapports de production.

CHAPITRE XVII : L'ÉCONOMIE SOCIALISTE . 150

Mode de production, mode de distribution et mode de vie. – Salaire individuel et salaire social. – Besoins fondamentaux et besoins accessoires. – Le dépérissement de l'économie marchande. – Révolution économique et révolution psychologique. – Le dépérissement des classes et de l'État. – La croissance économique n'est pas un but en soi. – Travail aliéné, travail « libre » et dépérissement du travail. – Limites de l'homme?

CHAPITRE XVIII : ORIGINES, ESSOR ET DÉPÉ- RISSEMENT DE L'ÉCONOMIE POLITIQUE .. 197

Activité économique et idéologie. – L'aube de la pensée économique. – Les origines de la théorie de la valeur-travail. – Le développement de la théorie de la valeur-travail. – Parachèvement et éclatement de l'économie politique classique. – L'apport de Marx. – Critiques contre la théorie de la valeur-travail. – L'école néo-classique. – La révolution keynésienne. – Les économétristes. – Une variante apologétique du marxisme. – La fin de l'économie politique.

POSTFACE 257

RÉFÉRENCES : CHAPITRES XV-XVIII 269

CHAPITRE XV

L'ÉCONOMIE SOVIÉTIQUE

L'économie soviétique d'aujourd'hui est le produit de facteurs contradictoires. D'une part, l'état arriéré de la vieille Russie, avec ses immenses ressources naturelles à peine effleurées par l'industrie, avec la prédominance de l'économie villageoise, morcelée en 25 millions d'entreprises paysannes. D'autre part, la conquête du pouvoir par le parti bolchevique en 1917, et l'effort conscient entrepris par l'État soviétique ainsi né, de construire dans ce vaste pays, isolé au milieu du monde bourgeois, une économie qualitativement différente du capitalisme.

Comme toute société humaine, la société soviétique se caractérise par certaines *constantes* de l'activité économique. Le produit social est partagé entre produit nécessaire et surproduit. Une partie de ce surproduit est consacrée au développement des instruments de travail, des biens de production. La forme particulière de l'appropriation de ce surproduit détermine une dynamique particulière de l'économie, dont les lois doivent être mises à nu. Cette dynamique particulière apparaît le plus nettement à travers l'étude des différents stades qu'a parcourus la politique économique de l'État soviétique depuis octobre 1917.

Étapes de l'économie soviétique.

Les dirigeants bolcheviques qui se sont trouvés à la tête de l'État issu de la révolution d'octobre 1917 n'avaient nulle intention de construire une société socialiste achevée dans leur pays. Ils partageaient l'avis unanime des marxistes de l'époque, selon lequel une telle entreprise exigeait des conditions matérielles précises : la prédominance de la grande usine industrielle sur la petite, et de l'industrie sur l'agriculture; un niveau de développement élevé des forces productives; un degré corrélativement élevé de qualification technique et culturelle des ouvriers.

Ces conditions faisaient pour la plupart défaut dans la Russie de 1917. Les dirigeants bolcheviques ne concevaient à ce moment la victoire de leur révolution qu'en tant que maillon d'une chaîne de révolutions internationales; la révolution victorieuse dans des pays industriellement avancés, avant tout en Allemagne, devait créer la base de départ nécessaire à une transition rapide vers une économie socialiste (*).

Le retard puis la défaite de cette révolution internationale posèrent au parti dirigeant une série de problèmes entièrement nouveaux qui n'avaient pas été résolus par la théorie économique marxiste classique. Ce parti leur donna une suite de réponses différentes d'après une multitude de facteurs qui inspiraient sa pratique, facteurs parmi lesquels les plus puissants furent en définitive le rapport de forces entre les classes

(*) « Lorsqu'il y a trois ans, nous nous demandions quelles étaient les tâches et les conditions de la victoire de la révolution prolétarienne en Russie, nous disions toujours nettement que cette victoire ne saurait être durable sans être appuyée par la révolution prolétarienne en Occident et qu'il fallait, pour bien apprécier notre révolution, se placer exclusivement du point de vue international. Pour que notre victoire soit durable, il faut que la révolution prolétarienne triomphe dans tous les pays capitalistes, ou tout au moins dans plusieurs d'entre les pays capitalistes les plus importants. Nous voyons, après trois années de lutte acharnée et opiniâtre, dans quelle mesure nos prévisions ne se sont pas justifiées, et dans quelle mesure elles se sont justifiées... (1) », déclara Lénine en 1920.

à l'échelle internationale et nationale, ainsi que la prédominance de diverses pressions sociales qui s'exerçaient sur lui.

Le programme du premier gouvernement bolchevique ne prévoyait pas l'expropriation immédiate de tous les capitalistes. Il ne visait que l'instauration universelle du contrôle ouvrier sur la production, les travailleurs devant d'abord faire l'apprentissage de la gestion en surveillant les directeurs capitalistes (2). Il prévoyait en outre la nationalisation des banques, réunies préalablement dans une seule banque nationale; la nationalisation progressive des principaux secteurs monopolisés de l'économie; la non-reconnaissance des dettes étrangères, ainsi que la nationalisation du sol et du sous-sol, accompagnée d'un partage des terres parmi les paysans. L'ensemble de ces mesures n'aurait pas signifié un bouleversement qualitatif de la structure sociale de l'économie russe.

Cependant, le développement impétueux de l'initiative ouvrière; la non-coopération, puis le sabotage des milieux industriels et administratifs; le déclenchement de la terreur blanche suivie de la terreur rouge; l'éclatement d'une guerre civile généralisée qui déchirera pendant trois ans l'ensemble du pays; l'intervention des forces armées étrangères dans cette guerre, — tous ces événements bouleversèrent les projets à long terme du gouvernement bolchevique et le poussèrent sur la voie d'une modification rapide de la structure économique. La nationalisation des banques, du commerce de gros, de toute l'industrie, de toute la propriété étrangère, ainsi que l'établissement d'un monopole d'État du commerce extérieur, créaient dès la fin de 1918 une structure économique et sociale nouvelle en Russie.

Dans les conditions d'une forteresse assiégée, un système économique appelé « communisme de guerre » s'organisa. La planification de toute l'activité économique fut davantage une mesure de *rationnement* qu'une mesure de *développement* planifié. La production de marchandises fut restreinte au maximum. Tout le commerce fut nationalisé par décret du 21 novembre 1918. Une grande partie du salaire des ouvriers

et des fonctionnaires fut payée en nature : la part du salaire payé en nature dans le salaire total s'éleva en moyenne à 27,9 % pendant le second semestre de 1918 et à 93,7 % pendant le premier trimestre de 1921 (3). L'échange entre la ville et la campagne s'atrophia, se réduisant au troc. Des détachements armés d'ouvriers durent soustraire aux paysans la nourriture nécessaire pour les villes (décret du 6 août 1918). La production industrielle connut une chute verticale, se limitant de plus en plus à l'approvisionnement de l'armée (*). Le système monétaire s'effondra sous le poids d'une inflation galopante. L'ensemble de l'activité économique se disloqua.

Après la victoire dans la guerre civile remportée par l'armée rouge, victoire qui coïncida cependant avec un reflux du mouvement révolutionnaire dans le reste du monde, le gouvernement bolchevique estima qu'un relèvement des forces productives était la première condition pour la survie du régime. A cette fin, une retraite fut organisée par rapport aux formes extrêmes d'élimination de toute production marchande qui avaient caractérisé le « communisme de guerre ». Ce fut la « Nouvelle Politique Économique » (N. E. P.). L'impôt en nature remplaça les réquisitions, laissant aux paysans un supplément en produits agricoles qu'ils pouvaient vendre sur le marché. La liberté du commerce de gros et de détail fut rétablie. Dès 1923, 91,4 % des entreprises commerciales furent des entreprises privées qui réalisèrent 83,4 % du chiffre d'affaires commerciales d'ensemble. Le système financier fut assaini (5), le rouble stabilisé, le paiement en nature des salaires aboli. Les relations commerciales avec les pays capitalistes furent rétablies. On offrit au capital étranger des concessions sur le territoire soviétique afin d'accélérer le développement des forces productives. L'artisanat et la petite industrie privée purent se développer librement. En 1923, on compta 147 471 petites entreprises industrielles privées, employant 12,4 %

(*) La production de la grande industrie tomba de 100 en 1913 à 12,8 en 1920, celle de la petite industrie à 44,1, celle de l'industrie cotonnière à 5 % de 1913, et celle de l'industrie d'acier à 4 % de 1913 (4).

de la main-d'œuvre industrielle totale. En 1925-1926, ces entreprises fourniront 20 % de la production industrielle.

La N. E. P. remporta donc des succès indéniables. Dès 1926, le niveau de développement des forces productives, dans l'industrie comme dans l'agriculture, avait atteint et dépassé celui d'avant guerre. En 1927-1928, le salaire réel moyen avait doublé par rapport à 1908, et augmenté de près de 90 % par rapport à 1913 (6). Le gouvernement commença à utiliser les ressources disponibles en vue du développement de l'industrie étatisée.

Mais ce développement était en retard sur le rétablissement de l'agriculture et l'accroissement de la population. Il se révélait en outre insuffisant pour satisfaire les besoins des paysans en biens de consommation industriels, ainsi que pour absorber la main-d'œuvre disponible à la campagne. Ainsi se développèrent, outre un chômage chronique à la ville (*), les deux plaies classiques de l'agriculture des pays arriérés : le phénomène des *ciseaux* entre les prix agricoles et les prix industriels, et la surpopulation au village (**).

En même temps, une différenciation de classe s'opéra au sein de la paysannerie (***) . Les koulaks, paysans riches, concentrèrent entre leurs mains une grande partie du surproduit agricole offert sur le marché. Strumiline affirma dès 1923 que seuls 15 à 20 % des paysans détenaient du blé à vendre (11). L'impôt en nature, non progressif jusqu'en 1926-1927, favorisa cette concentration, de même que le manque de réserves et de

(*) Celui-ci se maintint aux environs de 1 250 000 au cours de la N. E. P. (7).

(**) Le 1^{er} octobre 1923, quand les ciseaux furent le plus ouverts, l'indice des prix agricoles s'établit à 49, celui des prix industriels à 275,7 (100 = niveau de 1913) (8). Après une amélioration relative de la situation en 1924-25, l'écart se fit de nouveau menaçant en 1926 et 1927. En 1927, pour 1 quintal de seigle, le paysan n'obtient que 50 % de la quantité de sel, de sucre, de tabac, de produits textiles et métallurgiques qu'il pouvait se procurer en 1913 pour le même équivalent (9).

(***) En 1926, 70 % des paysans qui possèdent moins de 2 ha de terre, 37 % des paysans qui possèdent de 2 à 4 ha et 20 % de ceux qui possèdent de 4 à 6 ha doivent emprunter des animaux de trait et des instruments de travail agricoles pour labourer leurs terres. Quatre pour cent des fermes possèdent 50 % des machines agricoles (10).

moyens de transport des paysans pauvres (*). En échange de ce surproduit agricole, indispensable pour nourrir les villes et pour assurer l'accumulation industrielle, les koulaks réclamaient un approvisionnement adéquat en produits industriels. Dans l'absence d'un tel approvisionnement en produits russes, c'est vers le marché mondial qu'ils regardèrent pour satisfaire leurs besoins. Cela aurait impliqué la fusion des forces semi-capitalistes en U. R. S. S. avec les forces capitalistes du reste du monde. La rupture du monopole du commerce extérieur aurait brisé toute possibilité de développement industriel rapide en Russie.

En fait, dès 1923, une discussion se développa au sein du parti bolchevique concernant les rapports entre le secteur d'État (essentiellement la grande industrie) et le secteur privé, agricole et commercial. Au cours de cette discussion, l'Opposition défendit l'idée d'une industrialisation plus rapide, à la fois pour éviter cette jonction entre la paysannerie riche soviétique et le marché mondial, et pour maintenir l'alliance entre les ouvriers et les paysans grâce à la satisfaction croissante des besoins paysans en biens de consommation manufacturés. Pour la même raison, elle fut la première à insister sur la nécessité d'un plan général d'industrialisation et d'une accumulation accélérée dans la grande industrie (13).

La majorité du comité central s'opposa à cette conception. Mikoyan attaqua en 1924 l'idée de Trotski d'un seul plan de développement économique comme le « sommet de l'utopie » (14). Staline affirma que l'U. R. S. S. avait autant besoin du Dnjeprostroy (premier grand barrage prévu) qu'un paysan sans vache d'un gramophone (procès-verbal du Comité Central

(*) En 1924, au 13^e Congrès du P. C. R., Kamenev estima que 8 % des fermes (comptant 14 % des paysans) détenaient 25 % du bétail et des animaux de trait et 34 % de la surface ensemencée (12). Les paysans pauvres doivent vendre leur blé aux koulaks, faute de charrettes pour l'amener au marché. Au lendemain immédiat de la récolte, ils doivent vendre leur maigre surplus à vil prix, afin de pouvoir s'approvisionner en produits industriels, quitte à racheter du blé aux mêmes koulaks à des prix surélevés, à la veille de la récolte suivante.

d'avril 1926 cité par I. Deutscher) (15). Développant la thèse officielle dans leur précis d'économie politique publié en 1927, I. A. Lapidus et K. Ostrovitianov écrivirent :

« La politique de surindustrialisation du pays au détriment des paysans exploités par les hauts prix des produits de l'industrie, politique obstinément préconisée, au cours des dernières années, par E. Preobrachensky, serait la conséquence logique de ces prémisses... L'attitude adoptée en principe par Engels et Lénine suggère évidemment de tout autres conclusions. Il faut suivre une politique de baisse de prix, pour que les paysans se rendent compte de la différence entre la dictature bourgeoise et la dictature prolétarienne, pour que le paysan puisse accumuler (!), pour que son entreprise individuelle se développe au lieu de déchoir, pour que la petite production puisse réellement éviter les voies du développement capitaliste (16). »

Et Maurice Dobb, qui a toujours interprété avec fidélité les thèses officielles des milieux dirigeants en U. R. S. S., écrit aussi tard que 1928 :

« La question « Où va la Russie? » dont Trotski fit le titre de son livre (en 1926) dépendait, quant à sa réponse, de conditions plus larges que celles postulées par l'auteur. Elle dépendait non seulement d'un développement de l'industrie d'État plus rapide à l'avenir que le développement de tous les autres éléments dans l'économie russe — et même plus rapide que l'industrie dans d'autres pays — mais encore du fait de savoir si, à la ville comme à la campagne, de nouvelles différences de classe et de nouveaux privilèges étaient en train de réapparaître. La réponse officielle aux critiques de l'Opposition prit donc en partie la forme d'un rejet de l'affirmation selon laquelle le *Nepman* et le koulak croîtraient aussi vite que l'Opposition s'efforça de le présenter. Mais ce n'était pas tout. Elle (la réponse officielle) nia aussi que la prospérité croissante du paysan (individuel) signifiait ou impliquait une renaissance du capitalisme. Voilà où se trouva l'erreur fondamentale de l'Opposition, sa conception erronée de la N. E. P., sa croyance

que l'industrie devait se développer aux frais du petit producteur, au lieu de se développer en relevant parallèlement le petit producteur... La question fut erronément présentée comme une concurrence entre la prospérité de l'industrie d'État contre celle de l'agriculture paysanne : celle-ci pouvait au contraire croître plus rapidement que celle-là, sans pour cela représenter une tendance capitaliste. Et la croissance de cette accumulation privée entre les mains de la paysannerie, qu'on présenta comme dangereuse (sic!), pouvait être une source de puissance pour l'accumulation socialiste, si on pouvait l'attirer vers la coopération, les emprunts d'État et les Caisses d'Épargne (17). »

Ce débat a été tranché par la vie. Pendant l'hiver 1927-1928, les koulaks prirent l'État soviétique à la gorge. Ils organisèrent une véritable grève de livraisons de produits alimentaires à la ville, comme Dobb le reconnaît d'ailleurs dans un ouvrage ultérieur (18) (*). A partir de 1928, la fraction dirigeante du parti bolchevique, qui pendant des années avait sous-estimé le danger (**) et avait refusé de prendre les mesures adéquates, passa d'un extrême à l'autre sous l'effet de la panique. La « surindustrialisation du pays au détriment des paysans »

(*) « Dès la fin de 1927, la collecte du blé accusa une baisse sensible que rien ne laissait prévoir (!). Alors que dans les trois derniers mois de 1926, 4,9 millions de tonnes de céréales avaient été collectées, les trois mois correspondants de 1927 ne donnèrent que 2,7 millions de tonnes, soit 2,2 millions de tonnes en moins (20). » Le « rien ne laissait prévoir » est savoureux. L'Opposition avait averti le pays de ce danger durant des années, ainsi qu'il ressort clairement des citations de ses adversaires que nous venons de reproduire.

(**) Voici un exemple typique de cette sous-estimation, du chef de Staline : « Tout le monde sait que l'Opposition a fait grand bruit à propos de l'augmentation de la différenciation qui se poursuit dans la paysannerie et s'est laissée aller à un état d'esprit de panique. Tout le monde sait que personne autant que l'Opposition n'a répandu un tel état d'esprit de panique à cause de l'accroissement du petit capital privé à la campagne. Mais que voyons-nous en réalité? Premièrement... la différenciation se poursuit dans la paysannerie dans des formes tout à fait particulières, non pas au moyen de la disparition des paysans moyens, mais de leur renforcement, au moyen du rétrécissement considérable (!) des pôles extrêmes... Deuxièmement, et c'est l'essentiel (!), l'accroissement du petit capital privé à la campagne est compensé par un fait d'une importance décisive, à savoir le développement de notre industrie (19). »

se réalisa sur une échelle qui n'avait jamais été conçue par l'Opposition (*).

De ce fait, le peuple soviétique a dû payer un terrible tribut pour l'industrialisation rapide, tribut qui aurait pu être évité. Un auteur officiel, Krzhizhanovski, a évalué en décembre 1927 que les objectifs généraux réalisés par le premier plan quinquennal (**) auraient nécessité des dépenses d'investissement de 17 milliards de roubles-or (22). En concentrant cet effort d'investissement sur 5-7 ans (1928-1934) au lieu de l'étendre sur 10-12 (ce qui avait été initialement prévu et ce qui aurait été possible en commençant l'industrialisation accélérée dès 1923-1924), la charge annuelle a été beaucoup plus lourde. Résolu en outre à comprimer la période d'expérimentation, à raccourcir les délais, le régime a excessivement accru les frais de l'entreprise; les gaspillages et les pertes furent considérables.

Finalement, des ressources énormes restèrent inutilisées et furent par la suite détruites (notamment par l'abattage du cheptel des paysans) (***). On peut estimer le seul fonds d'accumu-

(*) En outre, cette surindustrialisation aboutit à une baisse des salaires réels des ouvriers, éventualité que Préobrachenski avait explicitement rejetée lorsqu'il étudia l'« accumulation socialiste primitive » (21).

(**) Il s'agit des objectifs que le même Krzhizhanovski avait déjà formulés au 8^e Congrès panrusse des Soviets, en décembre 1920. Ces objectifs furent réalisés respectivement en 1930 (chemins de fer), 1931 (électricité), 1932 (charbon), 1933 (acier), 1934 (minerai de fer, fonte, manganèse) et 1937 (cuivre).

(***) Les statistiques officielles l'admettent implicitement. Voici l'évolution du cheptel soviétique en millions de têtes, d'après le Recueil Statistique : « L'Économie nationale de l'U. R. S. S. » :

	<i>Bovins</i>	<i>Dont vaches</i>	<i>Porcs</i>	<i>Moutons et chèvres</i>
1928	60,1	29,3	22,0	107,0
1930	50,6	28,5	14,2 (!)	93,3
1931	42,5	24,5	11,7 (!)	68,1 (!)
1932	38,3	22,3	10,9	47,6 (!)
1933	33,5	19,4	9,9	37,3

Les abattages furent donc les plus désastreux en 1930 (porcs) et 1931 (bovins et ovins). Il en résulta une terrible famine en 1932-3.

lation paysan totalement perdu pour l'économie nationale à 4-5 milliards de roubles-or (23). Si l'on y ajoute la possibilité d'économies annuelles en réduisant l'appareil administratif hypertrophié — économies qui furent évaluées à 1 milliard de roubles-or par an — on peut conclure que des résultats bien plus substantiels que ceux des deux premiers plans quinquennaux auraient pu être réalisés, sans impliquer nécessairement les sacrifices terribles payés par le peuple soviétique au cours de la période 1929-1933.

Quoi qu'il en soit, le rythme d'augmentation de la production industrielle, d'abord fixé au taux d'accroissement annuel trop modéré de 5 à 8-9 % (24), fut maintenant élevé à 20 %, puis même à 23,7 % pour la grande industrie. Le premier plan quinquennal fut mis sur chantier. Puis, le 1^{er} février 1930, le gouvernement lança officiellement la politique de collectivisation forcée, annoncée par un discours de Staline du 27 décembre 1929. Les koulaks furent « liquidés », c'est-à-dire déportés par millions en Sibérie. Le nombre des fermes collectivisées sauta de 3,9 % en 1929 à 52,7 % en 1931, 61,5 % en 1934 et 93 % en 1937 (25). Vingt-cinq millions de petites entreprises agricoles furent fusionnées en 240 000 coopératives de production, appelées kolkhozes, et 4 000 fermes d'État, appelées sovkhozes.

Cependant, l'industrie soviétique était encore incapable d'équiper ces entreprises agricoles collectivisées en machines agricoles modernes. « Le retard d'application des mesures d'industrialisation — l'usine de tracteurs de Tsaritsyne (Stalingrad, Volgograd), dont la création avait été décidée dès 1924, ne fut construite qu'à partir de 1929! (26) — accentua cette incapacité. » Par ailleurs, la collectivisation forcée se heurta à une résistance obstinée de la majeure partie de la paysannerie. Celle-ci se mit à abattre le bétail sur grande échelle pendant les années 1929-1933 (27). L'agriculture fut placée devant le problème croissant de la force de traction manquante. Le gouvernement se vit obligé de battre à nouveau en retraite.

En 1935, le nouveau statut des kolkhozes accorda aux

paysans le droit d'exploiter en usufruit perpétuel un petit lopin de terre privé, variant d'après les régions de 0,25 à 1 hectare. Ils reçurent également le droit d'acquérir en propriété privée une maison, une vache, des brebis et chèvres, de la volaille (28). Ces mesures permirent en peu de temps une sérieuse augmentation de la production agricole et surtout du cheptel soviétique, alors que les fournitures de tracteurs affluèrent au village.

L'éclatement de la guerre en 1941 fut le signal d'une revanche généralisée de la campagne sur la ville. La pénurie des produits alimentaires, surtout après la perte des plus riches provinces agricoles de l'ouest de l'U. R. S. S., permit aux paysans de faire monter constamment les prix demandés pour leurs produits. Afin de stimuler l'accroissement de la production alimentaire et d'améliorer l'approvisionnement des villes, le gouvernement permit l'essor des *marchés kolkhoziens*, sur lesquels les paysans vendirent librement leur production au public. Leur part dans le commerce de détail total passa de 15,9 % en 1939 à 44,5 % en 1942-1943 (29). De cette manière, une forte accumulation d'argent s'effectua à la campagne : des kolkhoziens millionnaires firent leur apparition. L'État s'efforça de canaliser cet argent en émettant des emprunts garantissant un intérêt à vie. Mais de nouveaux koulaks commencèrent à tourner le statut des kolkhozes et à s'approprier d'importantes superficies de terres, propriété collective. Au lendemain de la guerre, on les a évaluées à près de 5 millions d'hectares (30).

Dès le lendemain de la guerre et la solution de la crise de reconversion, l'État reprit cependant la situation agricole en main. Une réforme monétaire rigoureuse écréma le surplus de pouvoir d'achat accumulé par les paysans. Une campagne systématique fut engagée contre le petit lopin privé des kolkhoziens et surtout contre leur cheptel (*). Des mesures de

(*) La revue *Sovietskaya Gosudarstvo i Pravo* (31) écrit que « dans un avenir rapproché » les kolkhoziens renonceraient à leurs lopins privés. Les décrets sur la concentration des kolkhozes prévoyaient la division

concentration des kolkhozes et de création d'agro-villes accentuèrent encore cette offensive à la campagne. Se heurtant à la résistance passive des paysans, à la stagnation de la production agricole et à une nouvelle diminution dangereuse du cheptel, le gouvernement recula une fois de plus (été 1953) et s'efforça de nouveau de stimuler l'initiative et l'intérêt privés des kolkhoziens.

« Après la mort de Staline, la politique agricole des dirigeants soviétiques esquaissa une série de tournants successifs qui sont décrits plus loin. »

La structure particulière de l'économie soviétique à ce moment se laisse définir par les caractéristiques suivantes :

- a) L'industrie, le commerce de gros et la plus grande partie du commerce de détail, ainsi que l'ensemble du système du commerce extérieur, des banques et des moyens de transport, sont nationalisés. Pratiquement, tous les moyens de production et d'échange mécaniques sont propriété d'État (à l'exception des camions, propriété kolkhozienne).
- b) Un secteur restreint de l'agriculture est également étatisé (sovkhozes).
- c) La plupart des entreprises agricoles sont des coopératives de production, dont la terre est nationalisée, mais dont l'usufruit est abandonné pour une période indéfinie aux kolkhozes. Les instruments de travail et le bétail du kolkhoze sont propriété coopérative. Mais les tracteurs et machines agricoles sont propriété d'État et loués aux kolkhozes par des M. T. S. (stations de machines agricoles et de tracteurs) contre paiement en nature.

de ces lopins en deux parties, dont la partie la plus grande aurait été déplacée loin de l'habitation paysanne. Dès mars 1951, il fallait abandonner précipitamment cette mesure devant la résistance paysanne. Mais entretemps, le nombre de ménages possédant une vache était tombé de 69 % de l'ensemble des kolkhoziens à 55 % en 1953. En 1953, le nombre total des bovins était tombé au-dessous du niveau de 1950 (32).

En 1957-58, les tracteurs et machines agricoles furent vendus aux kolkhozes.

- d) Il subsiste également un secteur assez important d'entreprises coopératives, non étatisées, dans l'artisanat et dans le commerce de détail.

En 1962, le secteur coopératif prit 28,4 % du chiffre d'affaires total du commerce de détail pour son compte. Il subsiste de même un secteur privé dans l'agriculture qui comprend, outre un petit nombre de fermes individuelles, les lopins de terre laissés en usufruit à chaque famille paysanne au sein du kolkhoze, ainsi qu'une fraction importante du cheptel soviétique, propriété privée des familles paysannes dans les kolkhozes. En 1937, ces lopins individuels représentent 4% de la surface emblavée; mais l'ensemble des revenus tirés de ces lopins et de leur cheptel privé par les paysans représente une partie importante du produit total de l'agriculture soviétique (33). Le secteur privé inclut en effet, en 1938, 50 % des bovins, 55 % des porcs et 40 % des chèvres et moutons de l'U. R. S. S. Après la guerre, en 1948, ces pourcentages ont reculé à 35 %, 20 % et 20 % respectivement (34), pas tellement par suite de l'accroissement du cheptel kolkhozien que par suite du recul du cheptel privé. Mais le secteur privé possède en 1953 encore la moitié des vaches soviétiques (35). Fin 1964, il détient 28,8 % des bovins (et 41,7 % des vaches), 27,5 % des porcs et 24,1 % des moutons et des chèvres (36). Le secteur d'État dans l'agriculture (sovkhoses) produit en 1965 36 % de la production agricole du pays.

L'acquis des plans quinquennaux.

Il subsiste un large secteur privé dans le logement; il est constitué de toutes les habitations des paysans kolkhoziens, ainsi que d'une partie de la surface habitable urbaine qui varie entre 52,3 % en 1926, 36,6 % en 1940, 33,7 % en 1950, 32,9 % en 1955 et 38,4 % en 1961.

	1913	1928	1932	1937	1940	1946	1950	1955	1960	1965
Houille et lignite (en millions de t)	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
Pétrole brut (en millions de t)	29,1	35,5	64,4	128	166	164	261	391	513	578
Électricité (en milliards de kWh) . .	9,2	11,6	21,4	28,5	31	21,7	37,8	70,8	148	243
Fonte (en millions de t)	1,9	5,0	13,5	36,2	48,3	48,6	91,2	170,1	292	507
Acier (en millions de t)	4,2	3,3	6,2	14,5	14,9	10,0	19,2	33,3	49	66,2
Machines-outils (en milliers d'unités . .	4,2	4,3	5,9	17,7	18,3	13,3	27,3	45	71	91
Turbines à vapeur et à gaz (en milliers kW)	1,5	2,0	19,7	48,5	58,4	—	70,6	117,8	154	185
Automobiles (en milliers)	5,9	35,7	239	1 068	972	—	2 381	4 060	9 200	14 600
Appareils TSF et TV (en milliers)	—	0,7	23,9	200	145,4	120,8	362,9	445,3	524	616
	—	—	30	194	161	—	1 083	4 024	5 900	8 900

	1913	1928	1932	1937	1940	1946	1950	1955	1960	1965
Tracteurs (en milliers d'unités)	—	1,3	48,9	51	31,6	13,3	108,8	163,4	238	355
Ciment (millions de t)	1,52	1,8	3,48	5,5	5,7	3,4	10,2	22,5	45,5	72,4
Verre à vitre (millions de m ²)	23,7	34,2	29,5	79,3	44,4	—	76,9	99,8	147	197
Savon (milliers de t).	128	311	357	495	700	245	816	1 075	1 500	1 900
Lainages (millions de mètres)	103	97	91	105	120	71	167	200	280	466
Cotonnades (millions de m)	2 582	2 678	2 694	3 448	3 954	1 900	3 899	5 904	7 200	5 500
Chaussures cuir (millions de paires) ..	60	58	86,9	183	211	81	203	274	419	486
Sucre cristallisé (millions de t)	1,35	1,28	0,8	2,4	2,16	0,47	2,5	3,4	6	8,9
Papier (milliers de t).	197	284	471,2	832	812	517	1 193	1 862	2 400	3 400

C'est grâce à cette structure particulière de l'économie et ce qu'elle implique — la planification globale et le monopole du commerce extérieur — qu'un développement prodigieux des forces productives a pu être réalisé. Rien n'indique mieux ce développement que les chiffres de production des principaux produits industriels.

Ces chiffres indiquent immédiatement le grand chemin parcouru par l'U. R. S. S. depuis la victoire de la révolution d'octobre. D'un pays arriéré et essentiellement agricole, l'U. R. S. S. est devenue, du moins par sa production globale, la deuxième puissance industrielle du monde notamment pour les matières premières de base, l'électricité et les machines-outils, où sa production dépasse la somme de la production anglaise et allemande. La progression de l'industrie soviétique ne s'explique pas en premier lieu par l'énorme retard qu'elle avait à combler par rapport à l'industrie des pays capitalistes les plus avancés. Elle se maintient au moment où ce retard est déjà en gros, comblé. Elle porte maintenant surtout sur le développement et la modernisation du parc des machines et sur l'effort d'automatiser la production. C'est dans ce domaine qu'ont été remportés les succès les plus remarquables du quatrième et du cinquième plan quinquennal. L'U. R. S. S. possède dès 1953 un parc de 1 300 000 machines-outils de tout type (le double de son parc d'avant-guerre), alors que la deuxième puissance capitaliste, la Grande-Bretagne, n'en possède que 880 mille en 1950. Le parc américain s'élève au même moment à 1 800 000 unités, d'une qualité cependant supérieure à celle des machines soviétiques.

Considéré par contre non pas en chiffres absolus mais en chiffres relatifs, c'est-à-dire par tête d'habitant, le retard de l'industrie soviétique est loin d'avoir été comblé. La capacité de production annuelle d'*acier* s'établit en 1964 à 820 kg par tête d'habitant aux U. S. A., à 1 105 kg dans l'Union Économique Belgo-Luxembourgeoise, à 660 kg en Allemagne occidentale et à 375 kg en U. R. S. S. Voici un tableau pour plusieurs produits industriels de base :

Production par tête d'habitant en 1964 (37).

	<u>France</u>	<u>Italie</u>	<u>G.-B.</u>	<u>A. O.</u>	<u>U. S. A.</u>	<u>U. R. S. S.</u>
Électricité (kWh)	2 051	1 474	3 418	2 835	5 984	2 013
Acide sulfurique (kg)	56	54	59	62	108	34
Ciment (kg) ...	448	436	315	579	319	285

Il apparaît clairement que la production par tête d'habitant soviétique reste encore fortement en retard sur celle des États-Unis, de la Grande-Bretagne et de l'Allemagne occidentale, mais que la France pourra être dépassée assez rapidement et que l'Italie l'est déjà pour quelques indices de base (*).

La distance qui sépare la production soviétique par tête d'habitant de celle des pays capitalistes les plus avancés est encore plus considérable dans le domaine de la consommation privée.

Consommation par tête d'habitant en 1962-63 (38).

	<u>U. R. S. S.</u>	<u>U. S. A.</u>	<u>G.-B.</u>	<u>A. O.</u>	<u>France</u>
Viande et lard (en kg)	39	85	71,5	64,5	78
Sucre raffiné (en kg).	36	40,6	45,9	32	31,6
Œufs (en kg)	7	18,7	14,1	12,6	11,2
Tissus de coton (en kg)	3,5	7,2	2,9	4,6	4,7
Textiles artific. et synthét. (en kg) .	1,6	6,7	6,3	7,5	5
Souliers cuir	2,1	3,7	2,8	2,1	2,3
Consommation d'énergie en kg équival. houille ..	3 046	8 263	4 948	3 884	2 591

(*) Cette estimation formulée en 1961 a été confirmée trois ans après par le prof. Abram Bergson, qui donne l'évaluation suivante de la consommation par tête d'habitant en U. R. S. S. et en Italie pour l'année 1955, en dollars U. S. A. 1955 :

	<u>U. R. S. S.</u>	<u>Italie</u>
Tous produits	492	524
Nourriture	193	216
Vêtements	29	38
Biens de consommation durables.	7	4
Logement	27	31
Reste, dont éducation et santé	236	235 (38)

Au 1^{er} janvier 1965, il y avait en U. R. S. S., 52 postes récepteurs de télévision par 1 000 habitants, contre 334 aux États-Unis, 255 au Canada et en Suède, 242 en Grande-Bretagne, 170 en Allemagne occidentale, 150 aux Pays-Bas et en Belgique, 110 en France et 100 en Italie. Par contre, fin 1963, il y avait en U. R. S. S. 205 médecins pour 100 000 habitants, contre 170 en Italie et en Autriche, 150 aux États-Unis, 144 en Allemagne occidentale, 110 en Grande-Bretagne, en France et aux Pays-Bas et 101 en Suède. Pour 100 000 habitants, il y avait 900 lits d'hôpitaux en U. R. S. S. et aux États-Unis, 937 en Italie, 981 en France et au Canada, 1 022 en Grande-Bretagne, 1 064 en Allemagne occidentale, 1 083 en Autriche et 1 600 en Suède.

Le retard du développement de l'industrie des biens de consommation sur celui de l'industrie des biens de production constitue une caractéristique générale de la planification soviétique à l'époque stalinienne. Il résulte d'un choix de priorités froidement établi par les dirigeants d'U. R. S. S. D'après Malenkov, de 1929 à 1953, on investit 638 milliards de roubles dans l'industrie lourde et 193 milliards de roubles dans le système de transport, contre seulement 72 milliards de roubles dans l'industrie légère. Par conséquent, de 1928 à 1937, la production de houille, de fonte et d'acier quadrupla, alors que celle d'électricité septupla; de 1937 à 1950, la production de houille et d'électricité doubla de nouveau, tandis que celle de fonte et d'acier s'accrut respectivement de 50 et 60 %. Pour les mêmes périodes, par contre, la production de lainages, de cotonnades et de sucre n'augmenta que de 10, 20 et 75 % de 1928 à 1937, et de 60, 10 et 4 % de 1937 à 1950 (39).

Les conditions de logement furent particulièrement lamentables. Entre 1913 et 1940, la construction immobilière n'a pas suivi l'afflux d'habitants vers les villes. La surface habitable utile recula de 7,3 m² par personne en 1913 à 6,9 m² en 1940, pour n'atteindre de nouveau le niveau de 1913 qu'en 1950 et s'élever à 7,7 m² en 1955, ces chiffres ne s'appliquant qu'aux villes (40). Au cours des années 60, dans les nouvelles cons-

tructions, on ne prévoyait que 8 m² par personne; le plan prévoit que plus de 11 millions de personnes trouveront un logement nouveau dans les 90 millions de m² à construire en 1966 (41).

La densité d'occupation y était de 1,5 personne par pièce en 1960, contre 1,0 en France et 1,1 en Italie (les deux pays occidentaux les plus mal logés) en 1961-62, 0,9 en Allemagne occidentale, 0,9 aux Pays-Bas, 0,7 en Grande-Bretagne et 0,6 en Belgique, avec des pièces d'ailleurs plus grandes que les pièces soviétiques.

Le niveau de vie du citoyen soviétique reste ainsi loin au-dessous du niveau possible, étant donné le degré de développement actuellement atteint en Union soviétique. L'industrialisation a été réalisée en premier lieu aux dépens du niveau de consommation des masses : *Financer le plan, c'est comme enfermer la consommation dans un anneau de fer*, avait écrit la revue soviétique *Planovoïé Khozyaïstvo* dès 1929 (42) (*).

(*) Du point de vue de la technique financière, ceci s'est effectué de deux façons. Les paysans furent obligés de fournir à l'État environ 1/3 de leur production, soit gratuitement, soit à des prix dérisoires, qui ne couvrent que quelques pour cent de leurs prix de revient (43). Les ouvriers furent obligés d'acheter tous leurs biens de consommation dans les magasins d'État, à des prix énormément gonflés par l'impôt sur le chiffre d'affaires. Cet impôt, qui fournit normalement à l'État 50 à 65 % de ses revenus, provient en majeure partie de la vente de biens de première nécessité. En 1939, d'après des sources soviétiques officielles, 52,6 % du produit de l'impôt sur le chiffre d'affaires fut obtenu par les ventes de viandes, de produits laitiers, de produits de l'industrie alimentaire et de produits de l'industrie textile (44). En 1949, les produits de consommation de base sont frappés d'un impôt d'au moins 100 %; dans le cas du sel, cet impôt s'élève à 900-1 000 % ! Les baisses de prix intervenues depuis lors ont quelque peu réduit cette charge; mais elle reste encore exorbitante. En 1958 42 % du produit de l'impôt sur le chiffre d'affaires, soit 250 milliards de roubles, proviennent de vente de biens de consommation à des ménages (45). Il ne faut pas oublier qu'il ne s'agit que d'une technique, qui aurait pu être remplacée par exemple par l'établissement de salaires nominaux plus bas, ou de prix de vente plus élevés des matières premières et biens d'équipement pour l'industrie légère.

La nature sociale de l'économie soviétique.

Sur la base de ces données, la nature de l'économie soviétique et de ses lois de développement peut être appréciée. Contrairement à ce qu'affirment de nombreux sociologues qui s'efforcent d'utiliser la méthode d'analyse marxiste (*), l'économie soviétique ne révèle aucun des aspects *fondamentaux* de l'économie capitaliste. Seules des formes, des phénomènes superficiels, peuvent induire en erreur l'observateur qui en recherche la nature sociale.

Il est vrai que l'industrialisation rapide prend la forme d'une « accumulation primitive » réalisée par un violent prélèvement sur la consommation ouvrière et paysanne, de même que l'accumulation primitive du capitalisme s'était basée sur l'accroissement de la misère populaire (**). Mais sauf en cas d'une contribution étrangère sur grande échelle, toute accumulation accélérée ne peut se réaliser que par l'accroissement du surproduit social non consommé par les producteurs, quelle que soit la société où pareil phénomène se manifeste. Il n'y a là rien de spécifiquement capitaliste.

L'accumulation capitaliste est une accumulation de *capital*, c'est-à-dire une capitalisation de la plus-value qui a pour but de faire produire plus de plus-value par ce capital. Le profit reste le but et le moteur de la production capitaliste. L'accumulation soviétique est une accumulation de moyens de production en tant que *valeurs d'usage*. Le profit n'est ni le but, ni le moteur principal de la production. Il ne représente qu'un

(*) Voir Ygael Gluckstein : « The Nature of Stalinist Russia »; D. Dalin : « The Real Soviet Russia »; Amedeo Bordiga : « Dialogue avec Staline, » etc.

(**) Dans un discours prononcé devant le Comité Central du P. C. de l'U. R. S. S., Staline déclara dès 1929 que l'industrialisation imposerait un lourd tribut à la paysannerie. Ce discours n'a été publié qu'en 1950 dans le vol. XI de ses « Œuvres complètes » (46). Nous traitons les problèmes théoriques soulevés par ce fait historique, et l'efficacité limitée de cette technique d'industrialisation, au chap. xvi, § : « Sources d'une accumulation socialiste » et « Taux d'accumulation maximum et taux d'accumulation optimum. »

instrument accessoire entre les mains de l'État, pour faciliter la réalisation du plan et vérifier son exécution par chaque entreprise.

Parce que la production capitaliste est une production pour le profit, elle est essentiellement une production basée sur la concurrence pour la conquête des marchés. Même si la concentration du capital a atteint son degré le plus élevé, et si les monopoles règnent en maîtres, la concurrence subsiste sous sa forme ancienne autant que sous des formes nouvelles. C'est cette concurrence qui détermine *l'anarchie* de la production capitaliste. Des décisions privées, indépendantes les unes des autres, découlent le montant et le rythme de croissance de la production et de l'accumulation. Toute « organisation » de l'économie capitaliste est pour cela même condamnée à rester fragmentaire et inadéquate.

La planification soviétique par contre est une planification réelle, dans la mesure où l'ensemble des moyens de production industriels se trouvent entre les mains de l'État, qui peut ainsi déterminer centralement le niveau et le rythme de croissance de la production et de l'accumulation. Des éléments d'anarchie subsistent, certes, dans le cadre de cette planification, mais leur rôle est précisément comparable à celui des éléments de « planification » dans l'économie capitaliste : ils corrigent mais ne suppriment pas les caractéristiques sociales fondamentales de l'économie.

L'économie capitaliste, soumise à la tyrannie du profit, se développe d'après des lois bien précises — baisse tendancielle du taux moyen de profit; afflux des capitaux vers les secteurs aux taux de profit supérieurs à la moyenne; concentration et centralisation du capital aboutissant à la recherche de surprofits monopolistiques, etc. — d'où découlent les aspects particuliers de sa phase contemporaine. L'économie soviétique échappe complètement à ces lois et à ces aspects particuliers. Malgré les territoires immenses qui lui sont ouverts en Asie au-delà de ses frontières, elle n'y « exporte » que peu de « capitaux », bien que le « taux de profit » soit certes plus

élevé dans ces pays de par la « composition organique du capital » plus basse et le coût inférieur de la main-d'œuvre (pays comme, la Chine, la Mongolie extérieure le Nord-Vietnam, etc.). Malgré l'accumulation énorme de « capitaux » dans l'industrie lourde, les investissements continuent à se diriger en premier lieu vers ce secteur, plutôt que de se déverser de plus en plus vers des secteurs périphériques, comme c'est le cas de l'économie capitaliste dans sa phase de déclin. La limitation artificielle de la production, le malthusianisme agricole, la suppression d'inventions techniques, sans parler des crises périodiques de « surproduction », d'arrêt partiel de la production, ou même de destructions d'une partie de la production, — tous ces phénomènes qui caractérisent l'ensemble de l'économie capitaliste, y compris celle de pays capitalistes bien moins développés industriellement que l'U. R. S. S. (Japon, Italie, Argentine, Brésil, etc.), ne peuvent être découverts dans l'économie soviétique depuis 1927, c'est-à-dire depuis un tiers de siècle.

L'économie capitaliste mondiale forme un tout. Même les pays qui pratiquent la politique la plus autarciste — le Japon à la veille de la Seconde Guerre mondiale, l'Allemagne nazie, l'Italie du temps des « sanctions » de Genève, etc. — ne peuvent se soustraire à la conjoncture générale du marché mondial capitaliste. L'éclatement de la crise de 1929, puis celle de 1938, a marqué profondément l'économie de tous les pays capitalistes, y compris celle des pays « autarcistes ».

Par contre, l'économie soviétique, tout en conservant des liens déterminés avec l'économie capitaliste mondiale, se soustrait aux oscillations de la conjoncture de l'économie mondiale. En fait, des périodes d'essor des plus remarquables de son économie ont coïncidé avec des périodes de crise, de dépression ou de stagnation de l'économie capitaliste mondiale.

Dans ces conditions, c'est un quiproquo d'affirmer que le caractère capitaliste de l'économie soviétique serait démontré par sa concurrence avec les autres grandes puissances (U. S. A., Allemagne, Japon, etc.), « concurrence » qui prendrait en premier lieu une forme militaire. Il est clair que n'importe

quelle économie non capitaliste établie aujourd'hui sur une large partie du globe se trouverait en état d'hostilité latente par rapport à l'entourage capitaliste. Des impératifs géographiques, militaires, économiques, commerciaux, découlent automatiquement d'un tel état. Mais ce n'est pas là la concurrence capitaliste qui est une concurrence pour les marchés et pour le profit; c'est plutôt une « concurrence » qui découle précisément du caractère socialement différent de l'U. R. S. S. et du monde capitaliste qui se font face.

De même est-il abusif de considérer l'économie soviétique simplement comme l'« aboutissement » de tendances de développement qui se font jour dans l'économie capitaliste contemporaine : tendance à la monopolisation totale de l'industrie; à la suppression de la propriété privée « classique »; à la fusion entre l'économie et l'État; « au dirigisme économique », etc. En fait, l'économie soviétique représente *la négation dialectique* de ces tendances (*).

Dans l'économie capitaliste contemporaine, le « dirigisme économique », la fusion grandissante de l'État et l'économie, la violation occasionnelle de la propriété privée sacro-sainte, se font au *profit du capital des monopoles*, pour la défense, la protection et la garantie de leurs profits. La fusion entre l'État et l'économie n'y est au fond rien d'autre que la mainmise totale des monopoles sur l'économie, en se servant de l'appareil d'État. En U. R. S. S. par contre, la gestion étatique de l'économie, la suppression du droit à la propriété privée des moyens de production, la fusion entre l'économie et l'État se sont faits

(*) Cf. Karl Marx parlant dans le 3^e tome du « Capital » des sociétés par actions qui sont en pratique l'expropriation de petits et moyens capitalistes, ajoute : « Cette expropriation se réalise cependant de façon contradictoire dans le système capitaliste, comme appropriation par quelques-uns de la propriété sociale. » De même : « Les entreprises par actions capitalistes doivent être considérées, de même que les entreprises coopératives, comme des formes de transition du mode de production capitaliste vers le mode de production associé; mais dans les premières la contradiction est supprimée de façon négative, dans les dernières de façon positive (47). »

par l'expropriation et la destruction de la bourgeoisie en tant que classe. Le capitalisme contemporain, c'est le capitalisme ayant poussé jusqu'à l'extrême limite ses propres tendances de développement. La société soviétique, c'est la destruction, la négation, des principales caractéristiques de la société capitaliste.

Les bouleversements de structure sont toujours les meilleurs indices quant à la nature sociale d'un système économique. L'incorporation de territoires d'un pays capitaliste dans un autre n'est accompagnée d'aucun bouleversement de structure sociale : l'occupation allemande en France, l'occupation française, anglaise et américaine en Allemagne, l'ont clairement démontré.

Par contre, l'occupation allemande des provinces occidentales de l'U. R. S. S., puis l'incorporation des pays dits de « démocratie populaire » dans la zone d'influence soviétique ont entraîné des modifications qualitatives de structure. Inutile de parler de la destruction du capitalisme en Europe orientale; les faits sont connus de tous. Moins connues sont les mesures prises par les occupants nazis en U. R. S. S. pour y réintroduire la propriété privée des moyens de production. L'usine d'aluminium de Zaporozié fut accaparée par le trust *Vereinigte Aluminiumwerke*. Dans le cadre de la *Berg und Hüttenwerke Ost G. m. b. H.*, financée par les trois plus grandes banques allemandes, le *Flick Konzern* accapara, avec les *Reichswerke Hermann Göring*, les aciéries du Donetz sous le nom de *Dnjepr Stahl G. m. b. H.* La *Siegener Maschinenbau A. G.* accapara les usines Vorochilov à Dniépropétrovsk, le trust Krupp s'empara de deux usines à Mariupol, deux à Kratatorskaya et une à Dniépropétrovsk. Il en reçut la gestion en usufruit, qui devait être transformée en pleine propriété dès la fin de la guerre (48). En 1943, Krupp fit d'ailleurs démonter toute l'aciérie électrique de Mariupol et la transporta à Breslau. Le trust I. G. Farben organisa la *Chemie Gesellschaft Ost G. m. b. H.* et la *Stickstoff Ost A. G.* en Russie. Dans le quotidien *Frankfurter Zeitung*, nous relevons en mai 1943,

en l'espace de trois jours, la fondation de sept grandes entreprises allemandes privées dans les territoires occupés en Russie (49).

Les théories selon lesquelles l'économie soviétique représenterait une économie d'un type nouveau, ni capitaliste ni socialiste, une société des « managers » (Burnham), des bureaucrates (L. Laurat), du collectivisme bureaucratique (Bruno Rizzi, Shachtman, etc.), société dirigée par une « nouvelle classe » (Milovan Djilas), ne peuvent pas davantage être admises. Les partisans de ces théories dénie à juste titre tout caractère capitaliste au mode de production soviétique. Mais ils ne conçoivent pas que ce qu'il y a de non socialiste en U. R. S. S. — l'inégalité sociale très ample; les privilèges de la bureaucratie; l'absence d'autodétermination des producteurs, etc. — représente un produit du passé et de l'entourage *capitalistes*.

Ils considèrent ces résidus du passé comme les embryons d'une société d'avenir. Mais de cette société, ils sont incapables de donner une caractérisation précise, de déterminer une dynamique particulière (au-delà de banalités ou d'affirmations absurdes périodiquement contredites par les événements (*)). Ils ne peuvent indiquer quel mode de production qualitativement différent de celui de l'U. R. S. S. correspondrait à l'époque de transition entre le capitalisme et le socialisme.

En réalité, l'économie soviétique renferme des caractéristiques *contradictoires*, que ni ses apologistes, ni ses critiques vulgaires ne réussissent à réunir dans une vie d'ensemble.

Les apologistes montent en épingle l'absence de propriété privée des moyens de production, la progression constante

(*) La plus fracassante de ces affirmations fut celle formulée par Bruno R., puis par James Burnham dans « L'ère des managers » : l'alliance germano-soviétique serait une alliance stable entre deux régimes sociaux de la même nature. L'attaque nazie contre l'U. R. S. S. et le caractère extrêmement net et extrêmement cruel de lutte entre deux systèmes sociaux différents qu'a revêtu la guerre germano-soviétique ont démontré l'inanité complète de cette théorie.

et rapide des forces productives (*) et du niveau général de qualification technique et de culture de la population; tout ceci prouve en effet que l'U. R. S. S. n'est pas un pays capitaliste. Il reste pourtant abusif d'en tirer la conclusion qu'il s'agit déjà d'un pays socialiste, alors que subsistent des classes — classe ouvrière et classe paysanne — aux intérêts historiques et quelque fois même immédiats antagonistes, alors que l'inégalité sociale s'est fortement accrue, alors que le niveau de développement des forces productives reste encore inférieur au niveau atteint par le pays capitaliste le plus avancé.

Les partisans de la théorie du « capitalisme d'État » démontrent correctement le caractère *bourgeois* des phénomènes d'inégalité, des normes de rétribution qui subsistent en U. R. S. S. Mais ils généralisent abusivement lorsqu'ils caractérisent le mode de production soviétique comme étant également capitaliste. Les partisans de la théorie du « collectivisme bureaucratique » démontrent correctement le caractère non capitaliste du mode de production soviétique. Mais ils généralisent abusivement lorsqu'ils nient le caractère foncièrement bourgeois des normes de répartition. En fait, l'économie soviétique se caractérise par la combinaison contradictoire d'un mode de production non capitaliste et d'un mode de répartition encore foncièrement bourgeois (**). Pareille combinaison contra-

(*) Une conférence de savants américains, interprétant de façon très critique les données statistiques soviétiques, est arrivée à la conclusion que le rythme de progression de la production industrielle de l'U. R. S. S. se maintient après les premières poussées d'industrialisation rapide, et dépasse largement le rythme d'industrialisation de tous les autres pays, y compris celui des U. S. A., après la guerre de Sécession (50).

(**) Cf. Fr. Engels dans l'« Anti-Dühring » : « Chaque nouveau mode de production ou forme d'échange est au début freiné non seulement par les formes anciennes et les institutions politiques qui leur correspondent, mais encore par l'ancien mode de répartition. Au cours d'une longue lutte, il aura à conquérir le mode de répartition qui lui est propre. » Cf. également K. Marx dans la « Critique du programme de Gotha » : « Dans la société communiste non pas telle qu'elle s'est développée sur sa base propre, mais au contraire telle qu'elle est issue de la société capitaliste... le droit égal est encore toujours en principe le droit bourgeois (51) ».

dicatoire désigne un système économique qui a déjà dépassé le capitalisme mais qui n'a pas encore atteint le socialisme, un système qui traverse une *période de transition* entre le capitalisme et le socialisme, pendant laquelle, comme l'avait déjà indiqué Lénine, l'économie combine nécessairement des traits du passé avec ceux de l'avenir (52).

Les « catégories économiques » en U. R. S. S.

C'est d'une telle caractérisation de l'économie soviétique en tant qu'économie contradictoire de la période de transition du capitalisme au socialisme qu'il faut partir pour répondre adéquatement à la question épineuse, tant débattue depuis des années en U. R. S. S. même et ailleurs, concernant la survivance des « catégories économiques » marchandise, valeur, argent, prix, salaires, profit, etc.

Dans une société socialiste, les produits du travail humain possèdent un caractère directement social et n'ont donc pas de valeur. Ce ne sont pas des marchandises, mais des valeurs(*) d'usage, produits pour la satisfaction des besoins humains. Une telle société ignorera le salaire et ne connaîtra de « prix » que dans un pur but de comptabilité sociale. L'existence des « catégories économiques » en U. R. S. S. indique clairement que ce pays n'est pas encore une société socialiste.

Mais la production des marchandises s'étend dans l'histoire de l'économie humaine bien au-delà de la seule époque capitaliste. Elle commence avec la petite production marchande au sein d'une économie patriarcale ou esclavagiste. Elle ne

(*) « Au sein d'un ordre social communautaire, fondé sur la propriété commune des moyens de production, les producteurs n'échangent pas leurs produits; de même, le travail incorporé dans les produits n'apparaît pas davantage ici comme *valeur* de ces produits... puisque désormais, au rebours de ce qui se passe dans la société capitaliste, ce n'est pas par la voie d'un détour mais directement que les travaux de l'individu deviennent partie intégrante du travail de la communauté » (53). « Par la prise de possession sociale des moyens de production, la production marchande cesse... » (54).

s'éteint qu'avec la production d'une abondance de valeurs d'usage dans l'économie socialiste pleinement développée. La production de marchandises ne peut être « supprimée » artificiellement. Elle ne peut que déperir progressivement, au fur et à mesure que l'économie devient capable de garantir à chaque être humain la satisfaction de ses besoins fondamentaux et que, de ce fait, la répartition ne doit plus être fondée sur l'échange, sur une contre-prestation exactement mesurée (*).

Aussi longtemps que la production n'assure pas une telle satisfaction des besoins humains fondamentaux, le problème économique central reste celui de la *répartition d'une pénurie* — plus ou moins relative — de biens de consommation, répartition qui doit être régie par des critères objectifs. Pendant toute cette période de transition entre le capitalisme et le socia-

(*) Les économistes soviétiques ont longtemps discuté les causes de cette survivance des « catégories marchandes » en U. R. S. S., notamment au cours de séances de travail d'académiciens soviétiques en 1951, en décembre 1956 et en juin 1958. La thèse admise à l'époque stalinienne réduisit l'origine des catégories à l'existence de « deux types de propriété » en U. R. S. S. Depuis lors, Ostrovitianov, Gatovsky, Kronrod et autres ont défendu une thèse qui se rapproche fortement de celle que nous esquissons ici. Cf. par exemple la formule de Gatovsky : « La possibilité de passer à la distribution directe de biens sera donnée... lorsque la société ne devra plus contrôler la quantité du travail et des besoins (55). » Dernièrement, Charles Bettelheim a donné une nouvelle interprétation de la survie des catégories marchandes en U. R. S. S. Il affirme que cette survie dépend d'un niveau insuffisant de développement des forces productives, qui détermine une incapacité de la part de l'État (du secteur étatique) de disposer effectivement et efficacement des moyens de production et de produits (56). Nous sommes évidemment d'accord sur le fond : les catégories marchandes survivent en U. R. S. S. du fait de l'insuffisance du développement actuel des forces productives. Mais le raisonnement sur « la disposition effective et efficace des moyens de production et des produits » nous paraît assez scolastique. Bettelheim entend par là que la forme juridique ne correspond pas *entièrement* à la réalité économique, c'est-à-dire qu'une *partie* de la production du secteur étatique continue à échapper au contrôle de l'État. Il ne semble pas comprendre que la forme juridique — forcément abstraite — ne correspond *jamais* et dans aucune société, à 100 %, de manière mécanique, à la réalité économique, forcément contradictoire, et que loin de s'accroître, le contrôle direct de l'État sur tous les produits est appelé à décroître au fur et à mesure que le développement des forces productives permet de s'approcher pas à pas de l'abondance et du dépérissement de la production marchande.

lisme, *l'échange* entre le travail humain et les biens de consommation produits par ce travail régit la sphère de la répartition. Qui dit échange dit production de marchandises. *La pénurie des valeurs d'usage prolonge la vie de la valeur d'échange.*

La survivance — partielle ou générale — de la production de marchandises à l'époque de transition entre le capitalisme et le socialisme est une caractéristique propre à cette époque. Mais cette survivance ne concerne normalement que le secteur des biens de consommation (et tout au plus la périphérie agricole et artisanale du secteur des biens de production). Dans la mesure où la société prend en main l'industrie, les banques, les moyens de transport, les principaux centres de distribution, les biens de production et d'échange produits dans ces entreprises nationalisées ont perdu leur caractère de marchandises et n'ont plus qu'un caractère de valeurs d'usage. Même si ces valeurs d'usage sont formellement « vendues » d'une entreprise d'État à une autre, il s'agit de simples opérations de comptabilisation et de vérification générale de l'exécution du plan, pour l'économie dans son ensemble et pour chaque unité économique. La différence s'exprime même dans la forme monétaire. Les biens de consommation sont achetés avec des billets de banque; les biens de production ne circulent qu'à l'aide de la monnaie scripturale, purement comptable. Leur achat au comptant est interdit, sauf pour les petits outils (57).

Il n'en va pas autrement en U. R. S. S. Les biens de production destinés au marché kolkhosien; les biens de consommation non consommés par leurs producteurs; les biens de consommation industriels et artisanaux non retenus par l'État (*) possèdent toutes les caractéristiques marquantes des marchandises. Seule leur masse totale est « planifiée ». Leur répartition entre les différentes zones de consommation, entre la ville et

(*) Notamment pour ses forces armées et pour l'exportation. Hubbard indique qu'en 1937, 73,9 % des produits de consommation industriels furent destinés aux marchés (58).

la campagne, entre les différentes couches de consommateurs, s'effectue de façon aveugle, d'après les lois du marché, tout au plus « corrigées » par l'arbitraire bureaucratique (59) (*). Quant aux biens de production, avant tout ceux qui sont produits par l'industrie nationalisée, ils ont perdu leur caractère de marchandises, puisque non seulement leur production globale mais encore leur répartition exacte est fixée d'avance par le plan.

En fait, les biens de production sont groupés en trois catégories du point de vue de leur répartition :

a) Les biens de base, au total 1 600 produits, qui représentent les principales matières premières (aciers et alliages, charbon, pétrole, métaux ferreux et non ferreux, caoutchouc, principaux produits chimiques, courant électrique), les principales machines et les véhicules de transport à moteur. Ces biens de base ne sont pas vendus par des entreprises ou des groupes d'entreprises, mais directement répartis par le conseil des ministres parmi les entreprises qui en ont besoin, d'après des quantités fixées par le plan (contre un paiement purement formel en monnaie scripturale).

b) Les biens alloués en quotes-parts, à savoir les produits plus abondants et moins essentiels (bois, verre, allumettes, ventilateurs électriques et fers à repasser, etc.), qui sont répartis par les divers ministères, le plan prévoyant seulement la quote-part de la production globale attribuée par secteur industriel et par région. Aussi longtemps que ces quotes-parts ne sont pas dépassées, chaque usine peut acquérir ces produits en les achetant auprès d'une agence commerciale du ministère en question.

(*) « Nos spécialistes de l'économie et de la planification, à peu d'exceptions près, connaissent mal l'action de la loi de la valeur, ne l'étudient pas et ne savent pas en tenir compte (?) dans leurs calculs », écrit Staline. Et plus loin, il accuse les mêmes spécialistes de manifester l'« arbitraire d'aventuriers économiques » (60).

c) Les biens répartis de façon décentralisée, qui peuvent être achetés directement chez les producteurs par les entreprises : matériaux agricoles et artisanaux, certains produits de l'industrie locale, etc. (61) (*).

Aussi longtemps que le problème de la répartition est dominé par la pénurie relative des biens de consommation, l'argent reste l'instrument le plus efficace pour effectuer cette répartition. Il en sera ainsi dans toute société de la période de transition, où l'argent, en maintenant la possibilité d'un certain choix des consommateurs, représente une protection — limitée mais réelle — contre l'envahissement total du bureaucratisme réglementateur. L'argent reste également l'instrument le plus simple pour mesurer le rendement des entreprises par le truchement des coûts comparés de production; il est en fait l'instrument de mesure économique le plus souple dans tous les domaines.

Mais l'argent qui se survit à l'époque de transition perd une série de fonctions fondamentales qui le caractérisent dans l'économie capitaliste. Il cesse d'être automatiquement transformable en capital dans les conditions données du marché, puisque l'acquisition privée de moyens de production est

(*) Après la réorganisation de la gestion industrielle et la création des *sovmarkhozes* en 1957, la répartition des matières premières et des biens d'équipement en trois catégories a été maintenue. La répartition des biens de la 1^{re} catégorie (produits dits « versés à un fonds spécial ») doit être élaborée d'avance et approuvée par le Conseil des ministres de l'Union soviétique. La répartition des biens de la 2^e catégorie est soumise à un contrôle central et doit être approuvée par le *Gosplan*. Les produits de ces deux catégories doivent être « vendus » obligatoirement par des organismes près du *Gosplan*, même si le destinataire se trouve dans le même *sovmarkhoze* que le « vendeur » (62).

Certains économistes soviétiques ont pourtant brusquement insisté sur le fait que les biens d'équipement sont également des « marchandises ». Cette « découverte » théorique a surtout un but pratique : revendiquer plus d'autonomie pour les directeurs d'entreprise en matière d'investissement. Cf. aussi l'écart de langage significatif de Khrouchtchev qui, devant le XXI^e Congrès du P. C. soviétique, parle constamment d'« investissements de capitaux » en U. R. S. S.

interdite (industrie) ou fortement restreinte (agriculture, artisanat et commerce). De ce fait, l'achat privé de la force de travail en tant que marchandise rapportant une plus-value disparaît, et l'argent cesse d'être une source automatique d'intérêt, de revenu. Il cesse d'être la forme initiale et finale du Capital, vers laquelle tend l'ensemble de l'activité économique. A la réalisation de la plus-value qui, en régime capitaliste, n'est possible que sous forme d'argent, se substitue l'appropriation directe par l'État du surproduit social sous forme de valeurs d'usage (*). L'argent ne redevient capital que par le processus élémentaire d'accumulation primitive dans l'agriculture et le petit commerce, légalement ou illégalement (**). La contrainte étatique est nécessaire pour arrêter ce processus, favorisé par l'automatisme de l'économie aussi longtemps que subsistent des conditions de pénurie de biens de consommation.

Les prix dans leur ensemble continuent à osciller autour de la valeur, du moment que le calcul en argent du prix de revient moyen par branche industrielle est pris comme base

(*) Cette appropriation se réalise en effet dès la production effective des moyens de production et leur arrivée à destination (à condition qu'ils ne soient ni volés, ni vendus au marché noir, ni avariés au cours du transport, ni stockés inutilement dans un entrepôt). La partie *accumulée* du surproduit social, c'est en fait toute la production de biens de production, moins la fraction qui sert au remplacement des machines usées et au renouvellement du stock de matières premières.

Cependant O. Lange se trompe quand il dit (63) que l'accumulation se « réalise automatiquement avec la répartition des ressources matérielles » entre les deux secteurs. Outre les risques de vol, d'avarie, etc., susmentionnés, nullement négligeables sous gestion bureaucratique, une répartition erronée qui entrave l'*utilisation effective* des nouvelles machines, etc., dans le processus de production, empêche la réalisation de l'accumulation. Précisément parce que les biens de production ont cessé d'être des marchandises, la « réalisation » du surproduit, c'est sa mise au travail, sa consommation effective.

(**) Cependant, il faut tenir compte des dépôts dans les caisses d'épargne qui rapportent de l'intérêt, c'est-à-dire qui permettent à leur propriétaire de s'approprier une fraction du surproduit social. Comme par ailleurs le droit d'héritage est illimité, une personne qui hériterait 4 ou 500 000 roubles pourrait vivre de ses rentes en gagnant plus que le salaire moyen. La manière dont ces cas ont été récemment soulevés dans la presse soviétique présage cependant une limitation du droit d'héritage.

de la comptabilité économique dans tous les domaines. Mais le jeu de formation de prix n'est plus un jeu automatique. La loi de la valeur, en effet, ne s'applique de façon « pure » que dans la petite production marchande. Dans la société capitaliste, la loi de la valeur s'applique à travers le prisme du profit, du flux et du reflux des capitaux vers les secteurs qui rapportent le taux de profit le plus élevé, de la péréquation du taux de profit et de la formation des prix de production. Dans l'économie de l'époque de transition, la loi de la valeur s'applique à travers le prisme du plan. Les prix deviennent des instruments de planification, du partage du revenu national entre consommation productive et improductive, de la répartition des investissements entre les différents secteurs de l'économie.

Dans la société soviétique, les prix de vente des produits industriels sont formés en ajoutant aux prix de revient (coûts de production) un taux de profit et un impôt différentiel sur le chiffre d'affaires, préétablis par le plan.

« Les prix ne représentent pas l'équivalent en argent des coûts de production. Ils sont l'instrument principal pour la redistribution du revenu national (64). »

La fixation plus ou moins arbitraire des prix dans certains secteurs de l'industrie est le moyen essentiel utilisé par le gouvernement soviétique pour déterminer le taux d'investissement dans ces secteurs, pour encourager ou décourager la consommation des produits de ces secteurs (*). Ce qui résulte, dans l'économie capitaliste, *a posteriori* de l'interaction de milliers de décisions individuelles de consommation ou d'investissement, résulte en gros en U. R. S. S. des décisions *a priori* des autorités centrales de planification (65).

Les profits enfin, du moins dans le secteur étatisé, perdent complètement le rôle de moteur fondamental de la vie économique qu'ils jouent dans l'économie capitaliste. Ils restent,

(*) Voir au chapitre XVIII, le § « Nouveau débat économique en U. R. S. S. », la discussion des diverses thèses et hypothèses avancées par les économistes soviétiques en faveur d'une révision radicale du système de calcul des prix.

certes, un moyen d'intéresser les bureaucrates à la réalisation du plan et à la diminution des prix de revient. Le profit supplémentaire, obtenu en réduisant les prix de revient par rapport à ceux prévus par le plan, est en partie mis à la disposition des directeurs d'entreprises sous forme de « fonds du directeur » (« fonds d'entreprise »). Mais ce n'est qu'une simple question technique. La même opération pourrait s'effectuer par le truchement de primes distribuées, ou de baisses du prix de vente consécutives à la baisse du prix de revient (66). Le profit joue également un rôle croissant de source financière d'accumulation (*). Mais ce rôle est, lui aussi, purement technique. Sans modification structurelle aucune, le système soviétique pourrait abolir demain la notion même de profit, et financer l'accumulation par un système d'échelle variable d'impôts sur les chiffres d'affaires de tous les secteurs de l'industrie.

La contradiction entre le mode de production non capitaliste

(*) Voici la part respective dans le budget d'État soviétique de l'impôt sur le chiffre d'affaires et des prélèvements sur les profits d'entreprises d'État (en roubles) :

	<i>Revenus totaux</i> en milliards	<i>Impôt chiffre</i> <i>d'affaires</i> en milliards	<i>Prélèvements</i> <i>profits</i> en milliards
1928	8	3,1	0,6
1932	30	17,5	?
1937	109,3	75,9	9,3
1940	180,2	105,9	21,7
1946	325,4	190,9	16,6
1950	422,1	236,1	40,0
1954	571,8	234,3	92,6
1958	672,3	304,5	135,4
1962	843,3	329	239

« Théoriquement, l'importance croissante du poste « prélèvement sur profits » dans le financement du budget soviétique pourrait être considérée comme un signe d'assainissement économique, l'impôt sur la consommation cédant progressivement la place au produit de la rentabilité des entreprises pour assurer l'accumulation socialiste. En réalité, étant donné la nature arbitraire des prix, les deux sources d'accumulation ne sont guère différentes; on substitue simplement une technique financière à une autre. »

et les normes de distribution bourgeoises () est la contradiction fondamentale de toute société de transition entre le capitalisme et le socialisme.* Les économistes soviétiques commencent d'ailleurs à l'admettre plus ou moins explicitement. J. A. Kronrod parle des « contradictions entre les « rapports d'égalité relatifs à la propriété des moyens de production, et des rapports d'inégalité de fait relatifs aux résultats de l'emploi de ces moyens de production dans le réel processus de production(68)» Mais dans la société soviétique, cette contradiction inévitable est aggravée du fait des privilèges bureaucratiques, justifiés par la thèse de la répartition « d'après la quantité et la qualité de travail fourni par chacun (**) ».

La marchandise contient en germe toutes les contradictions du mode de production capitaliste. Puisqu'elle est produite pour un marché anonyme, elle peut se révéler non vendable. Certes, à l'époque de transition, les biens de consommation sont des marchandises précisément du fait de leur pénurie relative, de leur sous-production. Une surproduction générale y est donc impossible; l'État peut progressivement réduire leurs prix, au fur et à mesure que la production s'accroît.

Mais par suite d'une répartition défectueuse, d'un prix momentanément excessif où d'une qualité inférieure, certaines marchandises peuvent rester invendables. Leur équivalent en argent ne se réalise pas, et dès lors elles auront été produites en pure perte du point de vue de la société et de l'État.

Les allusions à ces « stocks invendables » augmentent dans

(*) Il est intéressant de noter que V. Nemzov parle, dans les *Izvestia*, du « droit d'héritage bourgeois qui a été conservé en U. R. S. S. ». De nombreux auteurs soviétiques protestent avec véhémence contre l'emploi de la définition « normes de distribution bourgeoises » à l'égard du système de répartition en U. R. S. S. Pourtant, Marx caractérise explicitement comme « survivance du droit bourgeois » la répartition proportionnelle à la quantité de travail fournie à la société. Comment aurait-il caractérisé une répartition qui camoufle une inégalité bien plus forte encore derrière la formule de rétribution « d'après la quantité et la qualité du travail fourni » ? (67).

(**) Voir chapitre XVIII, § : « Une déformation apologétique du marxisme ».

la presse soviétique : 60 millions de roubles de stocks invendus en 1952 dans les magasins du ravitaillement ouvrier de Stalino (Ukraine); stocks dépassant de 60 % le chiffre prévu par le plan dans la région d'Och, en Kirghisie; 500 millions de roubles de stocks imprévus au Kazakhstan en 1953; nécessité de réduire les prix de 25 % pour une série de biens de consommation, autrement invendables; stocks de fromages invendables par suite de prix excessifs; allusions aux « disproportions momentanées » produites par le brusque accroissement de l'approvisionnement en appareils électro-ménagers en 1958; 1 million de machines à coudre invendables, produit par l'usine de Podolsk jusque fin 1964, etc. (69). Fin 1961, 55 % des stocks dans les magasins de détail de l'U. R. S. S., d'une valeur totale de 11 milliards de roubles, étaient considérés comme excessifs, étant donné qu'il s'agissait de marchandises pour lesquelles la demande était fondamentalement satisfaite. Pour ces marchandises les stocks représentaient déjà 50 % (!) de la valeur des ventes annuelles (70); introduction non moins brusque de ventes à tempérament, etc.

Le fait est d'ailleurs admis par des théoriciens soviétiques. Ainsi, A. G. Kulikov affirme-t-il que « la pratique nous a convaincus que... lorsque des marchandises restent stockées dans le réseau de distribution et ne peuvent être vendues, le travail cristallisé dans ces marchandises n'a pas reçu une reconnaissance sociale (71).

Les contradictions fondamentales de l'économie soviétique.

La contradiction entre le mode de production non capitaliste et les normes de distribution bourgeoises est la contradiction fondamentale de toute société de transition entre le capitalisme et le socialisme. Théoriquement, cette contradiction devrait décroître, au fur et à mesure que se développent les forces productives, qu'augmente le niveau de bien-être et de culture de la population, qu'à des situations de pénurie — librement consenties grâce à des options démocratiquement

effectuées par la majorité des masses laborieuses — se substitue de plus la distribution gratuite de biens et de services, selon le principe de la satisfaction des besoins.

Mais cette correspondance étroite entre le développement des forces productives, et le dépérissement graduel de la contradiction entre mode de production et normes de distribution pendant la période de transition entre le capitalisme et le socialisme, présuppose avant tout (*) un haut degré de consentement des masses populaires et du gouvernement, un niveau élevé de démocratie socialiste, une participation active des travailleurs à la gestion des entreprises et de toute l'économie, une élaboration démocratique et contradictoire du plan et un contrôle étroit par les travailleurs à la fois sur cette élaboration du plan, sur son application, et sur sa correction périodique. Bref, elle exige un État qui soit un État ouvrier au sens le plus démocratique et le plus profond du terme.

Or, Lénine remarqua dès 1920 que l'U. R. S.S.S. n'était pas un simple État ouvrier, mais bien un État ouvrier bureaucratiquement déformé (72). Pour des raisons historiques qui tiennent à la fois au bas niveau de développement des forces productives, à la faiblesse numérique et culturelle du prolétariat, à la perte d'une large avant-garde au cours de la guerre civile, à l'isolement international de la révolution et au fardeau extrême de privations que la classe ouvrière soviétique eut à subir, celle-ci commença à se désintéresser de plus en plus de l'activité gestionnaire directe de l'État et de l'économie (73). Cette gestion fut exercée de plus en plus par un appareil bureaucratique, d'abord en quelque sorte par délégation de pouvoir, ensuite de plus en plus, par usurpation. Le parti bolchevik ne comprit pas à temps la gravité de ce problème, malgré les avertissements multiples de Lénine et de l'Opposi-

(*) Elle présuppose aussi un élargissement rapide de la zone du monde libérée du capitalisme, un niveau élevé de conscience et d'éducation socialistes, une correspondance étroite entre le développement de l'infrastructure économique et celui de toutes les sphères de la superstructure, etc.

tion de Gauche (74). Au lieu de freiner ce processus de bureaucratisation, de reverser la vapeur, il s'en fit d'abord le complice, et ensuite même le moteur. La déformation bureaucratique devint une dégénérescence.

Les contradictions spécifiques de l'économie soviétique ne se limitent donc pas à la contradiction fondamentale de toute société de transition; elles *combinent* ces contradictions fondamentales avec celles qui se dégagent plus particulièrement de l'emprise bureaucratique sur l'État et l'économie. Celles-ci peuvent être regroupées en trois catégories : les contradictions qui résultent du développement disproportionné entre l'industrie et l'agriculture, et plus généralement du développement disproportionné entre l'industrie lourde et l'ensemble du secteur (agricole et industriel) produisant des moyens de consommation; les contradictions qui résultent de l'emploi de stimulants matériels dans une économie gérée par la bureaucratie, c'est-à-dire dans une économie où l'intéressement matériel des bureaucrates devient le moteur essentiel pour la réalisation et le dépassement du plan; les contradictions qui résultent des techniques de la gestion bureaucratique elle-même.

Toutes ces contradictions se combinent avec la *coexistence antagoniste du plan et du marché* — inévitable pendant toute période de transition entre le capitalisme et le socialisme, mais dont le conflit est exacerbé par les méfaits de l'emprise bureaucratique sur l'économie et sur l'État, qui accentuent à la fois le jeu automatique des catégories marchandes, et les tentatives de l'étouffer par des moyens purement administratifs.

Les effets de ces contradictions sont multiples; mais leur poids économique et social est différent selon l'étape que l'économie soviétique est en train de parcourir.

A l'époque de la dictature stalinienne, les tâches de construction étaient essentiellement *extensives*. Il s'agissait de créer l'infrastructure d'une grande puissance industrielle moderne, avant tout en copiant des entreprises et des techniques étrangères. La main-d'œuvre était abondante. Ses capacités de résistance étaient réduites à l'extrême par la terreur et

l'atomisation des masses. La tension sociale était, certes, énorme, mais le régime y répondait par des vagues successives de répression sur grande échelle. Les résultats étaient achetés par d'énormes gaspillages, des sacrifices qui auraient pu être facilement évités (*); ils n'en étaient pas moins impressionnants. La qualité était systématiquement sacrifiée à la quantité; mais celle-ci semblait croître selon une logique irrésistible de progression géométrique.

Il est vrai que déjà à l'époque stalinienne, l'agriculture, après la terrible saignée de la période 1930-34, s'embourba progressivement dans la stagnation. Il est vrai que déjà à cette époque, un retard prononcé commença à se manifester dans le développement d'industries nouvelles (**). Il est vrai que le taux de croissance commença à ralentir. Mais on put croire pendant toute une période que si les contradictions sociales se dégageant de ce contexte devenaient de plus en plus explosives, les contradictions économiques n'empêcheraient pas une croissance régulière et rapide, sinon harmonieuse, des forces productives. Dès le début des années 1950, il a fallu déchanter. Les successeurs de Staline eux-mêmes ont dû se rendre compte que des réformes urgentes étaient nécessaires pour relancer l'économie soviétique. Ces réformes visèrent d'abord l'agriculture et le niveau de vie des travailleurs, ainsi que l'abolition du travail forcé irrationnel et d'un code de travail insupportable. Elles s'étendirent rapidement à l'organisation de l'industrie et aux méthodes de gestion et de planification dans leur ensemble.

A partir de ce moment, un problème fondamental de reconversion est posé à l'économie soviétique : *la croissance, d'ex-*

(*) « The fantastically over-ambitious nature of the first five-year plan and of some sector plans at more recent dates, led to waste on such a scale that a similar rate of growth could well have been achieved at far less economic and human cost, if they hastened more slowly. Vast miscalculations occurred, resources were wasted on a prodigious scale on enormous « prestige » projects (canals, « transformation of nature », etc.) using much forced labor (75). »

(**) page 13. Voir à ce sujet des écrits d'Arzoumanian et de nombreux auteurs d'Europe orientale (76).

tensive, doit devenir intensive. L'accroissement de la production par la simple augmentation de la main-d'œuvre perd tout sens à partir du moment où, d'une part, les réserves de main-d'œuvre s'épuisent, et où, d'autre part, l'outillage nouvellement introduit devient de plus en plus coûteux et de plus en plus productif. La longueur de la période d'immobilisation; la durée des travaux de construction; les techniques d'amortissement des frais d'installation, deviennent des problèmes autrement importants que ceux de la « discipline du travail ». La compétition internationale avec l'économie capitaliste impose, elle aussi, un accent de plus en plus déplacé vers la qualité des produits, la productivité du travail et la rationalisation des investissements, dont le relèvement conditionne par ailleurs le maintien d'un taux de croissance élevé, même sur le plan purement quantitatif (*).

Mais les réformes de l'époque khrouchtchevienne et post-khrouchtchevienne sont essentiellement des réformes *dans le cadre* de la gestion bureaucratique de l'économie et de l'État; celle-ci n'est pas remise en question. Réformes bureaucratiques de la bureaucratie, elles ont des effets positifs limités, surtout dans le temps. Après quelques années, leur dynamisme s'épuise; de nouvelles menaces de ralentissement de la cadence se profilent à l'horizon. En général, elles tendent simplement à substituer un type de contradiction à un autre. C'est ce qu'il faut démontrer dans plusieurs domaines.

Disproportion entre l'industrie et l'agriculture.

Dans aucun domaine, la gestion bureaucratique ne s'est révélée à long terme aussi désastreuse que dans celui de l'agri-

(*) « Actuellement, il y a dans l'économie d'énormes valeurs matérielles qui traînent comme charges inutiles, et qui ne sont utilisées ni pour la production, ni pour satisfaire les besoins personnels de la population. Il faut mentionner à ce propos en premier lieu l'ampleur démesurée des projets de construction non achevés, par suite de l'allongement des délais et du gaspillage des investissements de capitaux. Sur les chantiers et dans les entreprises, il y a une grande masse d'outillage non monté, qui resta longtemps non utilisé. » (77)

culture. Si tous les méfaits de la bureaucratie n'ont pu empêcher un développement prodigieux des forces productives dans l'industrie, grâce aux avantages de la planification, ils se sont combinés dans l'agriculture avec les désavantages d'un régime hybride de propriété. Le résultat fut une baisse catastrophique de la production pendant une longue période.

L'origine de la disproportion entre le développement de l'industrie et le recul ou la stagnation de l'agriculture réside dans le fait que l'industrialisation a été entamée avec retard, alors que la collectivisation intégrale de l'agriculture s'est effectuée prématurément, avant que n'existe la base technique et sociale d'une telle révolution dans le mode de production agricole. C'est précisément le retard de l'industrialisation qui a différé la création d'une base technique adéquate pour la collectivisation agraire et qui a en même temps favorisé la polarisation des forces sociales au village. La cristallisation de la puissance des koulaks devenait un danger imminent pour la survie de l'État soviétique et poussait le gouvernement sur la voie de la collectivisation intégrale et forcée. C'est le même retard de l'industrialisation qui lui a donné un caractère précipité et spasmodique.

En l'absence d'une mécanisation suffisante et d'un large investissement en engrais (*) et travaux d'infrastructure (routes, silos, entrepôts, garages, étables, logements, etc.), la collectivisation intégrale des entreprises agricoles produisait des effets néfastes autant du point de vue économique que social. Le rendement baissa, notamment pour les plantes fourragères, la viande, le lait, etc. Les paysans mécontents et désespérés massacraient le cheptel. On dut créer un lourd appareil de fonctionnaires kolkhoziens qui réduisait la marge d'accumulation des entreprises agricoles. A ces effets s'ajoutait la nécessité

(*) En 1950, on n'a fourni en U. R. S. S. que 6 kg de phytoaliments par ha de terre cultivable, contre 23 kg en Italie, 48 kg en France, 124 kg en Grande-Bretagne et en Allemagne de l'Est, et 147 kg en Allemagne de l'Ouest. En 1955, la fourniture passa à 9 kg en U. R. S. S., mais elle doubla en Italie et passa à 210 kg en Allemagne de l'Ouest! (78).

	1913-16	1928	1932	1937	1942	1946	1950	1953	1955	1959
	(objectifs prévus par le 3 ^e plan quinquennal pour cette durée)									
Céréales engrangées (en millions de t)	80	73,4	69,9	96	—	56,7	84,0	85,0	108	124
Céréales sur pied .				120,3	132,7	66,7	124,5	121,3		(**)
Betteraves sucrières (en millions de t).	10,8	10,1	6,6	21,8	30,0	21,3	20,7	22,7	30,5	54,1 (en 1958)
Coton non égrené (en millions de t).	—	0,8	1,27	2,48	3,29	—	3,6	3,65	3,91	4,7

(**) Pour la période 1937-1953, nous donnons deux chiffres pour la récolte des céréales. Le chiffre de la production sur pied représente le chiffre de récolte officiellement cité à l'époque. Naum Jasny, un économiste russe émigré, avait, le premier, attiré l'attention sur le fait que ce chiffre officiel ne représentait pas le produit effectif de la récolte, comme les chiffres antérieurs, mais l'estimation de la *récolte sur pied* (80). La confirmation officielle de cette thèse a été donnée d'abord en 1944 par une obscure publication du gouvernement de l'U. R. S. S. Elle a été reprise ensuite par Malenkov et Khrouchtchev (81). La différence entre la récolte sur pied et la récolte effective varie de 10 à 30 % en moyenne.

	1913-16	1928	1932	1937	1942	1946	1950	1953	1955	1959
(objectifs prévus par le 3 ^e plan quinquennal pour cette année)										
Bovins (en millions de têtes)	58,4	{ 66,8 60,1 (*)	38,3	47,0	79,8	47,6	58,1	63,0	58,8	70,8
Dont vaches	28,8	{ 33,2 29,3 (*)	22,3	20,9	40	22,9	24,6	24,3	27,7	33,3
Porcs (en millions d'unités)	23	{ 27,7 22,0 (*)	10,9	20	40	10,6	22,2	28,5	34	54
Ovins (en millions d'unités)	96,3	{ 114,6 107,0 (*)	47,6	53,8	113	70	93,6	109,9	103,3	129,6

(*) Le premier chiffre : dans la limite des frontières actuelles; le second : dans la limite des frontières antérieures au 17 septembre 1939.

de puiser dans la production agricole une partie importante du fonds d'accumulation pour permettre l'industrialisation accélérée.

La chute de la production agricole fut d'autant plus désastreuse que, par suite de l'industrialisation, 17 millions de kolkhoziens et de travailleurs des sovkhozes doivent nourrir plus de 100 millions de citoyens. Sous le tsarisme, 30 millions de familles paysannes nourrissaient 28 millions d'habitants des villes; aujourd'hui, 20 millions de familles paysannes doivent nourrir 90 millions de citoyens auxquels s'ajoutent d'ailleurs plusieurs millions d'éléments non producteurs à la campagne même.

L'ensemble de ces facteurs a créé une crise aiguë et permanente de l'agriculture soviétique, dont les effets, aggravés par les destructions de guerre, sont loin d'être surmontés aujourd'hui. Ceci est nettement démontré par les chiffres ci-dessus de production agricole et de volume du cheptel (79).

Pour interpréter correctement ces chiffres, il faut faire entrer en ligne de compte l'accroissement de la population, qui passe de 159 millions en 1913 et de 147 millions en 1926 à 170 millions au début de 1939 et à plus de 200 millions en 1956. Il s'ensuit que de 1930 à 1955, par tête d'habitant, la production agricole (sauf pour les cultures industrielles) et le cheptel soviétiques (pour les porcs jusqu'en 1953) *ont été inférieurs à ceux de 1916*, et que pour les ovins et les vaches, ni le niveau de 1913, ni celui de 1928 n'ont été rattrapés jusqu'à ce jour.

Les céréales disponibles par tête d'habitant sont passées de 503 kg en 1913 à 528 kg en 1965, soit un « accroissement » de 5 % en l'espace de 50 ans!

En outre, la surface ensemencée en céréales augmenta de près de 40 % entre 1928 et 1955. Mais la production augmenta de moins de 50 %, ce qui signifie que l'énorme mécanisation ne put accroître le rendement que de 10 % à peine. La productivité moyenne du travail agricole reste donc extrêmement basse. Pour produire un quintal de blé, les kolkhoziens dépendent en 1956-1957, *sept fois plus d'heures de travail que les*

farmers américains, six fois plus de travail pour produire un quintal de betteraves à sucre, et seize fois plus de travail pour un quintal de viande de porc (82).

Néanmoins, au fur et à mesure que la mécanisation de l'agriculture fait des progrès, des résultats positifs apparaissent avant tout dans la production de plantes industrielles : celle du coton double de 1932 à 1937, pour augmenter encore de 50 % entre 1937 et 1950. Le nombre des tracteurs à la disposition de l'agriculture augmente de 26 700 en 1928 à 148 500 en 1932, 454 500 en 1937, 600 000 en 1950 et 844 000 en 1955. A ce rythme-là, la mécanisation complète de l'agriculture est du domaine du possible. Le regroupement des *kolkhozes*, qui a réduit le nombre des entreprises coopératives de 240 000 avant la guerre à 95 000 en 1952, exprime à sa façon l'élargissement considérable de la base technique acquise par l'agriculture soviétique. Entre-temps, ce mouvement de concentration s'est maintenu, et on ne parle plus que de 80 000 *kolkhozes*.

De même que les résultats de l'industrialisation, les résultats de la mécanisation de l'agriculture doivent par ailleurs être étudiées non seulement en chiffres absolus mais aussi par rapport au nombre d'habitants et à la surface cultivée. De ce point de vue, l'U. R. S. S. se trouve toujours en bas de l'échelle. Elle dispose en 1963 d'un tracteur par 130 hectares de terre cultivée, contre un tracteur pour 40 hectares cultivés aux États-Unis et pour 22,5 hectares en Grande-Bretagne et en Allemagne occidentale. Par tête d'habitant, la proportion est tout aussi mauvaise : 6 tracteurs par 1 000 habitants en U. R. S. S., contre 20 aux États-Unis, 25 en Allemagne occidentale et 27 en Grande-Bretagne.

Ces tracteurs ne sont d'ailleurs pas utilisés de façon fort intensive. D'après la *Pravda* du 19-2-1950, les tracteurs chômaient au cours des années précédentes en moyenne 30 % du temps dans la région de Koursk. Ils restaient 10 mois sur 12 à ciel ouvert, rouillant et devenant vite inutilisables. Pendant 30 ans, personne n'a eu l'idée de... construire de simples

abris couverts pour les protéger des intempéries! Les pertes causées par la mauvaise utilisation des tracteurs sont énormes. Khrouchtchev lui-même les évalue à un quart de la production annuelle, perdue du simple fait des retards dans la moisson (83) (*).

Enfin, il faut considérer que la présence des tracteurs ne résume pas l'ensemble du problème de la mécanisation et de la rationalisation agraire. En 1950, seuls 18 500 sur les 121 000 kolkhozes disposaient de courant électrique. En 1954, ce nombre s'est élevé à 21 000 sur 87 100. En 1953, sur 94 000 présidents de kolkhoze, seuls 16 600 avaient une formation agronomique d'enseignement moyen ou supérieur (85).

En 1962, 60 % des présidents de kolkhoze avaient atteint ce degré d'instruction, mais le nombre des fermes collectives avait été entre-temps considérablement réduit.

La mécanisation de l'agriculture a longtemps déterminé les rapports spécifiques entre le secteur socialisé de l'économie et le secteur coopératif. Les tracteurs et machines agricoles ne furent pas vendus aux kolkhozes après 1928. Ils restèrent propriété de l'État et devinrent son principal instrument de planification et de contrôle de l'agriculture (**). Des stations de tracteurs et de machines agricoles, les M. T. S. louèrent ces moyens de production aux kolkhozes en échange d'un paiement en nature, qui s'éleva proportionnellement au rendement des terres. *Ainsi, une partie de la rente différentielle, qui subsiste en U. R. S. S. comme dans toute économie de l'époque de transition, fut appropriée par l'État et soustraite au fonds d'accumulation.*

(*) Il faut ajouter que, selon l'étude de l'O. N. U. sur la situation économique de l'Europe en 1953 (84), le parc entier de machines agricoles soviétiques avait en cette année une puissance de 14,5 millions de chevaux-vapeur, l'équivalent de la capacité de traction de moins de 20 millions de chevaux, alors que depuis 1913, l'U. R. S. S. a perdu 23 millions de chevaux!

(**) Volin signale que pendant la guerre et les premières années d'après-guerre, il y avait une appropriation de tracteurs par des kolkhozes, qui provoqua un décret du 6 mars 1948, interdisant la vente de tracteurs ou de pièces de rechange de tracteurs aux kolkhozes et obligeant ceux-ci à revendre leurs tracteurs aux M. T. S. (86).

tion des kolkhozes (*), pour passer dans le fonds d'accumulation de l'État. Voici les taux différenciés de paiement aux M. T. S., établis en 1940, en pourcentage de la récolte du blé et des tournesols :

	Récolte par ha en quintaux (%)			
	Jusqu'à 5	De 5 à 10	De 10 à 16	
Zone des steppes .	20,6	32,7	34,4	
Zone des forêts ..	11,9	25,4	28,5	
Extrême-Orient ...	11,1	22,6	26,6	(88)

En plus de ce paiement en nature pour l'utilisation des machines louées par les M. T. S., les kolkhozes durent effectuer des fournitures obligatoires à prix fixes. Celles-ci étaient d'abord calculées proportionnellement à la surface ensemencée pour chaque produit agricole. Mais ce système se révéla préjudiciable au développement de cultures spécialisées. En 1940, il fut remplacé par un calcul des fournitures obligatoires au prorata de la surface totale cultivable que détenait chaque kolkhoze. Celui-ci fut ainsi poussé à cultiver le maximum de terres; il avait également intérêt à développer des cultures spécialisées, dont les quantités à fournir étaient inférieures à celles des cultures ordinaires (89).

En fait, les prix payés par l'État en échange de ces fournitures obligatoires furent si bas qu'elles se rapprochèrent fortement d'un simple impôt en nature (**). Même après qu'on eut dou-

(*) Le fonds indivisible du kolkhoze est constitué par ses bâtiments, ses centrales électriques et petites machines de travail, etc. La valeur de ce fonds aurait doublé de 1940 à 1953. Du premier au 4^e plan quinquennal inclus, 60 milliards de roubles auraient été consacrés par les kolkhozes à son accroissement (87). D'après le *Recueil Statistique* de 1955, le fonds se serait élevé en cette année à 87,6 milliards de roubles, contre 50 milliards en 1950. En 1960, il aurait atteint 281 milliards de roubles. D'après le statut des kolkhozes, 10 à 15 % de leurs revenus annuels monétaires devraient être consacrés au maintien et à l'extension de ce fonds, c'est-à-dire à l'amortissement du capital fixe et à l'accumulation.

(**) Khrouchtchev a même révélé que des pommes de terre livrées à l'État à titre de livraisons obligatoires étaient payées en 1952 2,5 à 3 kopeks (0,3 U. S. cents) le kilo, somme inférieure au coût de leur transport jusqu'au lieu de collecte, alors à la charge des kolkhozes. Au départ de ceux-ci, la pomme de terre était donc cédée à un prix « négatif » (90).

blé, triplé ou quintuplé ces prix en 1953-54, ils restèrent souvent inférieurs aux prix de revient des produits agricoles. Ce n'est que depuis 1956 que ces prix couvrent généralement les frais de production.

Une partie considérable de la production kolkhozienne, en moyenne sans doute un tiers, représenta ainsi un surproduit approprié par l'État sous l'une ou l'autre forme. Si l'on tient compte de la fraction importante de la récolte nécessaire pour reconstituer le capital usé au cours de la production (fonds de semences et fonds de fourrage pour le bétail), il resterait à peine un quart de la production à distribuer aux kolkhoziens (143) :

Partage de la récolte en blé et plantes légumineuses

	1938	1939-1940
	— (%)	— (%)
Livraisons obligatoires	15,0	14,3
Paiement aux M. T. S.....	16,0	19,2
Ventes aux organismes d'État (*) au marché libre	5,1	4,0
Fonds de semences et de fourrage	32,2	32,1
Distribué aux paysans comme revenu	26,9	22,9
Fonds de réserve, remboursement, crédits, etc.	4,8	7,5

La partie de la récolte vendue au marché libre, aux organisations d'État et coopératives de commerce, fournit aux kolkhozes les fonds nécessaires pour l'achat d'engrais, de matériaux de construction, etc., et pour couvrir les autres besoins collectifs de la coopérative agricole.

La quantité de produits agricoles distribués comme revenu aux membres des kolkhozes varia fortement d'après les régions, la fertilité et l'étendue des terres kolkhoziennes, le rendement du travail, etc. Depuis 1930, la masse totale des produits disponibles pour cette distribution est répartie, dans chaque kol-

(*) Et aux coopératives commerciales.

khoze, d'après une comptabilité en *journées de travail* (8 heures de travail simple comptant pour une journée). Or, en 1938, l'équivalent d'une journée de travail fut de :

moins de 3 kg de blé pour 80,3 % des kolkhozes
entre 3 et 7 kg de blé pour 16,3 % des kolkhozes
entre 7 et 10 kg de blé pour 1,6 % des kolkhozes
et de plus de 10 kg de blé pour 1,8 % des kolkhozes, soit dans environ 4 300 kolkhozes (92). A cela s'ajouta une petite somme en argent qui dépassa rarement quelques roubles (*).

Il y eut donc à ce moment un petit groupe de moins de 10 000 kolkhozes riches, et un groupe de moins de 40 000 kolkhozes assez aisés, à côté de 190 000 kolkhozes pauvres.

Après la guerre, la situation est restée pratiquement inchangée jusqu'en 1951-1952. La revue « *Kommunist* » donne comme moyenne de paiement d'une journée de travail dans un « bon » kolkhoze en 1951, 3 kg de blé et 3,15 roubles, et en 1952, 2,8 kg de blé et 4,80 roubles (94). Même en 1957, la moyenne de rétribution par journée de travail ne dépassa pas 4 roubles (95). Or, au même moment, la journée de travail kolkhozienne « vaut » déjà plus de 10 roubles dans les véritables plantations de coton de l'Uzbékistan et du Tadjikistan. K. Orlovski rapporte même qu'elle vaut 30 roubles dans « son » kolkhoze modèle de la région de Mohilev (96). Il faut donc conclure que la rétribution reste inférieure à 3 roubles et même à 2 roubles dans de nombreux « kolkhozes arriérés ». Cette conclusion semble confirmée par une étude soviétique des kolkhozes de la région de Rjazan, où les rendements des kolkhozes « pauvres » ne s'élèvent qu'à 30 % de ceux des kolkhozes « riches » (97).

(*) Des sources soviétiques officielles donnent pour 1952 un paiement de 1,4 rouble par journée de travail kolkhozien, et en 1956, de 3,8 roubles. Le total des paiements en argent aux kolkhoziens, comme rétribution du *troudoden* (journée de travail), fut de 12,4 milliards de roubles en 1952, alors que les ventes paysannes sur le marché libre des villes leur procurèrent de 35 à 40 milliards de roubles la même année! (93).

L'annuaire statistique officiel de l'U. R. S. S. de 1960 indique que par 100 ha., 2,5 % des kolkhozes obtenaient un revenu monétaire de moins de 1 000 nouveaux roubles, 6,2 % un revenu entre 1 000 et 2 000 nouveaux roubles, 10,2 % un revenu entre 2 et 3 000 nouveaux roubles, 23,9 % un revenu entre 3 et 5 000 nouveaux roubles, 34,6 % un revenu entre 5 et 10 000 nouveaux roubles, 17,9 % un revenu entre 10 000 et 20 000 nouveaux roubles, et 4,7 % un revenu de plus de 20 000 nouveaux roubles (98). (Le nouveau rouble, introduit le 1^{er} janvier 1961, vaut 10 anciens roubles. Nos chiffres se réfèrent aux anciens roubles, sauf lorsqu'ils mentionnent de nouveaux roubles.)

Il est évident que le maigre revenu distribué par les kolkhozes aux paysans ne suffit guère pour couvrir leurs besoins les plus primitifs (*). Le petit lopin de terre privé que possède chaque paysan, et surtout son bétail propre, durent compenser le déficit créé par l'énorme taux de surproduit dans les kolkhozes. Hubbard et Jasny évaluèrent à plus de 50 % du revenu total du paysan soviétique la part que rapporta avant 1940 l'entreprise privée, pourtant minuscule (99). Finegood la réduit à 43 % (100). Des sources officielles indiquent, du moins pour la période d'après-guerre, des pourcentages beaucoup plus modestes, par exemple 20 % pour un kolkhoze fort prospère en 1950 (101). Mais ces mêmes sources confirment qu'une grande partie des pommes de terre, des légumes (***) et des produits laitiers, ainsi que de la viande consommés par la famille paysanne elle-même, proviennent de l'entreprise privée,

(*) Des chiffres officiels nous permettent de l'établir facilement pour les dernières années de l'ère stalinienne. Les 20 millions de familles paysannes ne touchèrent en 1950 que 34,2 milliards en espèces pour leur travail dans le kolkhoze, soit 1 710 roubles par an ou moins de 150 roubles par mois! Même si l'on évalue l'apport des rétributions en nature à plus de 50 % des rétributions totales, cela nous donne un revenu familial moyen de 300 roubles, ce qui est moins de la moitié du revenu familial des habitants des villes.

(**) Selon la revue « Voprossi Ekonomiki » (102), les exploitations privées fournirent en 1958, 49,8 % de la production de pommes de terre et 31,3 % de la production de légumes en U. R. S. S.

et ne sont pas inclus dans le calcul du revenu. Plus récemment, René Dumont cite diverses sources qui évaluent l'apport du lopin privé (*dvor*) au revenu global des paysans kolkhoziens à $\pm 30\%$ (103).

En 1957 encore, la production de viande sur les parcelles atteignit 5,9 millions de tonnes contre 5,7 millions de tonnes dans les sovkhoses et kolkhozes. Mais de ces 5,9 millions de tonnes, seul 1,7 million fut vendu. De même pour le lait : les parcelles individuelles produisent en 1957 29,4 millions de tonnes (contre 25,3 millions de tonnes dans les sovkhoses et kolkhozes), dont 4,5 millions seulement sont vendues (104).

Ce dualisme dans le mode de production agricole, et l'importance encore énorme que représente pour le paysan le revenu en nature de sa propre exploitation privée, crée de graves problèmes quant à la répartition de son temps de travail entre l'entreprise kolkhozienne et l'entreprise privée. En fait, il n'existe pas de pénurie de main-d'œuvre, si l'on tient compte du nombre de journées de travail fort bas fournies annuellement par chaque paysan. Mais celui-ci préfère travailler davantage sur son lopin propre que sur les terres coopératives; et celles-ci courent le risque d'être délaissées.

D'après l'article précité de la revue *Sotsialisticheskoié Zemlédelié*, en 1938, 22,6 % des paysans fournissent aux kolkhozes moins de 50 journées de travail, et 38,3 % de 50 à 200 journées de travail. Près de 40 % des paysans kolkhoziens travaillèrent moins de 100 jours par an sur les terres kolkhoziennes! Cette situation devenait tellement critique qu'en 1939 un décret spécial rendait obligatoire un minimum de journées de travail fournies annuellement dans les kolkhozes, échelonné de 60 à 100 jours selon les régions (105). En 1942, ce minimum fut porté à 100-150 jours, mais cette mesure ne semble guère avoir été rigoureusement appliquée, puisque les décisions sur le « cours nouveau » dans l'agriculture, prises en septembre 1954, introduisent un impôt prohibitif pour les kolkhoziens qui travaillent moins de 100 jours par an dans le kolkhoze. Une source soviétique fixe la moyenne des journées de travail effec-

tivement fournies en 1958 à 200 pour les hommes et 150 pour les femmes. Et l'auteur communiste J. Triomphe (106) estime en 1963 que 40 % de la totalité des dépenses de travail agricole vont au lopin privé.

Ainsi, les contradictions inhérentes au mode de production hybride de l'agriculture — combinaison de production privée de valeurs d'usage, de petite production marchande et de production coopérative contrôlée par l'État à l'aide de mesures de contrainte fiscale — se sont exacerbées dans le cadre général des contradictions de l'économie soviétique. La petite quantité de biens de consommation industriels que les paysans obtinrent en échange de leurs produits limita à l'extrême leur effort productif. Et la pénurie relative de produits agricoles qui en résulta créa un état d'insatisfaction générale de tous les consommateurs. En réagissant par une pénurie relative de matières premières d'origine agricole sur l'industrie elle-même, elle y favorisa également des tendances propres à désorganiser et à déjouer la planification.

Durant les dernières années avant la mort de Staline, l'agriculture soviétique était arrivée dans une impasse : la deuxième puissance du monde ne réussissait pas à nourrir décemment ses habitants! De 1950 à 1953, la production des céréales et le cheptel bovin stagnèrent complètement, à un niveau inférieur à celui de 1928! Le nombre de journées de travail fournies par les paysans dans les kolkhozes resta inférieur à celui de 1940 (107). La quantité de viande disponible par tête d'habitant était inférieure à celle de 1913 (108).

Dès le lendemain de la mort de Staline, Malenkov d'abord, Khrouchtchev ensuite, renversèrent la vapeur. Une série de quatre réformes de l'agriculture soviétique se succédèrent, dont les effets furent d'abord importants, pour s'épuiser rapidement après quelques années.

La première porta essentiellement sur l'augmentation des prix d'achat des fournitures obligatoires; les revenus monétaires des kolkhozes passèrent ainsi de 43 milliards de r. en 1952 à 95 milliards en 1956 et à 135 milliards en 1958. Il s'en

fallut cependant encore de beaucoup, même à ce moment, que tous ces prix soient vraiment rentables (*).

Si cette augmentation des prix permit un accroissement considérable de la production marchande de viande, de beurre et de lait (elle passa de 5,8 millions de tonnes de viande et de 13,7 millions de tonnes de lait en 1953 à 6,9 millions de tonnes de viande et 23,5 millions de tonnes de lait en 1957), la production de céréales ne prit pas un véritable élan. Khrouchtchev se décida alors à lancer sa fameuse campagne des « terres vierges » qui devrait rendre l'approvisionnement des villes soviétiques en céréales largement indépendant des paysans kolkhoziens, par le développement rapide des fermes d'État en Sibérie (**). Mais cette campagne ne donna pas les résultats escomptés, avant tout parce que la sécheresse et l'érosion y réduisirent rapidement les rendements.

La deuxième réforme poussa plus loin l'appel à l'« intérêt matériel » des kolkhoziens. Les livraisons obligatoires à bas prix furent supprimées. Les M. T. S. furent dissoutes et les tracteurs et machines agricoles vendues aux kolkhozes en 1958. Ceux-ci livrèrent dorénavant leurs produits de culture à l'État à des prix rentables, ce qui leur permit d'accumuler rapidement de forts avoirs en roubles. La fourniture de biens de consommation durables aux villages restant encore insuffisante, on permit aux kolkhozes de développer la construction de logements sur initiative privée.

Si cette deuxième réforme impulsa un nouvel essor de la culture du sol pendant la période 1958-1961, elle ne permit pas de relancer durablement la production céréalière après que les

(*) Encore en 1960, le prix payé par l'État pour les produits d'élevage était inférieur au coût de production des kolkhozes. Pour 100 kg produits, la différence était de 14 % pour le lait, de 35% pour la viande bovine sur pied, de 33% pour le porc, de 41 % pour les poulets et de 35 % pour les œufs (109).

(**) En 1953, il y eut 132 millions de ha semés par les kolkhozes et 18,2 millions de ha semés par les sovkhozes; en 1961, ces chiffres sont passés respectivement à 110, 6 millions et à 87,3 millions (110).

« terres vierges » avaient épuisé leurs possibilités de rendements élevés. La pression en faveur d'une vente du cheptel privé aux kolkhozes, sensible à partir de 1959, influença négativement l'élevage. Ainsi se présenta vers 1962 une situation dangereuse de stagnation et même de recul de la production agricole par tête d'habitant; de 1959 à 1962, la quantité de viande disponible passe de 8,9 à 9,2 millions de tonnes (augmentation de 3 %), alors que la population augmente de 10 millions (5 %). De nombreux kolkhozes pauvres s'endettent excessivement par l'achat des tracteurs et machines agricoles. Les taux d'utilisation de celles-ci commencent même à diminuer. L'exode rural s'accroît.

C'est alors que Khrouchtchev tente une troisième réforme, axée autour de deux principes : fort accroissement de la production d'engrais chimiques; suppression générale des prairies en faveur de la culture de plantes fourragères. En même temps, les empiétements sur les lopins et le cheptel privé se multiplient.

Quelques années plus tard, il faut se rendre à l'évidence : cette troisième réforme a épuisé ses effets aussi rapidement que les réformes précédentes. Son échec sera d'ailleurs une des causes de la chute de Khrouchtchev. Ses successeurs lancent dès septembre 1964 une quatrième réforme, axée sur la garantie du cheptel et du lopin privés, le passage rapide au salaire mensuel garanti au kolkhozien (*), et l'accroissement généralisé et considérable des investissements dans l'agriculture, aussi bien en engrais qu'en machines agricoles, dont la production est considérablement augmentée, et en moyens matériels pour irriguer et drainer de vastes superficies.

L'agriculture, après avoir financé pendant quatre décennies l'industrialisation du pays, commence maintenant à être à son tour subsidiée.

(*) Au début de 1966, le revenu mensuel moyen du kolkhozien ne s'élève encore qu'à 29 nouveaux roubles, contre un salaire mensuel moyen de 54 roubles pour un travailleur des sovkhozes.

L'économie planifiée et le stimulant de l'intérêt privé.

Le véhicule normal de la planification et de l'accumulation socialistes, c'est la conscience des producteurs industriels de défendre leurs propres intérêts, ainsi que leur initiative créatrice. Mais les faits doivent confirmer la théorie; tout accroissement de l'effort producteur doit se traduire immédiatement par un accroissement de la consommation des masses. Lorsque cette force motrice fait largement défaut, parce que le taux d'accumulation surélevé impose des sacrifices excessifs aux producteurs, la bureaucratie devient régulatrice et principale gérante de l'accumulation. Elle s'approprie de ce fait d'importants privilèges de consommation (argent, logements, biens de luxe et autres biens de consommation rares, etc.) (*).

Extrêmement important à une époque où règnent la semi-famine et une pénurie extrême de tous les produits de première nécessité, l'attrait relatif de ces privilèges décroît à la fois avec l'amélioration des conditions de vie moyennes et avec le développement général des entreprises, et les responsabilités auxquelles elles engagent les bureaucrates. La peur des épurations, la stricte corrélation entre la position sociale et la réalisation du plan, l'accroissement des revenus en rapport avec le rendement de l'entreprise jouent alors le rôle de stimulant pour intéresser les bureaucrates à l'accroissement de la production. Mais plus s'accroissent leurs revenus, moins ceux-ci peuvent assurer de nouvelles satisfactions dans la sphère de la consommation, et plus des bureaucrates s'intéressent davantage à la conservation et à la garantie de ce qu'ils possèdent qu'à la conquête de nouveaux avantages. L'intérêt privé des bureaucrates considéré comme moteur essentiel pour la réalisation des plans

(*) Selon des sources soviétiques officielles, le nombre de chefs d'entreprise et d'autres personnels dirigeants dans l'économie (y compris l'agriculture), est passé de 365 000 en 1926 à 1 751 000 en 1937 et 2 240 000 en 1956; le personnel technique dirigeant (ingénieurs et ingénieurs en chef) de l'industrie de 225 000 en 1926 à 1 060 000 en 1937 et à 2 570 000 en 1956; le personnel technique de l'agriculture de 45 000 en 1926 à 176 000 en 1937 et à 376 000 en 1956; le personnel s'occupant de statistiques et de comptabilité de 650 000 en 1926 à 2 161 000 en 1956 (111).

entre de plus en plus en conflit avec les impératifs d'un essor harmonieux et rapide de l'économie.

Afin de contrecarrer les tendances à l'irresponsabilité des bureaucrates individuels — vol ou gaspillage de la propriété d'État, dont ils ont la disposition pleine et entière dans la mesure où ils sont les maîtres incontestés des entreprises, libérés de tout contrôle ouvrier —, l'État soviétique a dû introduire en 1953 le principe de la *rentabilité individuelle des entreprises* (khozrachat). De ce fait, les revenus des bureaucrates dépendent de l'accomplissement du plan financier de l'entreprise, ce qui entre souvent en conflit avec les besoins de réaliser le plan matériel, avec la qualité des produits, sinon avec la planification tout court.

Afin de réaliser le plan financier, Baykov signale (112) que dès 1939 de nombreuses branches industrielles cessèrent, d'après leurs propres décisions, de produire certains genres de produits, et se concentrèrent sur la production d'autres biens, malgré le fait que cela fût en contradiction flagrante avec les directives du plan. Dans son discours devant le XIX^e Congrès du P. C., Malenkov signala que cette tare est un phénomène permanent dans l'industrie d'État :

« L'usine d'installations électriques de Kharkov alloue depuis plusieurs années 30 à 40 % (!) de sa capacité à la production de biens appelés indéterminés, c'est-à-dire des produits absolument imprévus (pour une entreprise d'un tel équipement)... Elle s'est occupée notamment de la fabrication de verrous de fenêtres, de poignées de portes et d'autres produits de quincaillerie (114). »

La revue *Kommunist* (114) déclare qu'en 1952, l'industrie cotonnière avait fourni 197 millions de mètres d'étoffes simples et de sous-vêtements au-delà de ce qui était prévu par le plan, et 138 millions de mètres de satin et d'étoffes de meilleure qualité (soie artificielle, etc.) en moins de ce qui était prévu (*).

(*) Voici un autre exemple, tragi-comique, du même phénomène, extrait de la revue soviétique *Medzinskij Rabotnik* :

« Par pur esprit de lucre (!), les administrations centrales (*glavki*) de

La *Pravda* du 5 octobre 1954 signale que de nombreuses entreprises de l'industrie textile et de l'industrie des chaussures refusent de fabriquer des vêtements d'enfants en quantités suffisantes, parce que cette production est moins « rentable ».

Poussés par l'État à diminuer sans cesse le prix de revient financier de leurs produits, les directeurs d'usine, intéressés à cet effort par d'importantes primes rattachées à une telle baisse, réalisent leurs objectifs en diminuant systématiquement la qualité de leurs produits. L'auteur soviétique S. Turetsky (115) estime que le coût du rebut et des produits défectueux s'élève dans l'industrie lourde à « plusieurs milliards de roubles par an », sur une valeur totale produite d'environ 100 milliards (en 1940). Les pertes qui résultent de l'envoi de produits défectueux s'élevèrent à 5,3 % des coûts de production globaux dans la construction mécanique et à 6,5 % dans la métallurgie, pendant le premier semestre de 1940. Quinze ans plus tard, on évalue les pertes annuelles provoquées par le même rebut à 6 milliards de roubles. Au XX^e Congrès du P. C. R., Frol Koslov estime que l'U. R. S. S. perd chaque année quelque 25 milliards de roubles rien qu'en déchets métalliques non utilisés (116).

pharmacie ne connaissent qu'un seul point de vue pour juger l'activité des différentes pharmacies : la réalisation du plan du chiffre d'affaires en roubles. Un tel critère est absolument inadmissible. Il a pour conséquence que des marchandises qui n'ont rien de commun avec la médecine font leur apparition dans les pharmacies : des cirages pour chaussures, des produits cosmétiques, des épingles de sûreté, des aiguilles, des produits de mercerie. En même temps, le stock réglementaire de médicaments reste incomplet... La poursuite de l'accomplissement du « plan en roubles » pousse les affairistes entreprenants, qui occupent des postes dirigeants (!) dans l'administration de la pharmacie, sur la route de l'escroquerie et du vol de biens d'État. D'après une décision du ministère de la Santé publique d'U. R. S. S., il est interdit aux laboratoires des administrations pharmaceutiques qui produisent des médicaments, d'entrer en concurrence avec l'industrie pharmaceutique. Sans tenir compte de cette ordonnance, différentes administrations pharmaceutiques, notamment l'administration centrale auprès du ministère de la Santé publique de la R. S. F. S., ont commencé à inclure dans leurs plans la production des comprimés, et cela en de telles quantités qu'elles dépassent la totalité de la production de l'industrie chimique. »

Sachant que la réalisation du plan dépend de l'approvisionnement régulier de « son » entreprise en matières premières, produits auxiliaires, courant électrique, etc., le bureaucrate, confronté avec la pénurie relative de ces biens, cherche à se protéger en réclamant constamment des quantités de produits supérieures à celles dont il a réellement besoin, augmentant ainsi à son tour la pénurie (*). Ce phénomène est mis en lumière par David Gullick et par Joseph S. Berliner, qui se basent tous les deux sur des interviews avec un grand nombre d'anciens directeurs d'usines passés en Occident (118). La revue soviétique *Planovoïé Khozyaïstvo* indique qu'une série d'entreprises réclama de l'équipement, des machines automatiques, des matériaux, des métaux, du bois, etc., en quantités de 20 à 30 % supérieures à leurs besoins et à leur consommation réelle. Une autre revue soviétique, *Sa Ekonomiju Materialov*, constate la même tendance de constituer des réserves considérables dans les ministères eux-mêmes. En 1955, Boulganine évalue ces réserves d'équipements et de matériaux à 13,5 milliards de roubles. Selon Sabourov, « les ministères et administrations posent des exigences excessivement gonflées pour des investissements de fonds d'État. Ainsi, ils ont réclamé pour 1956 un supplément de 60 milliards (*sic*) de roubles, plus d'un tiers de l'ensemble des investissements de 1956 (119). »

En fait, cette tendance des bureaucrates à se créer une marge de sécurité par la constitution de « réserves » va si loin qu'ils essaient de voiler et de sous-évaluer systématiquement la capacité de production de leurs entreprises. Les auteurs soviétiques Alféev et A. Korotkov ont publié, dans la revue *Planovoïé Khozyaïstvo*, un article intitulé « *Pour qu'on rapporte et utilise*

(*) « Quand les entreprises sont tenues à exécuter un programme rigide, elles stockeront tout ce qui est disponible — de la main-d'œuvre, des matériaux et même des produits finis — afin d'être capables d'assurer les fournitures prescrites... Les délégués chinois n'ont point caché leur campagne contre le stockage de matériaux. Ils admettent qu'il y a une lutte constante entre les départements centraux qui ont à surmonter des pénuries, et les entreprises qui sont décidées à conserver des stocks aussi larges que possible, afin d'éviter toute désorganisation (interruption) de la production (117). »

pleinement les capacités productives », dont le titre lui-même est déjà fort éloquent. Dans cet article, on cite notamment les exemples suivants :

« Dans le ministère de l'Industrie charbonnière, on emploie dans une série de mines des [chiffres de] capacités productives bien inférieurs à la production effectivement réalisée... Dans le ministère de l'industrie du bois et du papier, les [chiffres de] capacités productives employés furent fort inférieurs à la production effectivement réalisée (120). »

La *Pravda Ukrainy* du 4 août 1954 cite un nombre de charbonnages où la capacité réelle n'est utilisée qu'à 75-80 %, ou même à 50 %. La *Pravda* du 30 juillet 1954 parle de nombreuses aciéries qui n'utilisent pas toute leur capacité de production et ajoute : « Dans chaque usine, d'énormes (!) réserves restent non employées. »

« La tendance de tous les directeurs d'entreprise à présenter des plans qui ne partent pas de l'entière capacité productive est mise au pilori, année après année, par la presse soviétique, avec la même régularité que la non-réalisation du plan d'assortiment », écrit Joseph S. Berliner en résumant ses entretiens avec des bureaucrates soviétiques émigrés (121). L'auteur soviétique Arakelian cite le cas de l'usine Kirov qui possède une cinquantaine de machines non utilisées, quelques-unes depuis 1945 et quelques-unes mêmes depuis 1939! (122) (*).

(*) Les bureaucrates ont un intérêt encore plus direct à rapporter une capacité de production inférieure à celle qui existe réellement. C'est que les primes principales qu'ils touchent s'élèvent surtout lorsque la production dépasse les prévisions du plan. Or, ces chiffres du plan sont eux-mêmes basés sur la capacité de production connue de l'entreprise. Plus celle-ci est basse et plus la production réelle dépassera les objectifs fixés par le plan, plus grande sera la prime touchée par les bureaucrates.

Pour la même raison, les techniciens sont souvent peu enclins à renouveler des procédés techniques de leur propre initiative : « Après l'introduction d'innovations techniques, la vis du plan sera serrée plus fortement, et de ce fait, la possibilité de réaliser le plan et d'obtenir des primes, sera réduite (123). » Pour neutraliser cette tendance conservatrice, les autorités soviétiques semblent avoir introduit depuis peu le paiement de redevances pour l'emploi de brevets, qui seront déposés au profit de l'inventeur individuel (124).

Un article paru dans les *Izvestia* du 3 mars 1953 cite un autre exemple typique, celui de l'usine de locomotives Dzerchinsky à Murom. Des machines de grande valeur, acquises depuis deux ou trois ans, ne sont toujours pas mises en mouvement. L'ensemble des machines chôme en moyenne pendant 25 à 30 % du temps de travail mensuel, par suite de la mauvaise distribution du travail et des matières premières. Dans l'usine de tracteurs «A. A. Shdanov» à Vladimir, il y eut en 1952 57 000 heures de travail de chômage complet par suite des mêmes causes.

Malychev, à l'époque chef de l'industrie lourde soviétique, a déclaré au cours de la discussion préparatoire du XIX^e Congrès du P. C. soviétique que l'industrie de construction mécanique n'utilise pas 35 à 40 % de sa capacité annuelle par suite d'interruptions périodiques de la production (125)! En 1957, Khrouchtchev affirme qu'il y a plus de 25 000 fraiseuses métalliques en surnombre dans les entreprises soviétiques (126). Mais au XXI^e Congrès, A. Aristov a mentionné le chiffre de 60 000 fraiseuses et de 15 000 presses mécaniques « qui restent pendant des années dans les entrepôts ou qui se rouillent dans les cours d'usines ». Cette accumulation d'outillage non utilisé est facilitée par la règle de ne pas inclure l'amortissement de cet outillage dans le prix de revient de la production courante (127).

La présentation constante de faux rapports par des bureaucrates fait partie de la même technique bureaucratique de concilier les exigences de la planification avec la défense de leurs intérêts privés.

L'ensemble de cette situation implique l'absence d'intérêt des bureaucrates pour une *amélioration globale* de l'économie nationale. La réalisation du plan — de certains aspects du plan — par chaque entreprise est poursuivie sans égard pour les répercussions des méthodes utilisées sur l'ensemble de l'économie. C'est pourquoi, depuis 25 ans, les campagnes « pour la réalisation stricte du plan », « pour la baisse des prix de revient », « pour une économie plus grande de matières premières », « pour une utilisation plus complète de la capacité

productrice », « pour un emploi plus rationnel des réserves » se succèdent monotonement. Le succès obtenu sur un « front » en enfonce régulièrement un autre. La traduction d'un ouvrage publié en Hongrie en 1957 (Janos Kornai : *Overcentralization in Economic Administration*), confirme de manière frappante ce diagnostic. *The Guardian* résume la situation de la manière suivante :

« L'établissement de plans en grands détails quantitatifs les rendit trop rigides, puisqu'ils ne tenaient plus compte des besoins modifiés des clients... Si l'on employait plutôt des chiffres en valeur, on encouragerait la tendance à déplacer la production vers des biens de grande valeur (unitaire). De même, l'effort de contrôler l'efficacité par l'emploi d'indices de productivité du travail décourageait la production de biens incorporant une grande quantité de travail. Des indices de réduction planifiée des coûts poussaient à sacrifier la qualité et à réduire la variété des produits, et freinaient l'introduction de nouveaux biens dans la production. Lorsqu'ils s'aperçurent des distorsions causées par ces divers indices, les planificateurs furent enclins à introduire de nouveaux indices afin de freiner les distorsions, jusqu'à ce qu'il y eût tant d'indices, que sujets et objets de la planification furent également déroutés quant à leur signification (128). »

Il faut ajouter qu'à la recherche de techniques qui permettent une réalisation *globale* du développement économique prévu, et afin d'éviter les immobilisations excessives (Sasjadko a parlé au XXI^e Congrès du P. C. R. de 179 milliards de roubles (!) investis dans des projets de construction non achevés); Arzoumanian cite le chiffre de 160 milliards d'anciens roubles gelés au début de 1964, à comparer au fonds annuel d'investissements total de moins de 300 milliards de roubles pour la même année (129) (*) les autorités soviétiques proposent d'utiliser comme paramètre de planification la production *par unité*

(*) Au début de 1966, le revenu mensuel moyen du kolkhozien ne s'élève encore qu'à 29 nouveaux roubles, contre un salaire mensuel moyen de 54 roubles pour un travailleur des sovkhoses.

de capital fixe, critère principal de réalisation du plan le profit (la différence entre le chiffre de vente et les coûts de production) à la place de la valeur brute de la production, et de réduire considérablement le nombre d'objectifs quantitatifs imposés aux entreprises. Les droits des directeurs sont en même temps considérablement augmentés, à la fois à l'égard de l'administration centrale et à l'égard des travailleurs. C'est là le sens de la réforme dite de Liberman, dont les résultats positifs dans le domaine des biens de consommation sont certains (meilleure adaptation au goût de la clientèle), mais dont les effets sont beaucoup plus douteux dans le domaine des biens de production. L'application tant soit peu efficace de ces réformes nécessite par ailleurs une refonte totale du système des prix (130) et l'imputation d'un intérêt sur les fonds investis pour calculer le « rendement » des divers projets d'investissements, calculs qui, s'ils sont appliqués de manière conséquente, risquent d'introduire des éléments d'orientation automatique des investissements dans la planification soviétique, ce qui rapproche fortement cette technique du calcul du « rendement » d'entreprises capitalistes. (*)

Le système de la rentabilité individuelle des entreprises, combiné avec le système des prix rigides préétablis par le plan, ne résout donc pas mais exacerbe au contraire la contradiction entre le caractère planifié de l'économie et l'intérêt privé des bureaucrates considéré comme principal moteur pour la réalisation du plan. Si néanmoins l'économie soviétique a remporté d'énormes succès, ils sont dus avant tout à la supériorité du développement planifié de moyens de production qui sont propriété publique, sur tout précédent mode de production.

(*) Au Plenum du C. C. de janvier 1961, Khrouchtchev admit également que le fameux barrage de Bratsk, achevé à d'énormes frais, ne dispose pas encore de consommateurs suffisants pour sa production d'électricité. (131).

Les contradictions de la gestion bureaucratique.

La contradiction entre le caractère planifié de l'économie soviétique et l'intérêt privé des bureaucrates, considéré comme moteur principal pour la réalisation du plan, constitue la principale contradiction introduite dans l'économie soviétique du fait de sa gestion bureaucratique spécifique^(*). Ses effets se combinent avec deux autres contradictions qui résultent de cette gestion bureaucratique : la contradiction entre le haut niveau de développement des forces productives et la pénurie des biens de consommation d'une part; la contradiction entre les besoins d'une planification intégrale et les méfaits de l'hyper-centralisation bureaucratique d'autre part.

La gestion bureaucratique a entraîné un taux d'accumulation exagéré qui implique des sacrifices énormes pour la masse des producteurs et des consommateurs soviétiques. L'essor des forces productives pendant les quatre premiers plans quinquennaux a été accompagné d'une pénurie extrême des biens de consommation — pénurie qui, avec les progrès de l'industrialisation, a tendance à diminuer du point de vue *absolu* mais qui s'accroît davantage encore du point de vue *relatif*, parce que les besoins de millions de producteurs se sont en même temps développés. Dans ces conditions de pénurie de biens de consommation apparaît inévitablement le phénomène du marché parallèle, de la production clandestine, d'une série d'activités économiques qui échappent au contrôle du plan. La petite production marchande renaît constamment dans les pores de l'économie planifiée.

Aussi longtemps que les responsabilités des directeurs d'usine restent limitées, ce marché parallèle ne s'étend pas au-delà de la sphère des biens de consommation. Avec l'introduction du principe de la rentabilité individuelle des entreprises, son ex-

(*) Oskar Lange parle à ce propos d'une « dégénérescence bureaucratique » de l'économie soviétique, et signale notamment que le gouvernement s'efforce « de voiler la part du revenu national qui va vers la bureaucratie (132) ».

tension à la sphère des biens de production est inévitable — aussi longtemps que cette sphère est, elle aussi, dominée par les phénomènes de pénurie relative de biens d'équipement, de matières premières, etc. Pour toucher ses primes (*), ce bureaucrate est obligé d'atteindre une production déterminée à une date fixe; il s'efforce donc de s'assurer la masse nécessaire de matières premières, en introduisant des demandes exagérées aux autorités et en sous-évaluant systématiquement la capacité de production de son entreprise, avons-nous dit. Mais les instances supérieures, qui doivent répartir des matières premières et des biens d'équipement qu'elles savent rares, agissent elles-mêmes en sens contraire. Il s'ensuit une tension continuelle, au cours de laquelle les directeurs d'usine n'hésitent pas à offrir des prix supérieurs à ceux prévus par le plan, pour obtenir ce qui leur faut (133). Malgré les instructions formelles qui déconseillent cette pratique, les instances supérieures *surveillent de très près toutes les opérations d'achat et de vente entre entreprises.*

(*) Le montant de ces primes est considérable. Pour la période 1948-1952, Berliner établit le tableau suivant :

Primes en % du salaire de base du directeur et de l'ingénieur principal :

<i>Pour la réalisation du plan</i>	<i>Pour chaque % de dépassement du plan</i>	
	<i>(%)</i>	<i>(%)</i>
Industrie des machines	22 à 37	2 à 4
Véhicules automobiles.....	20 à 30	2 à 4
Charbonnages	100	10
Industrie chimique	75	8

Un directeur dans l'industrie chimique qui dépasse le chiffre du plan de 3 % double donc son salaire; la différence entre une réalisation du plan à 98 % et à 103 % signifie une différence de revenu de 50 % pour un directeur d'usine de construction mécanique.

Par un décret de juillet 1959, l'importance des primes pour la réalisation et le dépassement du plan de réduction des coûts de production fut accrue par rapport à celle des primes pour la réalisation et le dépassement du volume de la production physique et de la valeur brute produite.

Les bureaucrates ont cherché pendant des années à se libérer de ce contrôle trop strict. Finalement, la XVIII^e conférence du P. C. soviétique, réunie en février 1941, a pris d'importantes décisions dans ce sens (134). A partir de ce moment, le système des *contrats directs* entre entreprises et administrations centrales (*glavki*) fut généralisé. La négociation et la concurrence prirent subitement une importance prépondérante pour les conditions de livraison. En même temps « des entreprises négligèrent les objectifs imposés par le plan et les directives émanant de leurs *glavki* supérieurs, et entrèrent en relations commerciales inofficielles les unes avec les autres. De cette manière, elles réussirent à dépasser les objectifs du plan en termes monétaires, tout en échappant aux exigences des plans de répartition (135) (*) ».

Pour cette raison, le 21 avril 1949, le conseil des ministres de l'U. R. S. S. émit un décret instaurant le système d'un *contrat général annuel* entre les *glavki* et autres organismes centraux, les contrats entre entreprises devant se situer dans le cadre de ce contrat général (**). Cependant, avec la permission d'un ministère, le système des contrats directs entre entreprise peut être conservé à côté du système des contrats généraux annuels (139).

Même après les réformes khrouchtcheviennes, ce système fut, en gros, conservé, et une bonne partie des matières premières et des biens d'équipement, y compris même des pièces de rechange, ne put être obtenue qu'en échange d'un *certificat d'allocation* (*naryad*) (140).

(*) A de nombreuses reprises, la presse soviétique a publié des articles réclamant que « les droits des directeurs soient élargis » (136). *Les Izvestia* du 29 juin 1957 soulèvent cette question en rapport avec le problème des relations directes entre entreprises. Un article du « *Kommounist* » (137) donne l'impression que la doctrine officielle admet aujourd'hui « le maximum de liaisons directes entre usines qui ravitaillent et usines qui achètent ».

(**) D'innombrables réclamations et poursuites découlent de la non-réalisation de ces contrats. De nombreuses entreprises sont enfoncées « par-dessus la tête » dans des affaires d'arbitrage ou dans des procès (138).

Finalement, sous la pression d'une campagne à longue haleine menée par les directeurs d'entreprises, l'autonomie de celles-ci fut accrue et le système des contrats directs entre « fournisseurs » et « clients » fut rétabli graduellement, à partir des réformes industrielles de Kossyguine (plénum de septembre 1965 du C. C. du P. C. U. S.).

Agissant toujours sous le fouet de la pénurie relative de matières premières et de biens d'équipement qui met en danger l'accomplissement du plan (141), les bureaucrates soviétiques ne se contentent pas d'une lutte d'influence dans le cadre des « contrats » légaux. Ils ouvrent une véritable chasse illégale à ces biens convoités. Une production et un commerce parallèles de biens de production naissent ainsi « derrière le dos » de l'économie planifiée.

Dans son rapport devant le XIX^e Congrès du P. C. russe, Malenkov a confirmé l'existence de tels phénomènes, puisqu'il indique que certaines entreprises ne remplissent pas leur plan, parce qu'elles cherchent à le remplir seulement pendant les heures supplémentaires (*sic*), travaillant pendant la journée pour des commandes privées.

Le personnage principal de ce marché parallèle en biens de production, c'est le *tolkach* (« l'organisateur »), l'intermédiaire plus ou moins illégal qui, formellement attaché à une entreprise, voyage dans tout le pays pour arranger des « affaires » illégales. Le 30 mars 1952, le journal satirique *Krokodil* lui consacra une splendide petite caricature et un petit poème dans lequel il est dit qu'il peut obtenir tout : du fer, des briques, du bois, des clous... La technique utilisée est presque toujours celle du *blat*, c'est-à-dire de la corruption des instances supérieures. Ce n'est pas surprenant qu'au temps de Staline un dicton circulait largement en U. R. S. S. : « Le *blat* est plus fort que Staline »... Le problème du *tolkach* fut soulevé amplement dans la discussion préparatoire au XX^e Congrès du P. C. R. (voir les numéros de la *Pravda* de février 1956). Les réformes khrouchtcheviennes n'ont point résolu ce problème. Un article publié le 15 mai 1960 par un journal soviétique es-

time que les usines du sovmarkhoze de Dnjepropetrovsk ont reçu la visite de 7 000 (!) *tolkachi* en 1959 (142).

Les méfaits de l'hyper-centralisation bureaucratique sont tout aussi néfastes. Comme les ministères centraux s'efforcent de régler les problèmes d'approvisionnement des usines jusque dans les petits détails, tout en veillant jalousement sur leurs prérogatives départementales, il arrive que des entreprises comme l'usine de turbines et de générateurs « Kirov » doivent s'adresser à 150 différents fournisseurs, dispersés dans toute l'Union soviétique (143). Une ville comme Leningrad envoie chaque année près de 100 000 tonnes de produits métalliques vers d'autres villes, alors que la moitié de cette masse est expédiée en même temps à d'autres centres vers la métropole soviétique (144). Au cours des débats du XIX^e Congrès du P. C. d'U. R. S. S., des exemples plus absurdes encore furent cités :

« L'usine d'équipement électrique de Novosibirsk possède un riche potentiel de production de fonte, de produits forgés et d'autres types de produits métallurgiques. Malgré cela, l'usine ne peut pas accepter des commandes. L'affaire est poussée jusqu'à l'absurde. D'après le département de planification du ministère, les fonds de salaires mis à la disposition de l'usine sont ajustés exclusivement sur la base de la production de pièces détachées, à l'exception de tous les produits finis. L'usine ne peut maintenir sa production qu'avec des commandes de centrales électriques très éloignées... (en l'absence desquelles) elle est obligée de réduire artificiellement sa production (145). »

L'égoïsme départemental a abouti à la création de « milliers » de petites entreprises de construction, de petits garages, de petites centrales électriques agissant indépendamment les uns des autres, dans des conditions de rentabilité déplorables (*) (voir discours de Khrouchtchev reproduit dans la *Pravda* du

(*) Selon « Kommunist », seuls 6,6 % des entreprises de construction sont rentables (146). Novikov, chef du Gosplan, affirma au XXI^e Congrès du P. C. que 100 000 (!) petites centrales électriques emploient 800 000 personnes et produisent du courant qui coûte de 1 à 2 roubles par kWh.,

8 mai 1957). La création des *sovmarkhozes* a substitué l'égoïsme régional (*) à l'égoïsme départemental. D'énormes gaspillages en résultent, ainsi que des frais administratifs élevés. Les seuls bureaux de ravitaillement, de stockage et de transports près les ministères d'U. R. S. S. dépensèrent, en 1955, 16,6 milliards de roubles en frais administratifs, soit 17 % de tous les investissements budgétaires dans l'industrie (148).

C'est pourquoi au XXIII^e Congrès du P. C. U. S., les *sovmarkhozes* furent dissous et les ministères dits « industriels » réintroduits. Le nouveau système de gestion combine une centralisation plus ferme au sommet avec une autonomie plus grande des entreprises, — et substituera inévitablement l'égoïsme des entreprises à l'égoïsme régional.

La contradiction entre le mode de production non capitaliste et les normes de distribution bourgeoises est la contradiction fondamentale de l'économie soviétique, comme de toute économie de l'époque de transition. Mais par le fait de la gestion bureaucratique de cette économie, cette contradiction est développée à l'extrême et reçoit un caractère nettement antagoniste. Elle se développe en contradiction entre le caractère de valeurs d'usage des biens de production et le caractère de valeurs d'échange des biens de consommation; en contradiction entre le rôle purement comptable de l'argent dans la sphère des liens de production et le rôle d'équivalent réel pour des marchandises que l'argent conserve dans la sphère des biens de consommation. Le principe de la rentabilité individuelle des entreprises réintroduit l'argent en tant que moyen de paiement réel dans la sphère des biens de production. De ce fait, la tendance à la réapparition de la production et de la circulation des mar-

alors que les grandes centrales, qui produisent 90 % du courant, n'emploient que 200 000 personnes et que leur prix de revient ne s'élève qu'à 8 kopecks par kWh.!

(*) Exemple : au cours des neufs premiers mois de 1960, les entreprises métallurgiques de l'Ukraine ont fourni à leurs clients ukrainiens 132 000 tonnes de métaux et 21 000 tonnes de tubes en acier, au-delà des prévisions du plan, alors que leurs livraisons aux autres républiques sont restées au-dessous du plan de 82 000 tonnes de laminés et de 18 000 tonnes de tubes en acier(147).

chandises dans la sphère des biens de production se manifeste avec tout ce qu'elle implique : la désorganisation tendancielle de la planification elle-même.

Gestion bureaucratique et condition ouvrière.

Dans les conditions de gestion bureaucratique de l'économie, la planification en Union soviétique a été appliquée avec un taux d'accumulation tel que, compte tenu du gaspillage énorme qu'implique cette forme de gestion, le niveau de vie des producteurs s'est trouvé d'abord non pas élevé mais considérablement abaissé. Dans ces conditions, la contrainte, contrainte politique et contrainte économique (abaissement du salaire minimum de base au-dessous du minimum vital), devint l'instrument principal entre les mains de l'administration pour pousser la classe ouvrière sur la voie de l'accroissement de la productivité. La lutte bureaucratique pour le rendement aboutit à un renforcement continu de l'inégalité sociale et à l'établissement d'une législation du travail de plus en plus sévère.

La différence de revenu entre la catégorie d'ouvriers non qualifiés aux salaires les plus bas (balayeurs, portiers, gardiens de nuit, etc.) et les ingénieurs de rang supérieur atteint dès 1935 la tension de 1 à 20 (149). En 1951, une délégation de syndicalistes belges en visite en U. R. S. S. y trouve des différences analogues : une balayeuse a un salaire mensuel brut de 300 roubles par mois, un premier ouvrier de four Martin gagne brut 3 000 roubles et un ingénieur 5 000 roubles (150). La délégation britannique à la conférence économique de Moscou d'avril 1952, dirigée pourtant par des personnalités très favorables au gouvernement soviétique, rapporta des différences un peu moins grandes en ce qui concerne les salaires bruts de base : 300 roubles par mois pour la balayeuse, 700 à 800 roubles pour un chauffeur de camion, 2 500 roubles pour un chef de section technique dans un ministère. Des sources soviétiques officielles indiquent pour l'année 1958-9 une « tension » des

salaires mensuels de base entre 342 roubles pour le manœuvre et 2 800 roubles pour les directeurs dans l'industrie chimique, — évidemment sans tenir compte des primes! (151).

Cependant, plus on s'élève dans la hiérarchie bureaucratique, et plus les primes représentent un supplément important du salaire. Les mêmes auteurs indiquèrent que le revenu mensuel brut total d'un chef de grande entreprise à Moscou atteint 7 à 8 000 roubles (152).

Parmi les ouvriers proprement dits, des différences très considérables de revenus ont été introduites, dont on peut facilement imaginer les conséquences sur la cohésion interne de la classe ouvrière. L'affirmation de M. Dobb (153), selon laquelle la « tension » entre les salaires les plus bas et les salaires les plus élevés des ouvriers serait de 1 à 4, est contredite par son propre livre : il y est dit aux pages 92-94, qu'en 1936 les plus bas salaires étaient de 110 roubles par mois, alors que les ouvriers qualifiés non stakhanovistes gagnaient 500 roubles et que les stakhanovistes gagnaient quelquefois autant par semaine qu'auparavant par mois. La revue *Voprossi Ekonomiki* (154) constate, en 1959, que les salaires des ouvriers qualifiés dépassent jusqu'à huit fois ceux des ouvriers non qualifiés.

Cette différenciation forcée des revenus ouvriers fait tomber les taux de base au-dessous du minimum vital et oblige les femmes mariées à travailler pour qu'une famille puisse se procurer les plus simples moyens de subsistance. Durant l'ère stalinienne, elle reste l'instrument principal pour stimuler l'augmentation du rendement.

Le travail à la pièce est généralisé *. Les normes sont progressivement augmentées. Les taux de salaires s'élèvent bien moins que la productivité, lorsque celle-ci augmente (156). La lutte pour l'intensification du travail prend souvent le dessus sur

(*) Le pourcentage du total des salariés dans l'industrie qui sont rémunérés sur base du travail à pièces passe de 57,5 % en 1928 à 76,1 % en 1936 et 77 % en 1953. Depuis lors, sous l'effet des réformes post-staliniennes, il est de nouveau en baisse : 72 % en 1956 et 60 % en 1961 (155).

la lutte pour l'accroissement de la productivité par la rationalisation des méthodes techniques et de l'organisation du travail (157). Il faut cependant admettre que l'intensité de l'effort physique reste généralement au-dessous de celle des pays capitalistes avancés. Lorsque le stakhanovisme élève effectivement la productivité du travail, il y aboutit en accentuant la stratification de la classe ouvrière. Stakhanov lui-même augmente sa production charbonnière, parce qu'il ne travaille plus qu'au marteau-pic, obligeant ainsi une série de ses camarades de travail à ne faire rien d'autre qu'écarter le charbon à la pelle (*):

« La principale contribution (des stakhanovistes)... résidait dans la distinction clairement perçue entre le processus fondamental et les opérations accessoires et complémentaires; cela leur permettait de libérer des travailleurs hautement qualifiés de la nécessité d'exécuter des fonctions qui pourraient être exécutées par des gens moins qualifiés (158). »

Il est clair cependant que, grâce à l'imitation des machines et des méthodes de travail les plus avancées des pays capitalistes, la productivité du travail réalise d'énormes progrès dès les débuts de la planification soviétique, comme l'indiquent les chiffres suivants :

	<i>Production annuelle par ouvrier employé (en tonnes)</i>		
	1913	1929	1937
Russie	205	249	756
Grande-Bretagne.....	356	366	513
U. S. A.	811	1 729	1 620
Allemagne			612
Russie		179	370
France.....			195
U. S. A.		844	730
Allemagne		325	435

(160)

(*) Ceci est admis dans la nouvelle « Histoire du Parti Communiste d'Union soviétique », qui affirme que le stakhanovisme implique une « juste subdivision du travail dans la production, une libération (*sic*) des ouvriers qualifiés des travaux d'importance secondaire (159) ».

L'économiste américain Walter Galenson arrive à la conclusion que, déjà avant la guerre, la productivité dans l'industrie soviétique était sur le point d'atteindre celle de la Grande-Bretagne et s'établissait à environ 40 % de celle des U. S. A. Depuis 1940, les sources soviétiques évaluent l'accroissement de la productivité à 37 % en 1950; W. Galenson l'évalue à 15 % seulement, ce qui serait égal à l'accroissement de la productivité aux États-Unis.

Pour 1960, Abram Bergson évalue la productivité du travail et du « capital » investi en U. R. S. S., par unité, à 54,9 % de celle des États-Unis (161).

En 1935 eut lieu le dernier conflit public entre la direction syndicale et l'administration d'une grande entreprise (l'usine de locomotives et de wagons « Profintern Rouge » près de Briansk) concernant des décisions unilatérales d'une direction. Malgré le fait que les syndicats avaient la loi de leur côté, ils furent violemment censurés par le C. C. du P. C. soviétique (162). En fait, si les travailleurs soviétiques possèdent, sur le papier, de nombreux organismes et instances de protection contre l'abus de pouvoir des bureaucrates, des codes disciplinaires spéciaux éliminent ces possibilités de défense dans de nombreux secteurs clés de l'industrie (163) (*).

Le code de travail soviétique fut dès lors sans doute le plus sévère du monde. Sa tendance fut ouvertement coercitive, surtout à partir des décrets et règlements introduits en 1938-1941, et maintenus depuis la fin de la guerre (165) : lois et décrets du 20 décembre 1938 : sur l'institution du livret du travail; du 28 décembre 1938 sur les punitions pour arrivée en retard à l'usine et sur la suppression des avantages de la sécurité sociale pour les travailleurs « coupables » de tels « délits » (**); du 26 juin 1940 sur le changement de l'emploi et l'absentéisme, puni par des peines de prison s'il dépasse vingt minutes (!);

(*) Un tel code existe par exemple pour l'industrie des machines-outils (164).

(**) Il faut signaler que les allocations en cas de maladie varient du simple au double selon qu'on est membre des syndicats ou non. Pour

du 18 janvier 1941 sur la discipline sur les lieux de travail, etc. (166). L'ukase du 26 juin 1940 interdit aux travailleurs et aux employés de changer de lieu de travail, sauf dans des cas de force majeure, prévus par l'ukase (167).

D'après un jugement du Tribunal suprême de l'Union soviétique, le refus de faire des heures supplémentaires ordonnées par la direction d'une usine, ou même le refus d'obtempérer à un ordre de travailler un jour férié légal, fut identifié à l'absentéisme et puni de réduction de salaires ou de peines de prison — alors que de tels ordres sont illégaux d'après la législation soviétique! Bien que ce jugement ait été prononcé en 1941, il fit dorénavant partie des décrets en cours (168).

La brutalité et l'arbitraire de la gestion bureaucratique, inévitables dans un système de répartition basé sur des privilèges importants au milieu d'une pénurie encore poignante de produits de première nécessité, aboutit à une tension sociale exceptionnelle. De là le terrorisme de l'État envers ses citoyens, le système des camps de travail forcé (*), la place importante de la police d'État dans toute la vie sociale.

Ayant choisi sciemment de se baser sur les intérêts de minorités privilégiées plutôt que sur ceux de la masse des travailleurs pour donner l'impulsion nécessaire à l'industrialisation, les dirigeants soviétiques ont créé une société hautement stra-

les membres des syndicats, elles varient d'après la durée de l'emploi dans la même entreprise, et ce dans les proportions suivantes :

<i>Durée de l'emploi</i>	<i>en % du salaire</i>		
	1938	1948	1955
Jusqu'à 6 mois	0	0	0
De 6 mois à 3 ans	50-60	50	50
De 3 ans à 5 ans	80	60	60
De 5 ans à 6 ans	80	80	70
De 6 ans à 8 ans	100	80	70
De 8 ans à 12 ans	100	100	80, etc.

(*) Naum Jasny (169) estime, sur la base de documents soviétiques secrets, le nombre de travailleurs forcés en 1941 à 3,5 millions, et leur production à 1,2 % de la production industrielle de l'U. R. S. S. Au lendemain immédiat de la guerre, ce chiffre fut beaucoup plus élevé.

tifiée. D'après les statistiques officielles, les membres ouvriers du Soviet Suprême sont passés de 45 % en 1937 à 42 % en 1946, et à 35 % en 1950. Dans le Soviet de Moscou, ce pourcentage est de 29 % en 1953 (170). Dans le Soviet de l'Union, 10 % seulement des délégués sont ouvriers en 1950; 80 % sont des fonctionnaires de l'État, du parti ou de l'armée.

Au XX^e Congrès du P. C. de l'Union soviétique, moins de 20 % des délégués « travaillent directement dans l'industrie et dans le système de transport ». Encore ce chiffre est-il 2,7 fois plus élevé qu'au XIX^e Congrès (171)! La suppression de la gratuité de l'enseignement moyen et supérieur en 1940 a puissamment contribué à ce raidissement. Bienstock et Schwartz signalent d'ailleurs que déjà avant cette suppression, le pourcentage d'étudiants ouvriers ou enfants d'ouvriers avait reculé de 46,9 % en 1931 à 33,9 % en 1938, alors que le pourcentage d'ouvriers dans la population active avait fortement augmenté (172).

D'innombrables témoignages soviétiques attestent eux-mêmes que la bureaucratie est devenue une caste ayant nettement conscience de ses intérêts particuliers. On lit toujours de nouveau des références aux directeurs qui parlent de « leurs » usines et de « leurs » machines (voir entre autres *Literaturnaya Gazeta* du 27 novembre 1951 et la pièce de théâtre « Un caractère moscovite » d'Anatole Sofranov, publiée dans le numéro de janvier 1949 de la revue *Oktjabr*. Voir aussi la caricature parue dans le *Krokodil* n° 23, 1957). La *Pravda* du 5 janvier 1950 parle de « la peur et l'intimidation » comme base des relations entre les ouvriers et l'administration des entreprises. « La législation ouvrière est foulée aux pieds par l'administration », lit-on dans *Trud* du 2 février 1957 concernant l'industrie des tracteurs et des automobiles. La même formule est employée dans le même journal, numéro du 8 septembre 1953, dans un sens plus général : « Il y a toujours encore une foule (!) de fonctionnaires économiques dirigeants qui piétinent insolument les droits des citoyens soviétiques »...

Des bureaucrates « refusent d'occuper d'autres postes que

celui de directeur ». Ils engendrent une « jeunesse dorée » qui touche jusqu'à 1 000 roubles d'argent de poche par mois — plus que le salaire moyen d'un ouvrier. Leurs « voitures de service » les conduisent à leurs *datchas* et à leurs excursions de villégiature. Leurs *datchas* coûtent des centaines de milliers de roubles, représentent un véritable « investissement de capital », et permettent à leurs héritiers de « vivre de leurs rentes » s'ils les revendent « avec profit ». L'auteur de l'article que nous venons de citer énumère d'ailleurs ainsi les propriétaires de ces *datchas* :

« Des écrivains, des peintres, des artistes, des savants et d'autres personnes auxquelles le gouvernement accorda la priorité... Des directeurs d'entreprise, des fonctionnaires dirigeants de coopératives, de restaurants publics, d'organismes de construction et de services communaux... des juristes privés (173). »

Le système de la gestion bureaucratique et de la subordination brutale des travailleurs à la bureaucratie représente un gaspillage énorme de surproduit social, même du point de vue purement économique (*). D'après des statistiques récentes, un tiers des salariés de l'U. R. S. S. seraient des employés. L'existence de cette masse énorme de bureaucrates réduit d'une

(*) Les revues soviétiques *Voprossi Ekonomiki et Industria* (organe de l'industrie lourde) ont comparé au début de la guerre le nombre d'ouvriers et d'employés dans une entreprise soviétique et dans une entreprise américaine de mêmes dimensions. Le résultat est terrifiant. Dans la station électrique de Kemerovskaya, qui possède la même puissance et le même mode de production que celle de South Amboy aux U. S. A., il y a 480 ouvriers et employés, contre 51 dans la centrale américaine. Dans un charbonnage du trust Kizelugol (Oural) qui produit la moitié du charbon produit par une mine de mêmes conditions en Pennsylvanie (Pittsburgh Coal Cy), il y a deux fois plus de mineurs, trois fois plus d'ouvriers de surface, 8 fois plus d'employés de bureau, et 11 fois plus de personnel de surveillance et de gestion ! D'après une autre revue soviétique, *Sotstatisticheskoié Zemlédelié*, il y avait dans les kolkhozes soviétiques au moins 1,5 million de comptables, surveillants, messagers, etc., en trop (174). Khrouchtchev s'est vanté, en 1957, d'avoir réduit le personnel bureaucratique de 900 000 personnes au cours des 3 années précédentes (175). Cela ne l'a pas empêché de dénoncer au début de 1961 d'énormes abus et pillages commis par la bureaucratie dans l'agriculture.

part le fonds de consommation des producteurs. Il détourne d'autre part une partie importante du surproduit social vers la consommation improductive.

La disproportion entre le développement de l'industrie légère et celui de l'industrie lourde, qui est à la base de la gestion bureaucratique, devient une faille profonde du système économique. Ses répercussions sur le développement de l'industrie lourde elle-même — avant tout par le retard dans la productivité et par l'effort créateur des producteurs qu'il implique — prennent de plus en plus d'ampleur.

Mais au fur et à mesure que se développent les forces productives, que s'accroît le niveau général de qualification technique et de culture des producteurs, ainsi que le poids spécifique de la classe ouvrière dans l'ensemble de la population, l'arbitraire et la tyrannie de la bureaucratie pèsent d'un poids de plus en plus insupportable sur la masse des travailleurs. Un nouveau bond en avant de l'économie planifiée exige davantage de liberté, davantage d'initiatives, moins de contrôle par en haut, davantage d'activité spontanée de la masse des producteurs. Mais le régime stalinien dénie des libertés en grande partie à la bureaucratie elle-même. Ainsi les conditions mûrissent rapidement dès 1950 en faveur des réformes de l'ère de Khrouchtchev.

Afin d'augmenter la productivité industrielle et de résorber une des causes essentielles du mécontentement populaire, les camps de travail forcé furent en grande partie dissous et le code de travail fortement allégé. Les peines pénales frappant les retards et absences injustifiés des ouvriers furent supprimées. Certains droits furent de nouveau accordés aux syndicats en matière de contrôle des licenciements — provoqués notamment par les progrès de l'automatisation —, des normes de travail, des tarifs de salaires etc. L'inégalité sociale fut légèrement réduite par l'augmentation des bas salaires et la réintroduction de la gratuité de l'enseignement moyen et supérieur. En même temps, un certain chômage dit de friction, fit de nouveau son apparition.

Finalement, l'accroissement considérable de la production

des biens de consommation durables, et un immense effort de construction immobilière, tendirent à réduire quelque peu la disproportion entre le haut niveau de développement des forces productives et le bas niveau de vie du peuple. La consommation réelle par tête d'habitant augmente de 66 % entre 1950 et 1958, année pendant laquelle elle atteint un niveau presque double de celui de 1937 et de 1928, et triple de celui de 1944 (176). Mais alors que le sixième plan quinquennal n'a pas pu être réalisé (*), le plan septennal qui le remplaça ne fut pas non plus accompli dans le domaine des biens de consommation. L'augmentation du niveau de vie se ralentit, — pour même disparaître temporairement en 1962, en même temps que le taux de croissance de l'économie se mit à baisser. Ainsi s'acheva l'ère krouchtchevienne, et de nouvelles réformes introduites en 1964-6 ont pour but de relever de nouveau ce taux de croissance au cours du huitième quinquennat.

Les réformes de l'ère de Khrouchtchev.

Pendant les dernières années avant la mort de Staline, l'économie soviétique était arrivée dans une impasse : la deuxième puissance du monde ne parvenait pas à nourrir ses habitants ! En 1950 et 1953 la production des céréales et le cheptel bovin stagnèrent complètement, à un niveau inférieur à celui de 1928 ! Le nombre de journées de travail fournies par les paysans dans les kolkhozes stagna également, et resta

(*) Voici la comparaison des objectifs prévus par ce plan pour 1960 et la production effectivement réalisée :

	<i>Objectif du 6^e plan pour 1960</i>	<i>Production effective en 1960</i>
Charbon (millions t)	593	513
Pétrole (millions t)	135	147,9
Acier (millions t)	68,3	71
Ciment (millions t)	55	45,5
Électricité (milliards de kWh).....	320	292,3
Cotonnades (milliards m)	7,27	6,39
Souliers (millions de paires)	455	419,3

inférieur à celui de 1940 (177). Il y eut continuellement des queues devant les magasins d'alimentation; les consommateurs manifestèrent de plus en plus ouvertement leur mécontentement.

Dès le lendemain de la mort de Staline, Malenkov d'abord et Khrouchtchev ensuite renversèrent le tournant. Les prix d'achat des fournitures obligatoires furent considérablement accrus. La production de biens de consommation industriels fut fortement augmentée, et une partie considérable en fut envoyée à la campagne. Le pouvoir d'achat des kolkhozes passa de 43 milliards de roubles en 1952 à 95 milliards en 1956 et à 135 milliards en 1958.

Le défrichement des « terres vierges » en Sibérie devait permettre un accroissement de la production des céréales. Mais le résultat de ces mesures ne put résoudre la crise de l'agriculture soviétique. Si la production marchande de viande, de beurre et de lait fut fortement accrue (elle passa de 5,4 millions de tonnes de viande en 1953 à 6,9 millions de tonnes en 1957, et de 13,7 millions de tonnes de lait en 1953 à 23,5 millions de tonnes en 1957), la production des céréales subit des fluctuations annuelles excessives, selon que la sécheresse frappe ou non les fameuses « terres vierges ». Elle resta loin des 180 millions de tonnes engrangées, promises pour 1960.

Dès lors, le gouvernement soviétique décida de modifier un aspect fondamental de sa politique agricole, et de s'appuyer dorénavant sur « l'intérêt matériel » des kolkhoziens eux-mêmes. Les livraisons obligatoires à bas prix furent supprimées. Les tracteurs et machines agricoles furent vendus aux kolkhozes. Ceux-ci livrèrent dorénavant leur production à l'État à des prix rentables, qui leur permirent l'accumulation rapide de forts avoirs en roubles. Ils reçurent en outre la permission d'établir des entreprises industrielles pour fabriquer des matériaux de construction, de petits instruments de travail et des produits alimentaires (conserves, saucisses, gâteaux, etc.), qu'ils eurent le droit de revendre dans les villes. La production agricole s'en trouva fortement stimulée, et en même temps

l'écart entre les kolkhozes riches et les kolkhozes pauvres accentué. Pour les kolkhozes les plus riches, on commence à rétribuer les paysans exclusivement en argent, à des taux qui s'approchent de ceux des ouvriers moyens (178).

Afin d'augmenter la productivité industrielle, et de résorber une des causes essentielles du mécontentement populaire, les camps de travail forcé furent en grande partie dissous et le code de travail fortement allégé. Les peines pénales frappant les retards et les absences injustifiées des ouvriers furent supprimées. En même temps, la gestion de l'industrie fut décentralisée par la création des *sovnarkhozes*, et certains droits furent accordés de nouveau aux syndicats en matière de contrôle des licenciements, des normes de travail, des tarifs de salaires, etc. L'inégalité sociale fut légèrement réduite par l'augmentation des bas salaires et la réintroduction de la gratuité de l'enseignement moyen et supérieur.

Finalement, l'accroissement considérable de la production des biens de consommation durables, et un immense effort de construction immobilière, tendirent à réduire la disproportion entre le haut niveau de développement des forces productives et le bas niveau de vie du peuple. La promesse d'atteindre et de dépasser le niveau de vie des États-Unis en 1970-72 fut placée au centre des deux plans septennaux élaborés après l'abandon du sixième plan quinquennal qui ne put être réalisé. Mais les taux d'expansion industrielle durent en même temps être réduits (179).

Ces différentes réformes modifient en partie la structure de l'économie soviétique telle qu'elle a été décrite plus haut. Mais elles en laissent subsister les principales contradictions, ainsi que nous l'avons démontré en matière de gestion industrielle.

CHAPITRE XVI

L'ÉCONOMIE DE LA PÉRIODE DE TRANSITION

La troisième révolution industrielle.

Dès les années 40 du xx^e siècle apparaissent les signes précurseurs d'une troisième révolution industrielle. La première était fondée sur la machine à vapeur, la seconde sur le moteur électrique et le moteur à explosion. La troisième révolution industrielle est fondée sur la libération de l'énergie nucléaire et sur l'emploi de machines électroniques.

L'utilisation productive de l'énergie nucléaire constitue la première réponse que l'ingéniosité des hommes a trouvée au problème, angoissant selon d'aucuns, de la perte de ressources énergétiques mondiales; la deuxième réponse, sans doute finale, sera celle de l'utilisation de l'énergie thermo-nucléaire et solaire.

Dès aujourd'hui, l'énergie nucléaire pourrait réduire les frais de l'industrialisation de certaines zones sous-développées (Amérique latine, de grandes parties de l'Inde ou de la Chine), où le charbon est rare ou difficile à transporter, et où l'énergie hydro-électrique est plus chère que l'énergie nucléaire (1).

Le capitalisme des monopoles a opposé pendant plus d'une décennie un frein puissant à l'épanouissement de la 3^e révolution industrielle. Il est significatif que ce n'est pas aux États-Unis, qui disposaient pourtant de connaissances nucléaires supérieures à celles du reste du monde, mais en U. R. S. S. et

surtout en Grande-Bretagne qu'ont été faits les premiers pas vers la construction de centrales nucléaires intégrées dans le réseau de distribution électrique. La défense des puissantes installations électriques et des intérêts pétroliers, qui les unes comme les autres sont contrôlés par les trusts les plus puissants des États-Unis — le Bell System lié au groupe Morgan; le groupe Rockefeller —, se sont opposés au développement rapide de centrales nucléaires. La concurrence internationale aidant, ce frein finit cependant par céder. La 3^e révolution industrielle est en voie de réalisation.

Des procédés de production *semi-automatiques* s'étaient déjà imposés pendant les années 30, comme aboutissement ultime du travail à la chaîne. Après cinq années d'efforts de recherche et d'expérimentation qui coûtèrent 8 millions de dollars, la firme A. O. Smith Cy de Milwaukee avait réussi à construire une série de machines qui produisent des châssis d'autos au rythme de 7 200 par jour, en s'emparant des tôles et en les transformant en châssis à travers 522 opérations différentes. Les quelque 200 ouvriers employés pour cette production exercèrent essentiellement des fonctions de supervision et de contrôle (3). Ces exemples furent répétés dans de nombreuses entreprises américaine, soviétiques, britanniques et plus tard allemandes.

Pour passer de la production semi-automatique à l'automatisation pure et simple, il faut éliminer le travail manuel à l'entrée et à la sortie de la chaîne, pour la mise en marche et l'arrêt des machines, pour le contrôle de la qualité et de la quantité de la production, ainsi que le travail de surveillance générale. Ces fonctions sont reprises par des appareils électroniques (44). Les applications de cette technique sont déjà multiples et augmentent d'année en année. Mentionnons la production de pneus, de tubes en acier pour les champs de pétrole, la fabrication mécanique du verre et du papier, où la main-d'œuvre a été quelquefois complètement éliminée. Mentionnons également une usine où quatre (!) surveillants sont les seuls êtres humains qui « assurent » la production de disques

par seize machines, ainsi que l'usine d'obus de Rockford (Illinois), où aucune main humaine ne touche les produits depuis l'introduction des blocs d'acier jusqu'à la mise en caisse des obus (5). L'usine automatique de roulements à billes à Moscou peut être comparée à ces entreprises automatiques. Leur développement le plus sensationnel a été atteint dans le domaine des centrales électriques et des raffineries de pétrole téléguidées, qui fonctionnent malgré l'absence totale de travailleurs sur place (6).

La technique contemporaine a ainsi trouvé une réponse « absolue » à la plus ancienne des objections à l'encontre d'une économie socialiste : « Qui donc y exécutera les travaux pénibles, dégoûtants ou insalubres ? » La réponse aujourd'hui est claire : des machines pourront se charger seules de tous ces travaux. Il y a dix ans, le professeur Wiener avait déjà démontré qu'une fois des prototypes de machines de contrôle et de supervision construits avec succès, n'importe quelle machine basée sur le même principe pourrait être construite à des coûts dégressifs, jusqu'au point où sa construction s'en révélerait rentable non seulement du point de vue social mais encore du point de vue économique (7).

Mais si la troisième révolution industrielle crée un prodigieux potentiel pour libérer l'homme des charges, des peines et de l'ennui du travail mécanique indigne de lui, elle implique en même temps des dangers immédiats pour la survie du genre humain.

La première et la deuxième révolution industrielle ont pu se développer pleinement dans le cadre du mode de production capitaliste, fût-ce à des frais terribles et des sacrifices démesurés pour les contemporains. La troisième révolution industrielle fait sauter les cadres de la propriété privée. Dans tous les pays, l'énergie nucléaire n'a pu être développée que dans des laboratoires et entreprises publics. Son transfert pur et simple dans le domaine privé implique le risque que l'humanité soit à la merci d'un fou qui pourrait faire sauter des pays entiers. La technique nucléaire est la première technique moderne pour laquelle des formes avancées de contrôle public sont indispensables, non seulement à des fins de rentabilité, de

santé ou de justice, mais pour assurer la survie même de l'humanité. Même aux mains d'États capitalistes, cette technique menace l'existence du genre humain, dans la mesure où elle implique la course aux armements et les risques d'une guerre nucléaires.

Par ailleurs, l'automatisation entraîne un développement tel de la productivité du travail (*) que seul un bouleversement complet du système économique (réduction radicale des prix qui tendent vers zéro; réduction radicale des heures de travail, etc.) peut à la longue éviter qu'elle ne devienne une source constante de perturbations. Le nombre de travailleurs occupés dans la production baisse sans cesse, de manière relative et quelquefois même de façon absolue. De 1953 à mars 1960, la production industrielle augmenta aux États-Unis de plus de 22 %; l'emploi diminua de 11 %. Entre 1947 et 1952, la production de l'industrie électronique augmenta de 275 %, alors que l'emploi ne s'accrut que de 40 % (9). En France, de 1953 à octobre 1961, le nombre d'ouvriers employés dans l'industrie n'a augmenté que de 4 %, alors que la production industrielle avait augmenté de 89 % (10).

En outre, la troisième révolution industrielle substitue des machines au travail intellectuel, dans la même mesure que la première les avait substituées au travail manuel. C'est par milliers que les employés, comptables, vérificateurs, dans les banques, les compagnies d'assurances, les bureaux des grandes usines, sont remplacés par des machines à calculer électroniques (**).

(*) Selon M. Henri Jannes, ingénieur général des télécommunications françaises, la productivité de l'atelier est multipliée par un facteur compris entre quinze et vingt (!) lorsqu'on passe des machines ordinaires aux machines automatiques; à l'échelle de l'usine, l'augmentation est de l'ordre de 500 % (8).

(**) « Même l'aspect d'un grand bureau tend à ressembler de plus en plus à une usine, avec ses alignements d'employés, et, dans certains cas, un tapis roulant pour déplacer les papiers d'un point à un autre. Chaque individu n'exécute qu'une fraction du travail. L'occupation monotone d'un employé de machine à calculer dépend par exemple des travaux tout aussi fastidieux d'un bataillon de classeurs de fiches, de secrétaires, de comptables et de messagers, qui interviennent avant ou après lui (11). »

Paradoxalement, l'introduction privée de l'automatisation aboutit à la hausse des prix, au sous-emploi, au détournement d'un nombre croissant de travailleurs vers des fonctions non productives. Des technocrates envisagent même la création d'un système économique duquel les hommes, ces « êtres difficiles à manier et imprévisibles » (*difficult and tricky things to play around with*), seraient complètement éliminés (12), pour être nourris gratuitement, comme les prolétaires antiques, par les nouveaux maîtres de cette société monstrueuse.

La troisième révolution industrielle peut donc conduire à l'abondance ou à la destruction des libertés, de la civilisation et de l'humanité. Pour éviter le pire, il faut soumettre son emploi à la direction consciente des hommes. L'écart entre le triomphe des sciences naturelles, et l'abandon des affaires humaines à « l'automatisme du marché » ou à l'égoïsme des possédants, doit être surmonté. Pour ne pas se transformer en forces de destruction universelle, les forces productives libérées par la troisième révolution industrielle doivent être domestiquées, apprivoisées, civilisées, par *un plan mondial de développement économique*. Elles doivent aboutir à la conduite consciente des affaires humaines, c'est-à-dire à une société socialiste (*). Celle-ci est d'ailleurs aidée par certains aspects de la technique, les machines à calculer électroniques facilitant énormément les travaux de planification.

Nécessité d'une période de transition.

L'économie socialiste, c'est l'économie fondée sur la satisfaction des besoins et non pas sur la recherche du profit. En cas d'abolition mondiale du mode de production capitaliste, il paraît parfaitement possible de passer tout de suite, sans transition autre que celle nécessitée par des phénomènes poli-

(*) « La réponse [aux menaces de l'automatisation], c'est évidemment une société fondée sur des valeurs humaines autres que la vente et l'achat. Pour arriver à cette société, il faudrait une bonne dose de planification... (13). »

tiques (*), à l'organisation d'une économie qui supprime la production marchande et qui adapte l'effort productif des hommes à la satisfaction des besoins courants. La seule condition d'une telle transformation rapide et radicale serait *la limitation des besoins aux besoins les plus élémentaires* : les hommes devraient se contenter de manger à leur faim, de se vêtir sobrement, de posséder un logement rudimentaire, d'envoyer leurs enfants dans des écoles des plus élémentaires et de jouir de soins de santé raisonnables.

Les forces productives dont l'humanité dispose aujourd'hui permettent de satisfaire ces besoins, sans aucune phase transitoire d'accumulation et d'essor supplémentaire de l'industrie. Il faudrait, bien entendu, redistribuer les forces productives existantes sur une échelle colossale, convertir l'industrie d'autos en une industrie de tracteurs et de machines agricoles, orienter l'industrie chimique exclusivement vers la production d'engrais, de produits pour l'habitat et de produits pharmaceutiques, concentrer la recherche scientifique sur les problèmes d'alimentation, d'habillement, de logement et de santé, et consacrer la majeure partie de la production mondiale aux pays sous-développés.

On pourrait contester que les forces productives existantes suffisent même pour satisfaire les besoins les plus élémentaires de l'humanité, notamment en matière d'alimentation, de logement et de santé. Cette objection n'est pas valable. La fraction de l'industrie chimique mondiale qui est aujourd'hui consacrée

(*) On peut appeler « période de transition de friction » la période pendant laquelle la société répare les *faux frais* du passage du capitalisme au socialisme, les conséquences des destructions et désorganisations qu'entraîne momentanément toute révolution sociale. Dans l'*Oekonomik der Transformationsperiode*, N. Boukharine consacre un chapitre intéressant à ce problème (14). Contrairement à cette « période de transition de friction », qui ne pose que des problèmes introduits de l'extérieur dans le mécanisme économique (problèmes exogènes), la période de transition proprement dite, dont il est question plus loin, pose des problèmes économiques endogènes. Dans le premier cas, il s'agit de revenir d'une reproduction rétrécie à la reproduction simple; dans le second, de passer d'une reproduction élargie à taux de croissance modéré vers une reproduction élargie à taux de croissance plus élevé.

à la production d'engrais et de produits pharmaceutiques est si réduite que cette production pourrait être facilement triplée, quadruplée ou quintuplée sans nécessiter une période d'accroissement de la capacité de production. Quant à l'alimentation, le tableau élaboré en 1944 par M. R. Salter, un des principaux spécialistes mondiaux en la matière, évalue la production potentielle maximum de la manière suivante (en millions de tonnes métriques) :

	<i>Production d'avant-guerre</i>	<i>Besoins mondiaux en 1960, d'après l'optimum physiologique</i>	<i>Production potentielle maximum sur surface act. cultivée, avec moyens actuels</i>	<i>Production potentielle maximum sur surface act. cultivée, 400 millions d'ha cultv.</i>
Céréales.....	300,4	363,5	360	753
Racines et tubercules	153,2	194,	230	535,5
Sucre.....	30	33,6	34,5	178,1
Fruits et légumes.....	156,3	411	211	470
Graisses et huiles.....	15,2	20,4	18	70,9
Viande.....	65,6	95,8	78,7	96,8
Lait.....	150,2	300	180,2	323,2 (15)

Il faudrait d'ailleurs signaler que l'accroissement énorme de la productivité agricole depuis 1947 nécessiterait une révision de la troisième et de la quatrième colonne, qui pourrait en augmenter les chiffres de 20, 30 ou même de 50 % selon la catégorie de produits envisagés (*).

Mais pareille introduction « immédiate » d'une économie

(*) Voici quelques indications qui étayent ce diagnostic optimiste. Sur 350 millions d'agriculteurs dans le monde, 250 millions travaillent encore avec des charrues à soc en bois. Pour les 100 millions de paysans plus avancés, il n'y a que 10 millions de tracteurs. Une conversion de l'industrie d'autos en industrie de tracteurs permettrait de produire plus de 10 millions de tracteurs *par an*. Par ailleurs, le professeur Baade constate que la consommation mondiale d'engrais ne s'élève qu'à 10 % de la quantité nécessaire pour une exploitation optimum des terres

fondée sur la distribution selon les besoins — toujours en tenant compte de la « transition de friction » — se heurterait à deux obstacles insurmontables.

D'abord, pour une fraction non négligeable de l'humanité, les besoins actuellement satisfaits dépassent très largement ces besoins élémentaires. La majorité des habitants des pays industriellement avancés ne se contentent nullement de manger, de boire, de se vêtir sobrement, de se loger tant bien que mal, d'apprendre à lire et à écrire à leurs enfants, et de soigner leur santé avec les moyens du bord. L'expansion universelle de la production et de la circulation des marchandises, depuis plusieurs siècles, a élargi leur horizon au-delà des limites étroites de leur lieu ou de leur pays natal. Elle a provoqué une universalisation de leurs besoins, qui n'est rien d'autre qu'une première prise de conscience des possibilités illimitées d'un libre développement humain. Ils désirent décorer leurs demeures, varier leurs vêtements, se libérer du lourd travail domestique (chauffage, lavage de gros linge, etc.), se divertir, voyager, lire, apprendre, se prémunir de plus en plus contre les maladies, prolonger de plus en plus leur vie, instruire de plus en plus adéquatement leurs enfants.

La satisfaction de ces besoins fondamentalement sains — auxquels l'industrie marchande a, certes, joint des besoins artificiels ou artificiellement grossis — est en partie assurée dans les pays capitalistes les plus avancés. Supprimer radicalement les branches industrielles qui permettent de satisfaire ces besoins non élémentaires, c'est déjà causer pour une bonne partie des habitants des pays industrialisés une chute de niveau de vie. Ce serait en quelque sorte un « socialisme de la misère », qui substituerait un rationnement par le ticket et l'assortiment limité des produits au rationnement par le portefeuille.

actuellement cultivées de par le monde, tenant compte des conditions géologiques et climatologiques de chaque pays. Cela nécessiterait la production annuelle de 60 millions de tonnes de potasses et d'engrais azotés (16). La capacité de production mondiale actuelle ne s'élève qu'à 15-20 % de ce chiffre; mais une reconversion de l'industrie chimique permettrait de se rapprocher rapidement du niveau des besoins.

Au lieu de permettre un développement universel des possibilités humaines, pareil « socialisme » produirait un homme encore plus étriqué et moins satisfait que l'habitant moyen des pays capitalistes avancés d'aujourd'hui.

Ensuite, les habitants des pays sous-développés ont, eux aussi, pris conscience des possibilités énormes de la technique contemporaine, grâce à l' « effet d'imitation et de démonstration », mis en lumière par Duesenberry (17). Ils désirent farouchement acquérir le même niveau de civilisation et de confort que les habitants des pays avancés. Pas plus que les habitants des pays industriellement avancés, ils ne sont prêts à accepter un socialisme ascétique, où le rationnement remplace l'abondance.

Or, les forces productives actuelles sont absolument insuffisantes pour doter l'ensemble de l'humanité d'un confort moderne. D'après une publication de la Société des Nations, il aurait fallu multiplier *par seize* les exportations annuelles de produits industriels finis en 1926-29, soit *tripler* le volume total du commerce mondial de cette époque, pour mettre à la disposition des pays sous-développés *la moitié* seulement de la quantité de biens industriels finis par tête d'habitant dont disposaient les habitants des pays industrialisés (18). Vingt-cinq ans plus tard, une publication des Nations unies confirme ce diagnostic (19).

Une nouvelle et forte expansion des forces productives est donc indispensable pour assurer une abondance de biens industriels à tous les habitants du globe. Cette expansion exige sans doute que la production industrielle mondiale d'aujourd'hui soit doublée sinon triplée. *Elle implique la nécessité d'une période de transition entre le capitalisme et le socialisme, période d'accumulation socialiste.* Au cours de cette période, sur la base de la socialisation des grands moyens de production et d'échange, et d'une planification mondiale de l'économie, peut être atteint un degré de développement des forces productives (mécaniques et humaines, ce qui implique notamment un gigantesque effort d'éducation) qui rend possible

une économie distribuant ses biens et ses services de manière à couvrir tous les besoins de ses associés.

Finalement, l'actuel niveau de civilisation et de confort des pays capitalistes industrialisés, qui dépasse pourtant largement le niveau misérable des pays sous-développés, est loin d'être idéal. Si de multiples phénomènes de gaspillage et de luxe inutile y apparaissent, et si du point de vue alimentaire et habillement on y approche des normes physiologiques idéales dans les pays les plus riches (*), l'urbanisme, le logement, les transports individuels et les transports en commun, l'enseignement moyen et supérieur, les soins de santé (et avant tout la médecine préventive), la recherche scientifique, le développement artistique, l'organisation du tourisme populaire, la diffusion des livres et des idées en général, y souffrent d'un sous-développement et de déficiences criants. Pour ne donner que quelques exemples :

— En 1954, 30 % des logements en Suède et en Norvège, 41 % (!) des logements en France et 65 % en Italie manquent d'eau courante.

— Pour la même année, 38 % des logements en Grande-Bretagne, 30 % en Suisse, 57 % des logements en Allemagne, 70 % des logements en Suède et aux Pays-Bas, et de 80 à 95 %

(*) Voici à ce propos les estimations de l'économiste soviétique P. Mstislavski :

	<i>Consommation annuelle par tête d'habitant</i>		
	<i>Normes rationnelles</i>		
	<i>idéales</i>	<i>U. S. A.</i>	<i>Grande-Bretagne</i>
Viande (kg)	73- 91	73,7	48,3
Poisson (kg)	7- 16	5,1	10,4
Lait (kg)	292-585	240	209
Sucre (kg)	27- 33	45,3	38,1
Œufs (pièces)	175-370	392	227
Cotonnades (m)....	50- 57	54,3	25,6
Lainages (m ²)	4,9- 7,2	2,7	5,6

Les normes de consommation rationnelles ont été élaborées par l'Académie des Sciences soviétique, en tenant compte, d'une part, des besoins climatologiques différents, d'autre part de la compensation réciproque entre différents produits de substitution. De là, les variations parfois fortes de ces normes (20).

des logements de tous les autres pays d'Europe ne possèdent pas de salle de bains (21). On compte 850 000 taudis en Grande-Bretagne, 200 000 en Belgique, 13 millions aux États-Unis. Et même les logements considérés couramment comme normaux ou même confortables sont souvent à remplacer dans le cadre d'une reconstruction rationnelle des villes du point de vue de l'urbanisme.

— Vers 1950, la production annuelle de livres par mille habitants est en France et en Italie à 50 % du niveau des pays scandinaves, en Allemagne à 35 %, aux États-Unis à 14 % de ce niveau.

— Vers 1955, dans la plupart des pays occidentaux, le nombre d'étudiants d'enseignement moyen d'origine ouvrière est inférieurs à 50 % de celui des classes moyennes. Les étudiants universitaires d'origine ouvrière dépassent rarement les 10 % dans les pays où la classe ouvrière constitue 50 % ou plus de la population active. En Grande-Bretagne, d'après le Crowther Report, 70 % (!) des enfants quittent encore l'école définitivement à l'âge de 15 ans.

— Vers la même année, la mortalité infantile chez les ouvriers qualifiés est le *double* et chez les manœuvres le *triple* de ce qu'elle est dans la bourgeoisie, notamment en Grande-Bretagne et en France, malgré la sécurité sociale.

— En 1957, entre 1/3 et 2/5 des familles d'Europe occidentale ne disposent pas encore de postes de T. S. F.; seuls de 10 à 20 % des familles disposent d'une machine à laver ou d'un réfrigérateur (22).

— Finalement, même aux États-Unis, pays le plus riche du monde, près de 60 % (!) des personnes âgées de plus de 65 ans doivent vivre avec moins de 1 000 \$ par an en 1958 (23).

Un énorme effort productif est donc nécessaire, même en Europe, afin de réaliser pour tous les hommes le niveau de vie optimum que la science et la technique rendent aujourd'hui possible. La période de transition entre le capitalisme et le socialisme doit permettre de réaliser cet effort.

Sources d'une accumulation socialiste internationale.

C'est l'économie mondiale qui constitue le cadre idéal pour résoudre le problème clé de la période de transition : le problème de l'accumulation socialiste. Dans ce cadre, en effet, l'économie socialiste pourrait exploiter au maximum les avantages de la division mondiale du travail, sans la traiter naturellement comme une donnée immuable, en la modifiant au fur et à mesure que les pays sous-développés s'industrialisent, mais en déterminant à l'échelle mondiale des localisations industrielles, minières et agricoles, qui permettent d'économiser le plus de travail (vivant et mort) possible. Dans ce cadre, une vaste opération de redistribution mondiale des ressources peut être effectuée sans qu'elle implique un sacrifice quelconque de consommation pour aucun peuple. Grâce à cette redistribution, le rythme mondial d'accumulation, avant tout le rythme de l'industrialisation des pays sous-développés, pourrait être accru considérablement, alors même que le niveau de vie de tous les peuples pourrait être parallèlement accru.

Cela semble à première vue contradictoire. Comment peut-on à la fois accroître le rythme de l'accumulation et le volume réel de la consommation mondiale? La clé du mystère réside évidemment dans l'existence d'un immense fonds de consommation improductive, dont la partie la plus importante — les dépenses d'armement — atteint sans doute 120 milliards de dollars *par an* depuis plusieurs années (*).

Or, les capitaux nécessaires à l'industrialisation rapide des pays industrialisés ont été estimés par divers auteurs. Une publication des Nations unies évalue à 2 500 milliards de dollars les investissements qui permettraient de doter tout le continent asiatique d'un produit individuel par tête d'habitant égal à

(*) Pour les années 1962, 1963 et 1964, les dépenses militaires des seuls pays membres de l'O. T. A. N. se sont élevées à respectivement 71,7, 73,7 et 76 milliards de dollars. Il faut y ajouter quelque vingt milliards de dollars dépensés par les pays membres du Pacte de Varsovie et 4 milliards de dollars pour la R. P. de Chine. Les autres pays du monde dépensent également près de 20 milliards de dollars en armements.

celui du Japon à la veille de la seconde Guerre mondiale (24). Cela ne représente que 25 versements annuels de 100 milliards de \$ et la gigantesque industrie ainsi créée donnerait d'elle-même les ressources nécessaires pour doubler ce revenu en l'espace d'une dizaine d'années. Tenant compte de la population africaine et d'Amérique latine, on pourrait évaluer à quelque 3 000 milliards de dollars les fonds nécessaires pour une « industrialisation sans larmes » de toute l'humanité sous-développée (*). En consacrant pendant trente à quarante années les ressources actuellement gaspillées pour le réarmement à l'industrialisation du « tiers monde », le « problème mondial » pourrait être résolu avant la fin de notre siècle.

Le professeur A. Bonné avance des estimations un peu plus optimistes. Il estime que 170 milliards de \$ seraient nécessaires pendant 15 ans pour accroître le revenu de 250 % et réduire la fraction de la population active occupée dans l'agriculture de 80 % à 65 % en Asie. En y investissant non pas 170 mais 850 milliards de dollars, le revenu serait porté à plus de dix fois le niveau initial, et moins de la moitié de la population active serait occupée dans l'agriculture. Mais il cite une source des Nations unies qui évalue à 19 milliards de \$ par an les ressources nécessaires pour accroître le revenu de 2 % et dépla-

(*) Ce chiffre est recoupé par le calcul suivant :

Actuellement le revenu de quelque 1,4 milliard d'habitants des régions sous-développées est évalué par Tinbergen à 130 milliards de \$. Selon Paul G. Hoffmann, 7 milliards d'aide par an permettraient d'accroître le revenu par tête d'habitant de 2 % par an (25). Une aide de 70 milliards de \$ permettrait donc d'accroître ce revenu par tête d'habitant de 20 % par an. L'accroissement de la population de ces régions est évalué à un rythme tel qu'en quarante années, elle sera portée de 1,4 milliards à 3,1 milliards de personnes. En même temps, le taux d'épargne interne de ces pays, qui est actuellement de 5-6 %, serait porté après 10 ans à 8-10 %, à 15 % après 20 ans, et à 18-20 % après 25 ans. Dans l'hypothèse que l'investissement de 3 \$ accroît le revenu d'un \$, le revenu par tête d'habitant serait alors porté de 100 \$ actuellement à quelque 220 \$ après 10 ans, 315 \$ après 15 ans, 375 \$ après 20 ans, 425 \$ après 25 ans, 510 \$ après 30 ans, 620 \$ après 35 ans et 800 \$ après 40 ans, ce qui équivaut au revenu actuel par tête d'habitant en Grande-Bretagne. A noter qu'à partir de la 27^e année, l'effet de l'épargne interne dépasserait celui de l'aide étrangère.

cer 1 % de la population de tous les pays sous-développés vers l'industrie (26). En multipliant ces chiffres par 5, nous obtenons un taux de croissance annuelle de 10 %, ce que donne un revenu total multiplié par 15 après 30-35 ans, même résultat que celui atteint plus haut.

Nous n'ignorons point que les problèmes humains — le changement des mœurs et des habitudes; l'adaptation à une urbanisation raisonnable; les problèmes d'éducation, d'enseignement, d'instruction technique et de formation professionnelle — risquent de retarder considérablement ce processus. Le seul fait cependant que la solution *matérielle* du problème serait théoriquement concevable avant la fin du siècle pourrait provoquer une véritable révolution dans le comportement des hommes et des nations.

L'avantage de cette solution réside notamment dans le fait que dans les pays industriellement avancés, cet effort énorme ne se solderait par aucune réduction de la consommation populaire (individuelle ou collective), ni par aucun ralentissement de l'expansion économique. La structure industrielle elle-même ne serait pas essentiellement modifiée. Dans le cadre d'un plan mondial de développement économique, il s'agirait simplement de reconvertir les usines d'armements, de leur faire fabriquer des biens d'équipement, des matériaux de construction et des moyens de communications et de transport pour le « tiers monde », et de financer à coût égal la formation de professeurs, d'instructeurs techniques, d'ingénieurs, de médecins, d'infirmières, de psychologues dans ces pays, au lieu de former des officiers, des aviateurs, des constructeurs de fusées, des spécialistes en logistique ou des techniciens des services « Welfare » des forces armées.

Tous les avantages qu'entraînent la planification économique nationale et la suppression du régime capitaliste dans les pays industriels avancés resteraient dès lors à la seule disposition des peuples de ces pays, et leur permettraient un nouveau bond en avant de leur niveau de vie.

L'élaboration d'un tel plan mondial de développement éco-

nomique — tâche n° 1 de l'humanité — permettrait en outre aux pays sous-développés d'acquérir tout de suite la technique contemporaine sous sa forme la plus avancée. Elle leur éviterait de passer par les stades successifs qu'a connus l'industrialisation de l'Occident capitaliste ou de l'Union soviétique. Elle permettrait une rationalisation de l'emploi des ressources mondiales bien au-delà des rêves les plus audacieux de l'humanité. Des projets gigantesques qui dépassent même aujourd'hui les forces des pays les plus avancés — l'irrigation et la fertilisation du Sahara; la transformation de la jungle de l'Amazonie; le peuplement et l'industrialisation du Si-Kiang; l'organisation d'expéditions intersidérales — pourraient être résolus par un commun effort du genre humain, afin d'accroître le bien-être de tous les hommes. Les gaspillages énormes qu'implique la survie de l'État national — non seulement gaspillages militaire et douanier, mais encore commerciaux comme l'interdiction d'exporter des voitures usées des États-Unis, qui aboutit chaque année à la transformation en ferraille de plus d'un million de voitures parfaitement capables de rouler encore pendant longtemps — seraient surmontés d'un seul coup.

Sources de l'accumulation socialiste dans les pays industrialisés.

La solution des problèmes de l'époque de transition exige un nouvel essor des forces productives. Dans les pays industriellement avancés, cet essor est de toute évidence possible sans un abaissement du niveau de vie des masses. Au contraire, il peut aller de pair avec un relèvement rapide de ce niveau. A cette fin, il suffit de faire l'inventaire des gaspillages qu'implique l'économie capitaliste et qu'une planification socialiste permettrait d'éliminer (*).

C'est là qu'il faut chercher la source principale sinon exclu-

(*) Une analyse remarquable de tous les faux frais de l'entreprise privée a été effectuée par K. William Kapp : *The social costs of private enterprise* (1950, Harvard University Press, pp. 287). Kapp met en relief une série de frais, actuellement supportés par la collectivité, et qui pour-

sive de tout fonds d'accumulation supplémentaire, nécessaire à une croissance économique plus rapide, et du fonds de consommation supplémentaire, nécessaire à l'accroissement parallèle du bien-être populaire.

Les sources principales de l'accumulation socialiste y sont dès lors :

1) *Le plein emploi permanent des forces productives existantes.* Dans le mode de production capitaliste, les forces productives existantes (avant tout les travailleurs et l'outillage) subissent périodiquement un sous-emploi important du fait des fluctuations cycliques. Léon Henderson évalue à l'énorme chiffre de 300 milliards de dollars le manque à gagner du peuple américain pendant la période 1930-1940, du fait du sous-emploi des hommes et de l'outillage par rapport au niveau de 1929 (27). La seule récession de 1949 provoqua une chute du produit national de 16,5 milliards de dollars, sans tenir compte de la perte de croissance normale qui s'élève en plus à 7,5-9 milliards. La perte subie par le peuple américain du fait de la récession de 1957-1958 et de l'interruption du rythme de croissance normale au cours de ces deux années peut être estimée à 50 milliards de dollars.

En outre, il faut tenir compte du fait que même pendant les années de haute conjoncture, le sous-emploi des hommes et de l'outillage prend des proportions considérables. Un haut fonctionnaire américain, Isadore Lubin, l'a estimé à 20% de l'outillage pour l'année de boom 1929 (28). Nous avons indiqué ailleurs (*) l'ampleur de la capacité de production non employée dans certains secteurs industriels au cours de la période de haute conjoncture 1954-1957. En 1959, le seul fait d'un chômage moyen de près de 4 millions d'Américains a sans doute fait perdre au peuple américain un produit annuel

raient être réduits ou supprimés, tels que les conséquences de la pollution de l'air et des eaux, le gaspillage des ressources naturelles (surtout animales et énergétiques), la multiplication des accidents de travail et des maladies professionnelles etc.

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

de 16 à 20 milliards de dollars. En 1955 et en 1956, pourtant années de haute conjoncture, l'industrie sidérurgique n'a travaillé respectivement qu'à 83 et à 80 % de sa capacité.

Il faut finalement mentionner une autre forme de sous-emploi des ressources existantes : la thésaurisation (ouverte ou cachée) de ces ressources sous forme de stocks excessifs, de fonds d'accumulation cachés par suite des pratiques financières particulières des grandes compagnies (*), etc. Dans l'état actuel des choses, le plein emploi des forces productives existantes permettrait sans doute d'augmenter le revenu quinquennal américain de 20 %, c'est-à-dire de doubler le fonds d'investissement productif, de doubler le taux de croissance de l'économie, et d'accroître en même temps de manière frappante la consommation des ménages à revenus modestes.

2) *Élimination des dépenses de luxe extravagantes.* D'après Kuznets, les 5 % des contribuables américains qui déclarèrent les revenus les plus élevés (2,5 millions de personnes) touchèrent en 1948 18 % du revenu national, soit au total près de 40 milliards de dollars (29). En supposant que l'évasion fiscale ne s'élève qu'à 20 % dans ces groupes — hypothèse inférieure à l'avis des spécialistes (30) — on obtient un revenu effectif de 50 milliards, soit 20 000 dollars par famille. Or, le revenu moyen des contribuables des États-Unis en cette même année fut de 4 200 dollars. En considérant comme luxe superflu tout ce qui dépasse trois fois ces dépenses moyennes, on arrive à la possibilité de récupérer 22 milliards de dollars; en fixant le seuil du gaspillage à partir de quatre fois le revenu moyen, on obtient encore une somme récupérable de 8 milliards de dollars. Il ne s'agit là que d'un ordre de grandeur des dépenses de gaspillage se produisant également dans des couches de classes moyennes supérieures.

La contrepartie de ce chiffre, ce sont les marchandises et les services que la nation socialiste considérerait comme superflus et gaspillés. Aucun homme de bon sens n'admettrait comme

(*) Voir chapitre XIV, § « L'autofinancement ».

normale une situation dans laquelle une nation dépense davantage pour le pari mutuel, le jeu ou l'alcool que pour la recherche scientifique et médicale, la lutte contre le cancer et la formation universitaire. Et c'est pourtant la situation que connaissent aujourd'hui la Grande-Bretagne et les États-Unis.

La seule suppression des dépenses de luxe et de gaspillage, ou des dépenses manifestement nuisibles, permettrait sans doute de doubler la consommation publique utile dans le monde occidental, c'est-à-dire avant tout les dépenses d'éducation, de santé, de transports en commun, de conservation des ressources naturelles, etc.

3) *La réduction des frais de distribution.* L'accroissement des frais de distribution a en partie des causes techniques que même une société socialiste ne pourrait pas supprimer complètement. Mais il comporte également une part de plus en plus importante de *frais de vente* qui sont liés à la nature particulière de l'économie capitaliste contemporaine, ainsi que nous l'avons démontré au chapitre VI. La rationalisation intensive du réseau de distribution; la suppression de tous les intermédiaires inutiles; la localisation des points de vente dans l'intérêt du consommateur; la réduction considérable du volume de la publicité; l'organisation du stockage d'après des règles objectives et non pas d'après les hasards de la production et de la vente pour le profit : tout cela devrait permettre de réduire de moitié les frais de la distribution qui atteignent aujourd'hui près de 50 % du prix de détail des marchandises aux États-Unis.

4) *L'organisation rationnelle de l'industrie.* Le système de l'entreprise libre, même lorsqu'il fonctionne dans des conditions de plein emploi, implique des gaspillages considérables. Pour n'en énumérer que quelques aspects : le système des brevets privés et du secret d'entreprise retarde la standardisation et la production en série en de nombreux domaines, notamment dans le secteur des machines-outils (voir l'étude que le professeur Seymour Melman a effectuée pour le compte

de l'O. E. C. E.); les impératifs du profit retardent l'introduction d'innovations techniques révolutionnaires, aussi longtemps que les installations des grands monopoles ne sont pas entièrement amorties (31); le système des monopoles implique des investissements irrationnels (32); l'absence d'une coordination et d'une coopération entre toutes les entreprises implique la distribution inégale du progrès technique : de l'outillage dépassé continue à être fabriqué et même nouvellement installé lorsque des machines plus modernes sont déjà mises au point; le déclin d'entreprises ou d'industries s'opère par chocs brutaux et implique des destructions de ressources ou de valeurs; les investissements s'opèrent selon le critère de la rentabilité *individuelle* de chaque entreprise, et non d'après celui de la rentabilité *globale* de toute l'économie.

5) *La libération de l'énergie créatrice des travailleurs.* Dans l'industrie capitaliste l'ouvrier se sent réduit au rôle d'une pièce inanimée du processus de production extrêmement complexe. Ce même ouvrier, doué d'une responsabilité directe ou indirecte dans la direction de son entreprise, libérerait d'immenses forces d'invention et d'ingéniosité, surtout si l'expérience lui enseigne que tout accroissement de la production et toute réduction du coût des marchandises produites se traduit automatiquement par une élévation de son niveau de vie et de celui de la communauté locale où il vit.

Enfin, alors que dans le capitalisme, on n'introduit une technique de production nouvelle que lorsqu'elle augmente le profit, on l'introduirait dans une économie planifiée dès qu'elle économise du travail vivant, à frais égaux.

Il est impossible de chiffrer l'ensemble des ressources supplémentaires qu'une économie socialiste obtiendrait de ces cinq sources principales. Elles permettraient sans doute de déclencher un processus cumulatif de croissance accélérée qui rapprocherait rapidement ces pays d'un stade d'abondance des principaux biens de consommation périssables, semi-durables et durables.

En portant par exemple le taux de croissance annuelle de l'économie de l'Europe occidentale de la moyenne de 5 % à la moyenne de 10 %, on pourrait dépasser l'actuel niveau de vie américain d'ici moins de dix ans. En portant le taux de croissance annuelle des États-Unis de 3 à 7 %, on pourrait doubler le propre niveau de vie de ce pays d'ici moins de dix ans. Étant donné la saturation d'une série de besoins fondamentaux, tout l'accroissement des ressources porterait de manière de plus en plus exclusive sur le nombre de moins en moins nombreux de besoins pour lesquels l'insatisfaction est encore fort large. L'abondance et le dépérissement de l'économie marchande approcheraient à grands pas (*).

Sources de l'accumulation socialiste dans les pays sous-développés.

La tâche de résoudre les problèmes de la période de transition dans un pays sous-développé, sans une aide appréciable du monde industriellement avancé, est infiniment plus difficile; elle implique des options dramatique qui sont illustrées par l'histoire de l'U. R. S. S. de 1917 à 1953. Certes, il est peu probable que le problème se reposera jamais dans la même forme extrême, vu l'énorme pression que le « tiers monde », entraîné dans la révolution coloniale, exerce aujourd'hui sur les pays industrialisés, vu aussi l'existence de pays industriellement développés non capitalistes. Néanmoins, le cadre général du problème de l'accumulation socialiste dans les pays sous-développés reste posé.

Souvent, on parle à leur propos d'un « cercle vicieux de la misère » : parce qu'ils sont pauvres, les pays sous-développés ne disposeraient pas d'un fonds d'investissement élevé; parce qu'ils sont incapables d'investir plus de 5-6 % de leur revenu national, ils resteraient sous-développés (33). Divers auteurs, dont Paul A. Baran, ont démontré que ce raisonnement est fallacieux (34). Il est basé sur une confusion entre le fonds

(*) Voir chapitre XVII : « L'Économie socialiste ».

d'accumulation productif et ce que Baran appelle le « surplus potentiel » de ces pays. En fait, il s'agit de la notion de surproduit social. Contrairement à ce que certains économistes affirment, le surproduit social y est une fraction plus élevée, et non moins élevée, du produit national brut que dans les pays industrialisés. *La misère des pays sous-développés ne provient pas tant de l'insuffisance de ce surproduit que de son mauvais emploi* du point de vue de la croissance économique.

Suivant Baran, on peut énumérer les parties suivantes du surproduit social des pays sous-développés qui sont pratiquement perdues pour le fonds d'accumulation (d'investissement) productive :

- 1) Le surproduit agricole accaparé par les propriétaires fonciers : la majeure partie en est dépensée improductivement (les pachas égyptiens et aristocrates iraniens qui résident sur la Côte d'Azur ou se répandent dans tous les casinos d'Europe!) ou thésaurisée (l'énorme thésaurisation de l'or en Inde).
- 2) La partie du surproduit agricole accaparée par les usuriers et commerçants qui vivent dans les régions rurales. Elle est généralement employée pour l'achat de la terre (c'est-à-dire qu'elle provoque simplement une hausse artificielle du prix de la terre et de la rente), pour l'accroissement du capital usurier ou marchand, déjà pléthorique, pour la thésaurisation ou pour la consommation de luxe.
- 3) La partie du surproduit social qui est exportée du pays par les sociétés étrangères, partie fort élevée dans certains pays coloniaux (*).
- 4) La partie du surproduit social accaparée (et transformée en consommation improductive) par la *lumpenbourgeoisie* et la bureaucratie d'État, c'est-à-dire par la corruption,

(*) Voir chapitre XIII.

le crime et la débauche. Elle peut également atteindre une ampleur souvent insoupçonnée en Occident (*).

Si l'on prend en considération le fait que le seul surproduit agricole s'élève dans divers pays sous-développés à 30-35 % du produit agricole, et que celui-ci dépasse souvent 50 % du produit national, on s'aperçoit des réserves immenses et insoupçonnées qu'une révolution agraire et que la centralisation d'une partie du surproduit agricole par l'État libéreraient pour une industrialisation accélérée. Bonné rapporte qu'on évalua la seule rente agraire à 20 % du revenu national en Égypte (35).

Tout ce qui précède ne porte que sur le produit national d'un pays sous-développé qui aborde la période de transition et la tâche de l'accumulation socialiste. Mais à côté de ce surproduit réel il y a un énorme *surproduit potentiel* que de nombreux pays sous-développés peuvent mobiliser : il s'agit du potentiel de travail non employé par suite du sous-emploi dans les campagnes (**).

C'est le professeur Ragnar Nurkse qui a, le premier, attiré systématiquement l'attention sur cet aspect fondamental du problème. Constatant que la masse de la population rurale des pays sous-développés à peuplement dense ne travaille en moyenne annuelle que quelques jours par semaine, c'est admettre implicitement qu'une énorme masse de produits et de services pourrait être mise à la disposition de la communauté nationale, si cette population était régulièrement employée 5 ou 6 jours par semaine (36).

Certes, il faut se garder de simplifier le problème. Tout d'abord, une bonne partie de cette production accrue apparaîtra

(*) D'après « Le Monde » du 19 mars 1960, sous la dictature de Batista, certains quartiers de La Havane étaient contrôlés par les flics, les souteneurs et les organisateurs de la loterie, c'est-à-dire les « boss » politiques. Le « chiffre d'affaires » de cette *lumpenbourgeoisie* s'élevait à des millions de par an. Des situations du même genre existent (ou existaient) à Saïgon, Alexandrie, Hong-Kong, Rio, etc.

(**) Voir chapitre XIII.

sous forme de production agricole, surtout dans l'absence d'instruments de travail permettant de l'employer de façon rentable dans une petite industrie rurale (*). De cette production agricole accrue, une partie considérable sera consommée par les producteurs eux-mêmes; ce sera précisément le moyen le plus sûr d'élever leur niveau de vie. Cet accroissement de la consommation paysanne est d'ailleurs une nécessité physiologique, les misérables rations de subsistance dont disposent actuellement ces paysans ne permettant qu'un travail peu productif, à un rythme très lent.

En outre, cette mobilisation de milliers de paysans pour un travail régulier qui bouleverse leurs coutumes ancestrales exige la présence d'une force politique et (ou) sociale mobilisatrice, capable d'obtenir cet effort *volontaire* des paysans; toute tentative de transformer cette mobilisation en un *système de travail forcé* aboutirait rapidement à une baisse de rendement et apparaîtrait largement comme un gaspillage du point de vue de la croissance économique (**).

Enfin, les possibilités de l'accroissement de la production agricole ne sont pas infinies (superficie cultivable limitée; disponibilités limitées en instruments de travail, engrais, etc.; impossibilité de bouleverser la technique sans instruments de travail nouveaux, etc.). Dès lors, le plein emploi de la masse rurale peut impliquer la nécessité de la mobiliser en partie pour des travaux d'infrastructure (routes, canaux, chemins

(*) Le professeur Bonné indique qu'un ha irrigué exige cinq fois plus de travail qu'un ha non irrigué. Dans les régions irriguées de l'Inde, les paysans sont occupés en moyenne 280 jours par an, contre seulement 114-118 jours dans les régions non irriguées. En Chine, avant le mouvement des communes, la situation était identique (37). Comme la majeure partie des terres arables n'est pas encore irriguée en Inde et en Chine — 55 % en Chine, 85 % en Inde — les possibilités d'accroissement de la production et du niveau de vie y sont donc considérables.

(**) Le professeur Nurkse veut bien tenir compte de la nécessité physiologique de nourrir des travailleurs mieux que des chômeurs. Il n'en reste pas moins obsédé par le problème d'éviter les « fuites » du fonds d'accumulation vers la consommation des producteurs (38). Il semble ne pas comprendre le lien évident entre l'accroissement de la consommation et l'accroissement de la productivité du travail.

de fer), de construction immobilière et même d'industrie primitive, si l'équipement pour son emploi dans l'industrie moderne fait défaut.

C'est dans cette dernière éventualité que le caractère volontaire et enthousiaste de cette mobilisation sera le plus difficile à conserver, comme l'exemple des communes chinoises l'a démontré. La solution du problème réside dans l'exécution prioritaire de travaux qui permettent une élévation immédiate du niveau de vie des communautés rurales elles-mêmes, par exemple la construction de maisons paysannes, d'écoles, d'infirmiers et d'hôpitaux, etc. Une vaste expérience — souvent fragmentaire — commence à être accumulée en la matière, notamment en Guinée et surtout à Cuba (39).

La normalisation de la durée du travail à la campagne en tant qu'instrument de croissance économique dans les pays sous-développés est subordonnée à une révolution sociale dans l'agriculture. En l'absence d'une telle révolution, la mobilisation des paysans se rapproche inévitablement du travail forcé. En outre, la présence d'une classe de propriétaires fonciers permet à ceux-ci de s'approprier une grande partie du nouveau surproduit social, et de la transférer d'un fonds d'accumulation productive potentielle vers leur propre fonds de consommation improductive. Ce n'est qu'en Afrique équatoriale, partout où la propriété privée du sol fait défaut, que cette révolution agraire n'est pas indispensable. Ce qui s'y impose par contre, c'est une révolution sociale qui libère les communautés tribales de la tutelle de chefs exploités, plus ou moins intégrés dans l'économie capitaliste.

Taux d'accumulation maximum et taux d'accumulation optimum.

Nous abordons maintenant le problème clé de la période de transition : la détermination du taux de croissance optimum. Ce problème doit être examiné sous son aspect économique et sous son aspect social. L'examen démontrera d'ailleurs que,

contrairement à ce qu'on suppose généralement, ces deux considérations n'aboutissent pas à des conclusions contradictoires.

D'innombrables auteurs ont répété que le bas niveau de vie du peuple soviétique pendant la phase d'industrialisation rapide était « inévitable » si on voulait accélérer ce processus. D'autres ont même généralisé : toute augmentation importante du taux de croissance d'un pays n'est possible que par une réduction du niveau de vie (40). Nous avons déjà fait allusion, à plusieurs reprises, à des conclusions simplistes du même genre. Elles proviennent toujours de la même source : une conception erronée de la répartition du produit national (revenu national), que ce soit dans la société capitaliste ou que ce soit dans la société en transition du capitalisme vers le socialisme.

L'opinion courante partage ce revenu en deux parties : le fonds de consommation courante et le fonds d'accumulation (*). Celui-ci ne peut augmenter qu'en réduisant celui-là. Or, le fonds d'accumulation permet d'accroître la consommation future. Ainsi, les producteurs à l'époque de transition seraient obligés de choisir inévitablement entre une consommation immédiatement accrue et une croissance économique plus rapide (une consommation future accrue). Plus le rythme de croissance serait élevé, plus grands devraient être les sacrifices imposés aux consommateurs.

Ce raisonnement est erroné pour deux raisons.

(*) Cette erreur est encouragée par une interprétation erronée de certaines formules keynesiennes. Keynes définit le revenu national comme la somme de la consommation et de l'épargne. Il met ensuite un signe d'égalité entre épargne et investissements. Mais il précise bien que dans ce sens, « épargne » = « investissement » = « tout ce qui n'est pas couramment consommé » (41). Toute conclusion tirée de cette tautologie concernant les rapports entre la consommation des *producteurs* et les *investissements productifs* est naturellement abusive. Il est inutile d'ajouter qu'en régime capitaliste, une hausse du taux de profit escompté (et donc une réduction de la *part relative* des travailleurs dans le revenu national) est souvent une condition pour que les investissements augmentent de manière considérable. Mais c'est précisément une des raisons principales pour *condamner* le mode de production capitaliste!

D'abord, il est inexact de répartir le revenu courant en deux parties : la consommation des producteurs et le fonds d'accumulation nécessaire pour assurer la croissance économique. Or, c'est seulement au cas où cette addition serait correcte que tout accroissement du second terme implique nécessairement une réduction du premier. En réalité, le produit courant se partage en trois parties : le fonds de consommation des producteurs; le fonds d'investissement productif (d'accumulation productive); et la partie du surproduit social consommée improductivement. Une réduction de ce troisième terme permet d'accroître *à la fois* le premier et le second (*).

Des auteurs marxistes ont été entraînés sur la voie de la même erreur en appliquant de manière mécanique les schémas de la reproduction de Marx aux problèmes de croissance d'une société dans la période de transition du capitalisme au socialisme. Cela conduit à des équivoques théoriques et pratiques multiples.

Ainsi, dans le cadre de la société capitaliste « pure », v représente simplement les salaires des travailleurs productifs, p la plus-value au sens le plus large du terme. Mais pour

(*) Dans « les problèmes théoriques et pratiques de la planification », Charles Bettelheim mentionne explicitement ces possibilités sans en apercevoir toute la signification sociale. « Deux solutions seulement permettent, en présence d'un accroissement de la population travaillante, de maintenir à la fois le plein emploi et les mêmes formules de production : soit, au départ, la réduction du salaire à une fraction donnée de la valeur produite, soit le financement de cette extension par la réduction des dépenses improductives (42). » Dans des ouvrages ultérieurs, il perd de plus en plus de vue ce problème.

Il faut signaler aussi qu'en 1926-7, l'Opposition de Gauche Unifiée dans le P. C. R. (tendance Trotski-Zinoviev) proposa d'accroître *à la fois* le montant des salaires et le rythme de l'industrialisation (le montant des investissements productifs), grâce à une réduction sévère des frais de fonctionnement de l'État et d'autres dépenses improductives, ainsi que des ressources des classes aisées, d'un milliard de roubles or par an.

Les économistes soviétiques qui, à cette époque, établirent des modèles de développement de l'économie de l'U. R. S. S., n'ignoraient point l'incidence d'un taux d'accumulation excessif sur la productivité du travail. L'économiste N. A. Kovalevski y fait explicitement allusion. Plus tard, ce facteur a été complètement ignoré dans la littérature de l'époque stalinienne (43).

déterminer la consommation réelle des travailleurs d'une part, et l'ampleur réelle du fonds d'investissement d'autre part, il ne suffit pas de défalquer du produit net la masse salariale au sens littéral du terme, et de la comparer au résidu. Il faut tenir compte d'une part de la consommation collective des travailleurs (services gratuits ou subventions en matière de soins de santé, d'enseignement, de logements, etc.), qui font partie intégrante du fonds de consommation productive; il faut tenir compte d'autre part de toutes les dépenses de consommation et d'investissement improductifs (administration, armée, consommation des couches privilégiées, etc.).

Le véritable schéma de départ qui permet de déterminer les parts respectives de la consommation des producteurs et du fonds d'investissement ressort d'une analyse du produit brut dans les termes suivants :

a) Fonds de renouvellement du capital fixe productif.

b) Fonds de consommation productive : salaires et traitements des producteurs et de leurs familles (y compris pensionnés, malades, etc.) plus consommation collective qui accroît le niveau de vie plus renouvellement du logement des producteurs.

c) Fonds de consommation improductive : traitements plus consommation collective des couches non productives, plus consommation collective de la société qui n'accroît pas le niveau de vie des producteurs (administration, armée, etc.).

d) Fonds de réserve minimum nécessaire (stocks, etc.).

e) Fonds d'investissement potentiel : le reliquat du produit brut après défalcation de $a + b + c + d$.

Les auteurs soviétiques refusent encore de faire cette distinction élémentaire entre le fonds de consommation productive et le fonds de consommation improductive. Ainsi, A. D. Allakhverdian écrit-il en 1951 :

« Le fonds de consommation est constitué par les recettes directement utilisées en vue de la consommation individuelle

des travailleurs de la société socialiste et de la satisfaction de leurs besoins sociaux... Il comprend également la partie la plus importante (?) des dépenses afférentes aux besoins de la défense du pays et de la sécurité de l'État (44). »

Et M. Bor confirme en 1954 :

« Le fonds de consommation doit satisfaire : a) les besoins de la population couverts par les revenus individuels; b) les besoins des membres des forces armées, et c) les dépenses matérielles d'entretien et de fonctionnement du secteur non productif (y compris celles causées par l'usure des maisons et autres éléments de l'équipement non productif) (45). »

Nous retrouvons ici, soit dit en passant, un curieux écart de la théorie de la valeur-travail, et un emprunt de conceptions marginalistes, que nous examinerons de plus près au chapitre xviii, quand nous étudierons la théorie soviétique en matière de rémunération. Les forces armées sont sans doute indispensables à l'U. R. S. S., de même que le travail d'un médecin est sans doute utile du point de vue social. Ni les unes ni l'autre ne produisent cependant de la valeur...

La thèse selon laquelle tout accroissement du fonds d'investissement implique automatiquement une réduction du fonds de consommation des producteurs est en outre erronée parce qu'elle traite le rythme de croissance économique et cette consommation des producteurs comme deux facteurs indépendants l'un de l'autre. En réalité, plus un pays est pauvre et le niveau de vie des producteurs y est bas, *et plus le rythme de croissance économique est fonction de l'accroissement de la consommation des producteurs*. Tout abaissement du niveau de vie des producteurs entraîne une baisse relative de la productivité du travail, qui neutralise en partie les effets positifs de l'accroissement du stock de biens de production (*).

(*) Joan Robinson l'admet seulement pour le « niveau de subsistance physiologique ». Si les salaires réels tombent au-dessous de ce niveau, « efficiency is impaired », le rendement du travail est réduit (46). D'autres auteurs cependant parlent de « mixed consumer goods » (biens de consommation partiels) dont la consommation accroît la production. Ainsi, Carl S. Shoup estime que tout accroissement de la production qui provient

Schématiquement, nous pourrions établir la formule suivante, dans laquelle P représente le produit annuel, K le stock de capital disponible, et o le rendement moyen du travail (*) :

$$P_1 = c_1 + v_1 + pl_1 = K_1 \times o_1$$

pl. acc. en *c.*, la partie du surproduit social accumulée en machines, etc., s'ajoute à K_1 pour fournir le nouveau stock de capital disponible au cours de l'année suivante :

$K_1 + pl. acc. en c. = K_1 + \Delta K = K_2$, qui donnera un produit annuel :

$$K_2 \times o_2 = c_2 + v_2 + pl_2 = P_2$$

Mais si v_2 est plus petit que v_1 , o_2 sera plus petit que o_1 . Par conséquent, $K_2 \times o_2$, tout en étant supérieur à $K_1 \times o_1$, sera inférieur à $K_2 \times o_1$, c'est-à-dire l'avantage résultant de l'accroissement des investissements productifs sera en partie neutralisé par l'abaissement du rendement productif des travailleurs.

Il en résulte logiquement qu'il y a une valeur idéale de K, K_1 , supérieure à K_1 , mais inférieure à K_2 , qui permet d'at-

d'une amélioration des rémunérations des producteurs démontre qu'une partie des biens de consommation entrent dans cette catégorie. Ce cas est général, sauf dans les pays les plus riches. Même cette clause restrictive n'est vraisemblablement pas valable ! Steindl affirme, quant à lui, que toute réduction des salaires réels au-dessous d'un certain niveau provoque une chute de la productivité du travail. Il est curieux que les auteurs soviétiques qui soulignent constamment l'importance de l'« intérêt matériel du producteur » pour l'accroissement de la production *sur le plan micro-économique*, refusent obstinément de tenir compte du même facteur *sur le plan macro-économique*. Récemment, des économistes yougoslaves en ont cependant admis l'importance (47).

(*) La notion de « rendement du travail » est une des composantes de ce que le professeur indien Mahalanobis appelle le « coefficient de revenu d'un investissement ». Elle est donc aussi une des composantes du « rendement des investissements », terme employé par Ch. Bettelheim (48). Ce rendement dépend à la fois de l'efficacité propre de l'investissement et du rendement du travail, c'est-à-dire de la manière dont le travail vivant réalise (utilise) cette efficacité *potentielle*, théorique. Bettelheim n'étudie ce problème que sous l'angle de la qualification technique des travailleurs (49), et non point sous l'angle de leur application au travail en fonction de leur niveau de consommation. Elle est la réciproque de ce que l'économie politique officielle appelle le coefficient du capital.

teindre le produit maximum P_m , grâce à un effort productif accru des travailleurs qui résulte d'une amélioration de leur niveau de vie :

$$K_1 \times o_1 = P_m, o_1 \text{ étant à la fois supérieur à } o_2 \text{ et à } o_1.$$

Or, o_1 présuppose un niveau de salaire v_1 supérieur à v_1 . La répartition idéale de P_1 , c'est donc celle qui permet d'accroître K_1 de manière telle à réaliser en même temps l'accroissement de v_1 , dont résultera o_1 .

Mettons qu'un pays dispose d'un stock de capital fixe de 100 milliards qui permet de produire un revenu annuel de 35 milliards, dont 25 milliards seraient consommés par les producteurs. Si, pour amener le stock de 100 à 150 milliards, on augmente l'investissement productif annuel de 5 à 10 milliards, en abaissant par exemple pendant cinq ans la consommation des producteurs de 25 à 20 milliards, il est probable qu'au bout de ces cinq ans le stock de capital de 150 milliards ne donnera pas un revenu de 50 milliards, mais plutôt un revenu de 45 milliards. L'investissement « rapporte » moins que prévu, du fait de la baisse relative du rendement par rapport au rendement escompté.

Et nous pouvons maintenant opérer la synthèse entre les deux parties du raisonnement. *Un abaissement (ou une stagnation excessivement longue) de la consommation réelle des producteurs exerce un double effet négatif sur le rythme de croissance économique.* D'une part, il provoque un sous-emploi relatif de nouvel outillage, une productivité moyenne du travail largement inférieure à celle qui était prévue. D'autre part, il provoque des phénomènes d'indiscipline, de fluctuation de la main-d'œuvre sur grande échelle, sinon de grèves, de sabotages, etc. Pour neutraliser partiellement les conséquences de cette révolte des producteurs contre leur niveau de vie trop bas, les dirigeants de l'économie seront amenés à accroître la contrainte directe (police) ou indirecte (contrôleurs surveillants et comptables de toutes sortes), à laquelle ces producteurs se trouvent soumis. Mais l'accroissement de cette con-

traîne implique un détournement de ressources et d'hommes, d'objectifs productifs vers des fins improductives, vers le fonds de consommation improductive. Un taux d'accumulation excessif qui abaisse le niveau de vie des producteurs aboutit donc à un taux de croissance inférieur à l'optimum, et du fait de l'effort productif réduit des travailleurs, et du fait du gaspillage d'une fraction croissante du surproduit social à des fins improductives. *Le taux d'accumulation maximum n'est jamais le taux optimum*, c'est-à-dire ne permet jamais la croissance la plus rapide de l'économie.

Le taux d'accumulation optimum, celui qui permet la croissance la plus rapide en tenant compte de tous les facteurs précités, ne pourra vraisemblablement être déterminé que par une série d'expériences, d'approximations successives et de discussions largement démocratiques. En effet, les réactions des travailleurs sur les différentes variations de leur niveau de vie ne sont pas données une fois pour toutes. Elles sont au contraire une donnée éminemment variable, qui dépend à la fois de facteurs historiques (le niveau de vie passé et présent), psychologiques (espoirs et déceptions des masses), politiques (leur confiance relative dans la direction du pays) et sociales (leur degré de participation effective à la direction de l'économie et des entreprises). Elles peuvent même dans un seul pays varier d'époque en époque, selon les circonstances.

Dans un pays comme les États-Unis, l'accroissement marginal de l'effort productif du travailleur dépend moins d'une augmentation des salaires que d'une modification de la structure hiérarchique de l'entreprise et du sentiment des producteurs d'être « les maîtres dans la maison ». Dans un pays comme l'Inde ou comme l'Indonésie par contre, l'élasticité de cet effort par rapport au niveau de vie sera considérable.

L'expérience de l'U. R. S. S. au cours du premier plan quinquennal constitue une illustration frappante de cette thèse. Pour réaliser les objectifs du premier plan quinquennal, on avait prévu l'accroissement de la force de travail salariée de 11,3 millions à 14,8 ou 15,8 millions d'ouvriers. En réalité,

il a fallu l'accroître à 22,9 millions, *c'est-à-dire plus que doubler le chiffre prévu de l'embauchage*, pour arriver aux résultats de 1932 (50). Encore les objectifs du premier plan quinquennal n'étaient-ils pas réalisés dans la majeure partie des branches industrielles (51), et ce, malgré le fait que l'emploi dans la seule industrie dépassait de 50 % le chiffre prévu par le plan (6,3 millions contre 4,1 millions prévus). La conclusion s'impose d'elle-même : *la productivité de travail effective a été inférieure de plus de 35 % à la productivité du travail prévue*, o_2 a été moins de 65 % de o_1 (*).

Note sur la « loi du développement prioritaire du secteur des biens de production ».

La théorie selon laquelle « le secteur des moyens de production doit croître plus rapidement que le secteur des moyens de consommation » afin d'assurer un taux de croissance élevé de l'économie est fondée sur une confusion grossière. Des schémas de reproduction de Marx, il découle simplement que le *montant absolu* accumulé dans le secteur I doit être supérieur au montant absolu accumulé dans le secteur II pour assurer la reproduction élargie, mais non pas que le *taux* d'accumulation doit être plus élevé dans le secteur I par rapport au secteur II.

Maurice Dobb, qui s'est efforcé de justifier mathématiquement

(*) Le professeur Kalecki (52) fait dépendre le taux de croissance directement du taux d'investissement, bien qu'il tienne compte d'un coefficient $\frac{1}{m}$, appelé « effet productif de l'investissement », comparable au « rendement de l'investissement » de Bettelheim et, comme cette notion, la réciproque du coefficient du capital. Mais la valeur de $\frac{1}{m}$ dépend exclusivement du caractère du progrès technique, c'est-à-dire du fait qu'il économise des capitaux ou qu'il en absorbe davantage, Kalecki ne semble pas tenir compte du tout de l'incidence du niveau de consommation des producteurs sur leur effort productif et, de là, sur l'effet productif de l'investissement. Cela lui permet d'affirmer que plus la consommation tombe, plus le revenu pourrait augmenter, le seul obstacle étant... la pénurie (1) de main-d'œuvre (53).

ment la doctrine soviétique officielle en la matière, a simplement démontré que si le taux de croissance de I n'est pas supérieur à celui de II, le *taux* de croissance de II ne pourra pas augmenter à la longue (54). Mais l'augmentation *future* de ce *taux* n'est ni une nécessité ni une consolation pour un taux immédiat trop réduit. Une croissance harmonieuse des deux secteurs, avec un taux pratiquement égal dans les deux, est aussi bien possible que souvent économiquement souhaitable.

Suivant divers auteurs, Ch. Bettelheim démontre que plus grande est la fraction des investissements totaux effectuée dans le secteur I, plus rapide est la croissance *future* du revenu national par rapport à la croissance présente (55). Mais l'inverse est aussi vrai : plus les investissements s'orientent exclusivement vers I, plus ils concernent des projets à long terme, et plus lente sera la croissance *immédiate* du revenu national. Ceci ne peut manifestement être l'idéal : stagner pendant trente ans dans l'espoir que, plus tard, on raserait gratis. Il est curieux que Bettelheim oublie ici ce qu'il avait pourtant saisi au début de son ouvrage :

« Ces transformations ne peuvent avoir lieu, avec la vitesse voulue, en dépit des intérêts qui s'opposent à elles, que si l'action de l'État va réellement dans ce sens et si cette action est puissamment étayée par les forces sociales qui devront bénéficier du développement économique. A son tour, ce soutien ne sera donné, avec la puissance nécessaire, *que si ceux qui doivent bénéficier du développement économique constatent, dès le départ, que la politique économique mise en œuvre comporte pour eux des avantages réels...* (56). »

Paul A. Baran admet qu'il y a un rapport entre le taux d'accumulation, le niveau de consommation et « la capacité et la volonté de travail de la part de la population » (57). Mais il ignore complètement le problème de la fraction du surproduit improductivement consommée (ou accumulée), et il donne une interprétation erronée de ce qui s'est passé en U. R. S. S., affirmant que dès 1937 (!) le problème de la nourriture était « résolu » en U. R. S. S. et que la production de

biens de consommation connu dès lors une croissance suffisante (58). Des dirigeants soviétiques, et notamment Khrouchchev lui-même, ont contredit cette interprétation enjolivée des faits et confirmé l'analyse que nous avons développée plus haut,

Depuis quelques années, les auteurs soviétiques ont même affirmé que « le développement prioritaire du secteur I (biens de production) par rapport au secteur II (biens de consommation) constitue une loi de la reproduction élargie socialiste » (59) (*).

Cette conception inclut plusieurs extrapolations abusives de la théorie (et des schémas) marxistes de reproduction élargie *capitaliste* par rapport à la reproduction élargie d'une société de transition, et *a fortiori* d'une société socialiste.

Rappelons tout d'abord que les schémas de reproduction capitaliste élargie (**) ne reflètent pas des relations entre des *masses de produits*, mais des relations de *valeur*. Le fait que le secteur II y croît plus lentement que le secteur I correspond avant tout à l'accroissement de la composition organique du capital. La valeur nouvellement produite a tendance à être répartie de telle manière que le capital variable (les salaires) occupe une place plus réduite que dans la répartition du produit social du cycle précédent. Et comme *en régime capitaliste* l'accroissement de la productivité du travail ne se justifie qu'à condition de réduire les « frais de salaires », il y est parallèle à cette « augmentation de la composition organique du capital », à une croissance du secteur II plus lente que celle du secteur I.

Mais on peut parfaitement s'imaginer qu'une économie planifiée se développe avec un taux de croissance de la consommation des producteurs égal au taux de croissance générale

(*) Maurice Dobb n'a pas pu suivre cette affirmation absolue; il s'est contenté d'affirmer qu'il y a trois phases successives nécessaires : l'une pendant laquelle le secteur I croît plus rapidement que le secteur II; une deuxième, pendant laquelle les taux de croissance sont les mêmes dans les deux secteurs; une troisième, pendant laquelle le taux de croissance du secteur II dépasse celui du secteur I (60).

(**) Voir chapitre X.

de l'économie (c'est-à-dire *sans accroître le taux* d'investissement). La reproduction élargie serait parfaitement assurée dans ces conditions, ainsi que l'indiquent par exemple les schémas de reproduction que voici :

1^{er} cycle

$$\left. \begin{array}{l} \text{I : } 4\,000\,c + 2\,000\,v + 2\,000\,pl = 8\,000 \\ \text{II : } 2\,400\,c + 1\,200\,v + 1\,200\,pl = 4\,800 \end{array} \right\} 12\,800$$

2^e cycle

$$\left. \begin{array}{l} \text{I : } 5\,000\,c + 2\,500\,v + 2\,500\,pl = 10\,000 \\ \text{II : } 3\,000\,c + 1\,500\,v + 1\,500\,pl = 6\,000 \end{array} \right\} 16\,000$$

3^e cycle

$$\left. \begin{array}{l} \text{I : } 6\,250\,c + 3\,125\,v + 3\,125\,pl = 12\,500 \\ \text{II : } 3\,750\,c + 1\,875\,v + 1\,875\,pl = 7\,500 \end{array} \right\} 20\,000$$

4^e cycle

$$\left. \begin{array}{l} \text{I : } 7\,812,5\,c + 3\,906,25\,v + 3\,906,25\,pl = 15\,625 \\ \text{II : } 4\,687,5\,c + 2\,343,75\,v + 2\,343,75\,pl = 9\,375 \end{array} \right\} 25\,000, \text{ etc.}$$

D'un cycle à l'autre — on pourrait penser à des cycles bien-naux ou triennaux pour leur donner un semblant de réalisme — le produit social, le produit de chacun des deux secteurs, les revenus et la consommation des producteurs, augmentent dans la même proportion, à savoir de 25 %. En même temps, la reproduction *élargie* est assurée parce qu'en valeur *absolue*, le volume (de la valeur) du secteur I a crû davantage que le volume (de la valeur) du secteur II. Du premier cycle au quatrième, la production du secteur I a augmenté de 7 625; la production du secteur II a augmenté de 4 575 seulement. Avec un taux de croissance égal dans les deux secteurs, le parc d'instruments de travail d'équipement, mis à la disposition de la société, s'accroît de manière absolue, afin d'assurer une croissance continue de la production sociale.

Kronrod et d'autres auteurs soviétiques objectent que dans ces conditions, la productivité sociale du travail n'augmente

plus (*). Mais dans une économie socialisée et planifiée l'accroissement de la « composition organique du capital » (terme naturellement impropre !), *c'est-à-dire la réduction de la part des salaires dans le produit social*, n'est nullement une condition nécessaire de l'accroissement de la productivité sociale du travail. Celui-là peut résulter du fait que, grâce à la croissance absolue du secteur I, le nombre d'heures de travail nécessaires pour produire le produit social décroît de manière relative, ou même de manière absolue. Cette augmentation de la productivité du travail se serait bel et bien réalisée si, pour les cycles successifs de notre exemple, les heures de travail fournies avaient évolué de la manière suivante :

1^{er} cycle : 12 800 produits par 128 milliards d'heures de travail

2^e cycle : 16 000 produits par 140 milliards d'heures de travail

3^e cycle : 20 000 produits par 150 milliards d'heures de travail

4^e cycle : 25 000 produits par 160 milliards d'heures de travail

Cela implique un accroissement de la productivité successivement de 13,5, de 18 et de 17,2 %.

La productivité sociale du travail accrue peut aussi se manifester simplement par le fait que de cycle en cycle, la *quantité* produite augmente plus rapidement que la *valeur*. Si, pour simplifier, on réduit la production du secteur I à de l'acier et celle du secteur II à des produits textiles, il y aura accroissement de la productivité lorsque, dans notre exemple, la production quantitative évoluera de la manière suivante :

1^{er} cycle :

8 000 I + 4 800 II = 4 millions de tonnes d'acier
+ 100 000 t de produits textiles.

(*) « Il est clair (?) que le développement prioritaire de l'industrie lourde a été, reste et restera (!) la base du développement de l'économie soviétique, et que le développement prioritaire de la production des moyens de production appartient aux lois de l'économie socialiste, car cette condition peut seule garantir que la reproduction élargie s'effectue sur la base de l'accroissement de la productivité du travail (61). »

2^e cycle :

10 000 I + 6 000 II = 5,5 millions de tonnes d'acier
+ 130 000 t de produits textiles.

3^e cycle :

12 500 I + 7 500 II = 7,5 millions de tonnes d'acier
+ 170 000 t de produits textiles.

4^e cycle :

15 625 I + 9 375 II = 9,5 millions de tonnes d'acier
+ 220 000 t de produits textiles, etc.

Il faut toujours se rappeler que la productivité du travail concerne en dernière analyse des quantités de *produits* fournies par des heures de *travail*, et pas nécessairement des *valeurs* de « composition organique » différentes (*).

Naturellement, tout ce qui précède suppose un certain rapport de départ dans la répartition des biens de production entre les deux secteurs, un certain rapport entre stock de capital et production courante, etc. Lorsque ces rapports ne sont pas satisfaisants au départ, il peut être inévitable de développer le secteur I à un taux plus rapide que le secteur II. Mais il s'agit là d'une situation particulière, non d'une « loi générale de la reproduction élargie socialiste » (**).

(*) Kronrod lui-même semble sentir le hiatus dans son raisonnement, puisqu'il affirme : « Chaque unité produite est créée avec une dépense sans cesse réduite de travail vivant et de travail cristallisé, mais à l'échelle de la production sociale, sa création, ainsi que la production de la *masse* sans cesse croissante du produit total, exige l'application en dernière analyse d'une *masse* de moyens de production relativement sans cesse croissante. Cela implique à son tour que la production du secteur I croît plus rapidement que celle du secteur II, non seulement (!) d'après la valeur mais encore d'après le volume physique (62). » Un moment de réflexion démontrera que cette affirmation est parfaitement gratuite. *Une seule* machine peut aujourd'hui produire dix fois plus de quantité de papier journal qu'il y a vingt ans. La *masse* des moyens de production ne doit nullement croître plus rapidement que la *masse* des biens de consommation produits. En fait, elle croît souvent beaucoup plus lentement — précisément dans les phases de révolution technologique!

(**) « Lorsque la capacité de production de biens d'équipement devient suffisante pour faire face aux besoins de remplacement dans les industries de biens de consommation et aux besoins additionnels nor-

La fonction économique de la démocratie socialiste.

Nous venons d'examiner le problème du taux d'accumulation optimum du point de vue économique; il nous faut maintenant l'examiner du point de vue social. S'il est faux d'affirmer que tout accroissement du fonds d'accumulation d'un pays sous-développé ne peut résulter que d'un abaissement *absolu* de la consommation des producteurs, il est exact que tout accroissement de ce fonds représente un abandon *relatif* de consommation courante pour les travailleurs; les ressources utilisées pour la fabrication de machines auraient pu être employées pour produire des biens de consommation. C'est le propre de l'économie capitaliste que les décisions d'investissement sont prises derrière le dos des travailleurs et de la masse des citoyens. La détermination du taux d'investissement — et du volume réel de leur propre consommation qui en découle dans une large mesure — s'effectue de manière totalement indépendante de leur volonté. Contrairement à ce qu'affirment les économistes néo-classiques, l'investissement est bien une consommation sacrifiée, mais ce ne sont pas les capitalistes mais bien les producteurs qui ont fait ce sacrifice. Il leur est imposé par le mécanisme de l'économie de marché, par les « règles du jeu » capitalistes.

Dans une économie planifiée de manière bureaucratique et centralisée, ce sont les instances centrales (« Some organ of central government », « l'un ou l'autre organe du gouvernement central » dit Dobb (64) qui déterminent arbitrairement le taux d'investissement d'où découle le volume de la consommation réelle des masses. Encore une fois, des sacrifices sont imposés, sans que les victimes aient été interrogées ou qu'on ait

maux imposés par le taux d'accroissement prescrit, rien n'empêche les deux compartiments de l'économie de poursuivre de pair leur expansion, à un taux constant, à supposer que le rapport immobilisation-production soit constant, hypothèse que les économistes soviétiques admettent toujours comme point de départ de leurs études théoriques. Quant à savoir ce que sera ce taux, cela dépend, bien entendu, du rapport entre l'équipement existant (« fonds de base » dans la terminologie soviétique) dans chacun des deux compartiments (63). »

obtenu leur *consentement préalable*. Pareil système de gestion est contraire aux principes du socialisme; il aboutit d'ailleurs à des résultats économiques inférieurs à ceux d'un système de gestion plus démocratique. Il investit la seule administration centrale, politique, économique et militaire, du pouvoir de contrôle sur le surproduit social. Il lui donne de ce fait le pouvoir de contrôler et de se soumettre toute la société. Ce que le Parti communiste de l'Union soviétique qualifie aujourd'hui en termes peu marxistes, d'« excès du culte de la personnalité », n'est que l'aboutissement final d'un tel pouvoir arbitraire de la bureaucratie sur l'économie et sur toute la société.

Il est par ailleurs inévitable que dans des conditions de pénurie encore prononcée, pareille concentration du surproduit social dans les mains d'une administration centrale implique l'octroi d'importants privilèges à ses membres :

« Si la décision de répartir la plus-value déduite entre la consommation et l'investissement est la décision cruciale pour la détermination du taux de croissance d'une économie, il reste vrai que quiconque prend cette décision se trouve *dans une position de consommateur privilégié*, quelle que soit la direction de sa décision. Cette position de consommateur privilégié découle directement du rôle stratégique qu'occupent dans une économie les personnes qui prennent ces décisions (65). »

La révolution que le socialisme opère dans la structure économique et sociale implique que les décisions visant à consacrer une partie des ressources, disponibles pour la consommation courante potentielle, au développement des forces productives, devraient être prises par la masse des intéressés eux-mêmes. Contrairement au capitalisme ou au système de la planification bureaucratique, ces sacrifices deviennent de ce fait des *sacrifices librement consentis*.

Il est possible que cela implique dans certains cas un taux de croissance inférieur au taux optimum — bien que cela ne

soit pas certain du tout (*). Mais même dans ce cas, l'erreur commise est éminemment éducative et ne se répétera pas de sitôt. C'est seulement dans un système de planification bureaucratique, soustrait à toute discussion publique et à toute critique franche, que des erreurs évidentes de politique économique comme celles commises dans le domaine agricole en U. R. S. S., entre 1928 et 1953, peuvent être maintenues pendant vingt-cinq ans, sans être corrigées. L'expérience a donc déjà tranché la question. A moyen et à long terme, la démocratie socialiste permet non seulement une croissance plus harmonieuse mais encore une croissance plus rapide de l'économie que la planification bureaucratique.

Économie planifiée et économie de marché.

La nécessité d'une période de transition provient précisément du fait qu'au lendemain de l'abolition du capitalisme, *la société vit encore sous un régime de pénurie relative de biens de consommation*. La répartition des biens de consommation à l'époque de transition du capitalisme vers le socialisme doit donc s'effectuer essentiellement sous forme d'échange, c'est-à-dire d'achat et de vente (**). Les biens de consommation res-

(*) Dans *Principles of Human Relations*, Norman Maier démontre que l'élaboration de décisions par discussion de groupe est à la fois possible et efficace, qu'elle permet de fixer des objectifs réalistes, que les résultats sont d'habitude supérieurs à ceux qu'on obtient par voie autoritaire. Peu importe que l'étude de Maier vise un meilleur fonctionnement et non un remplacement du capitalisme. Sa démonstration se retourne contre l'objectif qu'il poursuit, puisque les mêmes arguments plaident en faveur de la suppression des « zones réservées » aux directives des patrons (66). Le Prof. Seymour Melman arrive à des conclusions analogues dans *Decision Making and Productivity*, bien qu'il défende, lui aussi, un système dans lequel les décisions collectives des travailleurs coexistent avec le maintien de la propriété (et des profits!) privée des capitalistes.

(**) « ... le peuple laborieux « reste propriétaire collectif des maisons, usines et instruments de travail, et il est improbable qu'il en abandonnera l'usufruit à des individus ou des collectivités sans indemnités de frais (amortissements), du moins pendant une période de transition. Exactement comme la suppression de la propriété foncière ne signifie pas l'abolition de la rente foncière mais son transfert à la société, fût-ce sous une forme modifiée. L'appropriation effective de tous les instruments de travail par le peuple laborieux n'exclut donc nullement le maintien des rapports de location (67). »

tent des marchandises. Abstraction faite du salaire social, la force de travail est essentiellement rémunérée en argent. Un vaste secteur monétaire subsiste dans l'économie.

Certains auteurs ont vu dans cette survivance de l'économie monétaire et marchande en U. R. S. S. la source première et l'origine causale de sa bureaucratisation. Tel est notamment l'avis d'A. Pannekoek et de Bordiga (*) qui plaident avec énergie en faveur d'une abolition de l'argent dès la socialisation des moyens de production (68) (**). Pareille conception confond cause et effet. Les vues de N. Boukharine (69) s'étaient fortement rapprochées de cette conception ultimatisée et l'ont en quelque sorte produite.

La survivance de l'économie monétaire et de l'économie de marché est la conséquence et non la cause de la pénurie relative de biens de consommation. Les déformations ou la dégénérescence bureaucratiques de l'État et de l'économie résultent en dernière analyse des mêmes insuffisances du degré de développement des forces productives. En abolissant l'économie monétaire et l'économie de marché, on supprime le baromètre et non le gel lui-même. Les « fiches » ou « bons de travail » qu'on substituerait à l'argent ne seraient que des tickets de rationnement. De même que ces tickets, les « bons » se mettraient rapidement à circuler, même si la loi l'interdisait.

Les goûts et les besoins des consommateurs sont différents. Un tel sacrifierait volontiers sa ration de lait pour une ration supplémentaire de tabac; une mère abandonnerait sa ration de viande en échange d'une double ration de lait pour ses enfants. Cette circulation des « bons » serait stimulée par la spéculation, qui naît inévitablement de la pénurie. Bientôt,

(*) A d'autres endroits de sa brochure, Bordiga reconnaît cependant la nécessité d'une survivance de l'économie de marché à l'époque de transition, mais seulement jusqu'à ce que « la société dispose (?) de tous les produits ».

(**) La forme la plus développée de cette théorie que nous connaissons est contenue dans la brochure intitulée *Principes de base de la production et de la répartition socialistes*, publiée en 1930 par la *Allgemeine Arbeiterunion* d'Allemagne, Berlin 1930. (*Grundprinzipien der sozialistischen Produktion und Verteilung*).

comme en Europe continentale pendant la Seconde Guerre mondiale, un « étalon-cigarette » ou « étalon-pain » réapparaîtraient à la place du maudit « étalon-or » ou de la maudite « monnaie de papier » — à moins que ce ne soit un « étalon-ampoule électrique » dans une société plus riche. Comme leur emploi est plus malaisé, moins souple et plus complexe que l'emploi du billet de banque, le citoyen moyen se retrouverait bien plus souffrant que du temps du baromètre. Il se ferait surtout plus facilement plumer par les trafiquants.

L'existence d'un marché de biens de consommation est aujourd'hui généralement admise comme un moindre mal pour la période de transition (*). Mais qu'implique-t-elle pour les biens de production? Comment les prix en seront-ils déterminés? Comment la planification économique, se concilie-t-elle avec la production marchande, avec l'économie de marché?

Dans l'histoire des idées socialistes, cette question a reçu deux réponses diamétralement opposées l'une à l'autre. La première a été limitée au domaine de la théorie : la seconde a, pendant 25 ans, triomphé en pratique. Il s'agit dans le premier cas de la réponse des professeurs Taylor, Oskar Lange, Hall, Lerner, Dickinson, Beckwith, etc., exposée le plus clairement par Lange dans l'ouvrage « On the Economic Theory of Socialism » et mise à jour en 1956 par le professeur polonais W. Brus (71). Dans le second cas, il s'agit de la pratique de la planification soviétique à l'époque stalinienne et de la doctrine qui l'inspira (ou la justifia).

Taylor, et après lui Lange et les autres auteurs susmentionnés, sont partis de l'objection « suprême » formulée par les économistes néo-classiques de l'école marginaliste à l'égard du socialisme; celui-ci serait « irréalisable », parce qu'il rendrait impossible tout calcul économique qui présuppose un marché. Dès le début du siècle, des économistes comme Pareto et Barone avaient cependant démontré que cette thèse est falla-

(*) Des écrivains marxistes aussi différents que Kautsky, Lénine, Vandervelde, Trotski, Staline, Otto Bauer ont admis cette nécessité (70).

cieuse (72). Les marginalistes se sont alors repliés prudemment sur une deuxième ligne de défense : le calcul économique serait théoriquement possible mais pratiquement irréalisable dans le socialisme, puisqu'il impliquerait la solution simultanée de « millions d'équations » (*).

Taylor et Lange répondent à cette objection qu'elle provient d'une confusion sur la nature des prix. Il est vrai que la formation des prix résulte sur le marché de « décisions » indépendantes de milliers de consommateurs et de producteurs, disent-ils. Mais, en pratique, chaque consommateur et chaque producteur se comportent à chaque instant comme si les prix devant lesquels ils se trouvent étaient des données immuables (sauf aux rares endroits, comme par exemple à la Bourse, où il y a marchandage permanent et universel). C'est ce que Lange appelle la *nature paramétrique des prix* (73). Ceux-ci finissent par se modifier seulement comme résultat ultérieur de milliers de réactions dictées par les prix donnés.

Or, poursuivent Taylor et Lange, rien n'empêche les organes de planification d'opérer exactement de la même manière. Ils partiraient des prix historiquement donnés. Ceux-ci devraient être traités comme des données immuables par les dirigeants des entreprises et les consommateurs. Si ces prix n'étaient pas « réels » (ne correspondaient pas à « la valeur marginale » disent nos auteurs, aux « prix de production » dirions-nous), des phénomènes de pénurie ou de surproduction apparaîtraient ; ils inciteraient à l'accroissement de la production des produits dont les prix dépassent « les coûts marginaux », à la réduction de la production des produits dont les prix seraient inférieurs aux coûts, à des baisses de prix dans le premier cas et à des hausses dans le second cas (74). Après quelques ajustements, les prix d'équilibre seraient établis, exactement comme cela se produit sur le marché capitaliste (**).

(*) Aujourd'hui, à l'époque des machines à calculer électroniques qui effectuent des milliers d'opérations *par minute*, cette objection fait sourire.

(**) Plus exactement, dans la petite production marchande. En économie capitaliste, ce sont les fluctuations des profits et des capitaux qui déterminent la formation des prix.

Cette solution, qui implique des pratiques pseudo-compétitives est ingénieuse et harmonieuse; mais elle souffre de plusieurs défauts majeurs.

Les ajustements successifs et permanents — comme les procédés de production se modifient, de même que la demande des consommateurs, les « prix d'équilibre » évolueraient sans cesse — s'effectuent toujours *a posteriori*, ce qui implique des gaspillages et des pertes considérables. Lorsque les prix de produits périssables auront été fixés à un niveau trop élevé, les produits auront péri avant que les changements des prix ne se soient produits. Lorsque les prix des matières premières auront été fixés à des niveaux trop bas, elles auront été gaspillées dans la fabrication de certains produits; on ne pourra plus les récupérer après s'être aperçu de l'erreur.

En fait, un tel système de prix exclusivement orienté par le marché reproduirait une série de tares de l'économie capitaliste. Dans un pays relativement sous-développé, tous les plans d'investissement qui réclament beaucoup de machines seraient systématiquement refoulés au profit de projets qui réclament beaucoup de main-d'œuvre et peu de machines, puisque celles-ci seraient « trop chères ». Le taux de croissance économique se rapprocherait davantage de celui d'une économie capitaliste que de celui d'U. R. S. S. et d'autres pays à économie socialisée.

Par ailleurs, les décisions des entreprises en matière d'investissement, et de calcul du volume de la capacité de production couramment utilisée, souffriraient des mêmes défauts d'information, et auraient tendance à provoquer les mêmes mouvements cumulatifs qui caractérisent les décisions des entrepreneurs capitalistes (75).

La planification implique une *option* entre diverses possibilités, un choix de priorités. La fixation de « prix d'équilibre » n'est qu'un moyen et non un but. La réalisation de certains buts prioritaires — choisis non de manière arbitraire mais avec le consentement de la majorité des travailleurs — peut rendre nécessaire l'abandon de certains « prix d'équilibre » ou de certains mécanismes du marché. L'existence d'une masse de

chômeurs dans une région sous-développée d'un grand pays peut être considérée comme un gaspillage social plus douloureux que la « vente » de certains produits « au-dessous » ou « au-dessus » de leurs prix réels. Il se peut que les « mécanismes du marché » (taux d'intérêt réduit, subsides, etc.) ne suffisent pas pour attirer des entreprises dans cette région. Dans ce cas, il serait préférable d'établir la localisation d'entreprises ou de fixer un volume d'investissement par voie de décision centrale, et de subventionner les travaux ainsi entrepris. Or, sans autonomie de décision des entreprises dans le domaine des investissements, il n'y a pas de véritable marché des *biens de production*. Et sans un tel « marché », il n'y a pas de formation « spontanée » des prix pour ces biens. En fait, la planification impérative et la socialisation des grands moyens de production restreignent à l'extrême cette autonomie de décision des entreprises en ce qui concerne le volume total et l'orientation générale des investissements.

Toute la supériorité de l'économie planifiée par rapport à l'économie capitaliste réside précisément dans le fait qu'elle substitue la notion d'efficience globale maximum des investissements de la communauté à la notion de rentabilité maximum de chaque entreprise (76). La première notion, tout en permettant une croissance supérieure à la seconde, n'implique pas nécessairement une somme de rentabilités, *chacune* supérieure, mais peut impliquer une rentabilité inférieure, voire un travail à perte, dans certaines entreprises.

Ce qui subsiste de la démonstration de Taylor et de Lange, c'est l'obligation pour les instances de planification d'élaborer régulièrement des *tableaux de prix de revient réels* (prix moyens et prix par entreprise), d'après la méthode générale que nos auteurs suggèrent. Mais des catalogues de prix courants des biens de production (dictés aux entreprises, et d'où découlent les prix des biens de consommation pour les consommateurs) peuvent s'écarter momentanément, et pour un certain nombre de produits, de ces tableaux, si ces écarts sont inévitables pour atteindre certains objectifs du plan.

Si Taylor et Lange pèchent par excès « doctrinaire » en la matière, la pratique des prix soviétiques sous l'ère stalinienne a certainement péché en sens inverse, par un pragmatisme grossier qui rendait toute la structure des prix opaque, pour aboutir aux pires absurdités. Au début, les autorités soviétiques fixèrent des « prix réels » auxquels s'ajoutait, selon les produits, une « taxe sur le chiffre d'affaires », ou desquels se défalquait un « subside ». La première fournit les ressources financières de l'accumulation, aux dépens des consommateurs; la seconde encouragea l'emploi de procédés de production à haute intensité de capital,

Mais par suite de l'inflation monétaire, du bouleversement agricole, des modifications successives et arbitraires des prix, les instances centrales perdirent elles-mêmes le rapport entre « les prix de direction » qui émanèrent du Gosplan, et les prix de revient réels. De graves distorsions apparurent, notamment en matière agricole, dans le domaine de l'énergie et des matières premières, et rendirent quasi impossible le calcul de rentabilité relative de divers projets d'investissement. Elles coûtèrent des pertes considérables à l'économie soviétique (*).

C'est à mi-chemin de ces deux extrêmes qu'il faut situer les relations rationnelles entre le plan et le marché. Le plan doit utiliser au maximum le marché, sans jamais s'incliner passivement devant lui. Il doit, si possible, guider le marché au moyen d'incitants; il doit au besoin lui faire violence au moyen d'injonctions, chaque fois que l'exige la réalisation de ses objectifs prioritaires, librement déterminés par le peuple travailleur.

Des théoriciens affirment que parce qu'ils laissent aux consommateurs et aux entreprises l'illusion d'une liberté de choix, les incitants sont en tout cas préférables aux injonctions. L'argument a quelquefois une valeur psychologique douteuse. Le consommateur réagit-il vraiment de manière différente devant une brusque hausse de prix de 100 % et devant le rétablissement du rationnement pour ce produit? Le même argument

(*) Nous citons divers exemples au chapitre xv.

implique par ailleurs un abandon inadmissible du critère d'efficacité et d'intérêt social. Chaque fois que l'emploi d'incitants retarde la solution d'une difficulté économique ou sociale importante, et réduit de ce fait le bien-être de la masse, il ne faut pas hésiter à employer des injonctions. Il est bien entendu que leur efficacité en matière de distribution de main-d'œuvre et de consommation des ménages est très douteuse. Dans ce domaine, l'abus de ces méthodes risque d'amener le planificateur au seuil de la « mobilisation civile » et du travail forcé, méthodes incompatibles avec une démocratie socialiste et une planification fondée sur le consentement de la majorité des travailleurs.

Techniques de la planification.

La phase de transition, c'est avant tout la phase de la *croissance planifiée*. Il nous faut maintenant définir les méthodes de la planification et les problèmes économiques généraux que cette croissance soulève.

La planification est une technique de coordination des activités économiques dans le but d'atteindre certains objectifs prioritaires. La planification socialiste poursuit le but d'accroître les forces productives socialisées afin d'assurer progressivement une abondance de biens et de services aux citoyens, d'assurer ainsi l'épanouissement total de leur personnalité et de viser à plus longue échéance le dépérissement de l'économie de marché, des classes, de l'inégalité sociale, de l'État et de la division du travail. Ses problèmes se posent sur différents plans : celui de l'économie dans son ensemble; celui des branches industrielles (et secteurs de consommation); celui des entreprises et des ménages.

Le problème clé de la planification, c'est la répartition des ressources existantes de manière à assurer le taux de croissance désiré, pour atteindre les buts choisis comme prioritaires. On peut prendre comme variables endogènes (objectifs) soit le volume de l'emploi, soit le volume de la production, soit le

volume de la consommation, soit l'accroissement de la production désirée, ou plusieurs de ces facteurs.

Dans une économie qui souffre du chômage ou du sous-emploi chronique, on peut calculer le taux de croissance de la production nécessaire en partant d'une augmentation moyenne de la productivité considérée comme donnée. Si celle-ci augmente de 3 % par an, si la population active augmente de 1 %, si 20 % de cette population active souffre de chômage ou de sous-emploi qu'il faut résorber, et si ce but doit être atteint en dix ans, il en résulte que l'accroissement de la production annuelle doit s'établir au minimum à 6 % $\left(3 + 1 + \frac{20}{10}\right)$ ce qui augmentera l'emploi annuel de 3 %. Par ailleurs, on peut combiner l'objectif du plein emploi avec l'objectif d'un accroissement déterminé de la consommation des ménages (des producteurs) : par exemple doubler le volume de cette consommation en dix ans. Supposons que pour augmenter le revenu d'une unité de compte, il faille investir productivement 3 unités nettes. Un taux de croissance du revenu national de 6 % implique dès lors un taux d'investissement de 18 % (*). Supposons que la consommation improductive soit incompressible au taux de 10% du revenu courant, et que la consommation des ménages (des producteurs) s'élève à 75 % du revenu national au moment où le plan entre en vigueur. Il faudrait donc porter la consommation des ménages de l'indice de base 75 à l'indice de base 150.

Or, un taux de croissance annuel de 6 % donne au bout de 10 ans un revenu national de 180. Si la consommation des

(*) « Pour maintenir le degré d'utilisation de l'équipement, la capacité de production doit augmenter proportionnellement à l'accroissement de la population laborieuse et de la productivité du travail. Cela nous donne une indication sur le niveau désirable des investissements (privés). Les investissements (privés) devraient être au niveau nécessaire pour accroître la capacité de production *pari passu* avec l'accroissement de la population active et de la productivité du travail, c'est-à-dire proportionnellement à la production de plein emploi (77). » Dans notre exemple, la capacité de production doit donc augmenter de 6 %.

ménages s'élève à 72 % de ce produit (100 — 10 — 18), nous ne serons qu'à l'indice 130, au lieu de l'indice 150. Il en résulte donc qu'atteindre à la fois l'objectif de plein emploi susmentionné, et l'objectif de doubler la consommation des ménages exige un taux de croissance annuel plus élevé, à savoir un taux de 7 %. Pour doubler la consommation des ménages au bout de 10 ans en atteignant le taux de croissance annuel de 7 %, on ne peut pas accroître le taux d'investissement au-delà de 18 %, si la consommation improductive absorbe 10 % du revenu courant. En effet, un taux de croissance de 7 % porte le revenu au bout de 10 ans à l'indice de 207,5, ce qui implique l'indice 150 pour la consommation des ménages si celle-ci absorbe 72 % du revenu.

Le but doit donc être atteint soit en augmentant l'emploi annuel de 7 % à la place de 3 % (si le stock de capital existant permet une augmentation proportionnelle de la production), soit par un accroissement de la productivité de 4 % à la place de 3 % (si le progrès technologique permet d'atteindre ce résultat grâce à l'accroissement du *volume* des investissements qui passe de l'indice 15 à l'indice 25,3 après 5 ans et à l'indice 37,3 après 10 ans, plutôt que de passer respectivement aux indices 24,1 et 32,2 comme originellement prévu), soit en combinant ces deux méthodes. La seconde sera préférable, puisque la première implique une augmentation des revenus *par tête* d'emploi plus réduite que prévue, et qu'elle risque de provoquer une pénurie de main-d'œuvre, si des réserves potentielles (immigration, emplois improductifs, ménagères sans emploi, etc.) font défaut.

Ces calculs portent sur les grandes masses du produit et du revenu annuel : consommation des ménages ; consommation publique ; taux et volume des investissements ; emploi ; population active ; accroissement de la productivité moyenne ; rapport entre accroissement des investissements et accroissement du revenu ; rapport entre stock de capitaux existant et revenu courant ; rapport entre investissements nets et investissements

bruts (*), etc. Ils sont indispensables en tant que calculs de base. Ils révèlent tout de suite les difficultés à surmonter (dans l'exemple que nous avons choisi : réaliser l'augmentation annuelle de la productivité). Ils fixent la mesure des sacrifices relatifs que les masses laborieuses devraient consentir. Ils doivent donc faire l'objet d'une discussion préalable publique, critique et contradictoire pour que le peuple choisisse en connaissance de cause la variante qui lui paraît la meilleure, pour que ses sacrifices soient vraiment librement consentis, en connaissance de cause.

Mais ce cadre fixé doit maintenant recevoir un contenu de plus en plus concret. Ayant établi des objectifs prioritaires qui comportent à la fois un taux de croissance d'ensemble et un taux de croissance des dépenses des consommateurs, on peut rapporter ces deux taux aux catégories des biens de consommation et des biens de production. Mais ils n'impliquent en rien un taux de croissance égal pour toutes les branches industrielles.

Au XIX^e siècle, en étudiant l'évolution des budgets ménagers d'ouvriers belges, le statisticien prussien Engel avait découvert que les dépenses des consommateurs répondent à certaines lois statistiques. Plus le revenu augmente, plus la part relative des dépenses d'alimentation diminue. A l'intérieur de ces dépenses d'alimentation, la part des produits dits « grossiers » ou de base (pain ou autres céréales de base; pommes de terre; viandes et graisses de porc, etc.) se réduit par rapport aux produits dits « nobles » (produits d'élevage; fruits; sucre; viande de bœuf et de veau, etc.). La validité de cette loi est confirmée par une triple vérification : les différences de structure des dépenses de consommation à une même époque dans différentes classes sociales; les différences de cette même structure dans un pays à des phases successives d'évolution économique; les diffé-

(*) Le taux de croissance du secteur des biens de production (secteur I) détermine le taux de croissance de l'investissement *brut*, puisque le volume total de la production du secteur I sert à la fois au remplacement des biens de production couramment usés et à la création de biens de production *supplémentaires* (investissement net) (78).

rences de structure de la consommation dans différents pays qui se trouvent, à un même moment, à différents niveaux de richesse relative (*).

Ainsi, en 1956, les dépenses d'alimentation représentèrent en % de la dépense totale des consommateurs, aux prix courants :

	⊙		⊙
États-Unis	26	Autriche.....	37
Danemark	28	Pays-Bas	37
Belgique.....	30	Irlande	38
Suède	31	Finlande	38
Norvège	32	Italie	46
Allemagne occid. ..	32	Portugal	50
Grande-Bretagne ...	33	Yougoslavie	50
France	37	Grèce	58 (80)

Par ailleurs, de 1938 à 1956, la consommation par habitant de céréales et de pommes de terre d'une part, et de viande d'autre part, a évolué dans le sens suivant :

	Céréales et pommes de terre		Viande
	—		—
	⊙		⊙
États-Unis	— 25		+ 29
Belgique	— 11		+ 31
France	— 13		+ 31
Filande	— 14		+ 21
Grèce	— 6		+ 24
Suède	— 18		+ 8
Italie	— 8		+ 7 etc.

Enfin, de 1950 à 1957, les dépenses en biens de consommation durables ont augmenté de manière beaucoup plus im-

(*) Il faut se garder de donner une valeur absolue à cette loi statistique. Des circonstances spéciales (p. ex. pénurie persistante des biens de consommation durables) peuvent entraîner un niveau relatif des dépenses d'alimentation plus élevé dans un pays plus riche qu'un autre pays (ex. en 1957 : niveau relatif plus élevé en Tchécoslovaquie qu'en Bulgarie) (79).

portante en Europe occidentale que les dépenses totales (par habitant et à prix constant) (*) :

	<i>Dépenses totales des consommateurs</i>	<i>Dépenses en bien de consommation durables</i>
	— ∞	— ∞
France	+ 32	+ 127
Autriche	+ 40	+ 110
Italie	+ 30	+ 64
Grande-Bretagne	+ 11	+ 55
Danemark	+ 3	+ 51
Grèce	+ 38	+ 49
Norvège	+ 15	+ 43 etc. (82)

Partant de ces données, tout en se gardant de transpositions trop mécaniques, et grâce à une échelle variable de coefficients d'élasticité de la demande des différents produits, on peut prévoir la structure d'une consommation privée accrue au bout de la période envisagée (83). Il en découle des taux d'investissements variables selon les secteurs envisagés, des problèmes de transferts de main-d'œuvre, et également une structure particulière des biens de production que l'industrie lourde devra fournir à l'industrie des biens de consommation. Il faut déterminer les coefficients d'expansion des divers secteurs de l'industrie qui produit des biens de production, pour que les proportions de départ s'élargissent à toute une série de coefficients de croissance, variables mais coordonnés, de toutes les branches de l'économie.

Pour que cette croissance soit proportionnelle, c'est-à-dire pour qu'elle évite des goulots d'étranglement et les déséquilibres majeurs, une double vérification s'impose : la vérification par échanges inter-industriels, et la vérification par bilans-matière,

(*) Application récente de la « loi d'Engel » : après trois années de progrès économiques exceptionnels, les ménages yougoslaves ne consacrèrent en 1959 que 43 % de leurs revenus à l'alimentation contre 50 % en 1956, et plus de 10% aux biens de consommation durables contre 4% en 1956 (81).

Le système ingénieux élaboré par l'économiste Wassili Leontiev d'après les travaux du Gosplan de 1924, appliqué d'abord aux États-Unis (84) et rejeté par les spécialistes soviétiques jusqu'en 1958, permet d'établir les relations entre les grandes branches de l'économie nationale. Il a depuis lors été appliqué à un nombre important de pays (85). Le tableau de Leontiev se rapporte à 11 branches industrielles, à l'agriculture, au transport et aux « ménages ». Ces branches sont disposées horizontalement et verticalement pour former une matrice. C'est un tableau *input-output* (ressources absorbées, et ressources produites) dans lequel les chiffres horizontaux indiquent ce que chacune de ces 14 branches vend aux 13 autres, alors que les colonnes verticales indiquent ce que chaque branche achète aux autres en matière de ressources. La somme de chaque ligne horizontale nous donne la valeur de la production moins la valeur ajoutée; la somme de chaque colonne verticale, la valeur des « achats intermédiaires ».

Pour simplifier le travail, le tableau *input-output* de Leontiev part de l'hypothèse que les relations entre les différentes branches restent stables, c'est-à-dire par exemple que l'accroissement de la production sidérurgique de 10% nécessite un accroissement de 10% des cokes fournis à cette branche par l'industrie des « minerais non métalliques ». Des coefficients techniques sont ainsi calculés, qui déterminent les relations réciproques entre toutes les branches économiques. En partant des objectifs du plan susmentionnés, il faut donc veiller à l'accroissement de la production de toutes les branches, pour que ces coefficients soient respectés. En fait, le calcul *input-output* est simplement un élargissement des conditions d'équilibre des schémas de reproduction élargie de Marx. On a remplacé deux secteurs par quatorze, ce qui complique le tableau, mais permet de se rapprocher davantage de la réalité.

Supposons que la production annuelle se présente sous forme de schéma de reproduction élargie que voici :

$$\begin{aligned} 4\ 000\ c + 2\ 000\ v + 2\ 000\ pl. &= 8\ 000\ I \\ 2\ 400\ c + 1\ 200\ v + 1\ 200\ pl. &= 4\ 800\ II \end{aligned}$$

Nous savons que la condition d'équilibre exige que I vende à II la même valeur que II vend à I, dans le cas qui nous intéresse par exemple $2\ 400\ c\ II + 600\ pl.\ acc$, en $c\ II = 2\ 000\ v\ I + 1\ 000\ (pl.-pl.\ acc.\ en\ c.)\ I$. Partageons maintenant la production de biens de production en deux secteurs : production de capital fixe (A) et de matières premières et d'énergie (B) : partageons de même la production de biens de consommation en deux secteurs : production de biens courants (C) et production de biens de luxe (D), en supposant, pour simplifier, que la consommation improductive dans chaque secteur ne concerne que ces derniers biens. La valeur de la production de ces quatre secteurs se présentera dès lors sous la forme que voici :

A. $1\ 000\ c + 500\ v + 500\ pl. = 2\ 000\ A$	}	La répartition de la plus-value dans chaque cas s'effectue de la manière suivante : 50 % en c ; 25 % en v ; 25 % en consommation improductive.
B. $3\ 000\ c + 1\ 500\ v + 1\ 500\ pl. = 6\ 000\ B$		
C. $2\ 000\ c + 1\ 000\ v + 1\ 000\ pl. = 4\ 000\ C$		
D. $400\ c + 200\ v + 200\ pl. = 800\ D$		

Le tableau suivant indique, horizontalement, ce que chaque secteur vend aux autres, verticalement ce qu'il leur achète. Pour que le système soit en équilibre, les totaux horizontaux doivent correspondre aux sommes verticales. Lorsque deux chiffres apparaissent dans le même carré, le premier indique les besoins de reproduction simple, le second les besoins de l'accumulation (reproduction élargie) :

	A	B	C	D	Total	
A	$250 + 62,5$	$750 + 187,5$	$500 + 125$	$100 + 25$	$2\ 000$	} 8 000 I
B	$750 + 187,5$	$2\ 250 + 562,5$	$1\ 500 + 375$	$300 + 75$	$6\ 000$	
C	$500 + 125$	$1\ 500 + 375$	$1\ 000 + 250$	$200 + 50$	$4\ 000$	} 4 800 II
D	125	375	$250\ \&$	50	800	
TOTAL	$2\ 000$	$6\ 000$	$4\ 000$	800	$12\ 800$	
	$8\ 000\ I$		$4\ 800\ II$			

La différence entre ce tableau et celui de Leontiev consiste dans le fait qu'il compare la *valeur totale* de toutes les marchandises achetées et vendues, tandis que le tableau de Leontiev ne compare que la valeur des marchandises non finies achetées par chaque secteur, ne tenant pas compte de la « valeur ajoutée » qui apparaît dans son tableau sous forme d'un certain nombre d'heures de travail.

On peut rendre le tableau *input-output* encore plus complexe et plus réel en abandonnant l'hypothèse des coefficients fixes. On peut prévoir pour certaines branches (ou certaines catégories d'activité) des modifications dans le rapport *input-output*. Ainsi, la balance énergétique future peut être fondée sur l'hypothèse qu'on substituerait de plus en plus le *fuel-oil* au charbon et à l'électricité, et l'électricité au charbon. Le coefficient qui relie l'industrie électrique à l'industrie sidérurgique, métallurgique, etc. en sera augmenté; celui qui relie l'industrie charbonnière à ces mêmes branches sera réduit.

Pour un grand nombre de produits, avant tout les matières premières, les machines, l'énergie, des *bilans-matières* peuvent être élaborés, qui recouperent les différents objectifs du plan et doivent en confirmer la cohésion. Comme ces bilans sont établis en *termes physiques*, alors que le tableau *input-output* est établi en *valeur* (sauf pour l'*input* des ménages), il y a là un recouplement utile de la cohésion interne du Plan. La somme totale de l'électricité, ou des machines-outils, ou du ciment utilisés dans chaque branche, doit correspondre aux disponibilités totales (production courante + fluctuations des stocks existants + balance des rapports avec l'étranger).

Rapports de production nouveaux et mode de production socialisé.

Reste la traduction de toutes ces données au niveau des entreprises. Diverses méthodes peuvent être employées. On peut fixer les objectifs physiques à atteindre, en laissant aux entreprises la souplesse de réaliser ces objectifs dans les meilleures conditions de rentabilité (toujours dans le cadre des

prix des biens de production considérés comme invariables pendant un laps de temps déterminé). On peut fixer aux entreprises des objectifs en valeur de production, en leur laissant la latitude de la répartir entre divers produits. On peut finalement fixer aux entreprises des objectifs globaux minimum en valeur, et des objectifs physiques pour *certain*s produits prioritaires, en leur laissant la liberté de rechercher pour le reste la rentabilité la plus grande.

Si le système fiscal (de répartition des revenus des entreprises) est suffisamment sévère pour empêcher tout excès d'investissements dans des branches (des entreprises) particulièrement rentables, et suffisamment souple pour intéresser la masse des producteurs de chaque entreprise directement aux résultats objectifs de leur travail, c'est sans doute cette dernière formule qui est préférable (86).

Il est clair qu'il n'y a pas de règle absolue en la matière, en dehors du temps et de l'espace. L'expérience a cependant enseigné qu'établir pour les entreprises des objectifs de production détaillés et complets à la fois en quantités physiques, en valeur (prix de revient), en matériaux absorbés et en revenu, les place devant des tâches insolubles, et sape davantage le principe du plan qu'une certaine liberté d'action de ces mêmes entreprises (*).

La conquête du pouvoir par le prolétariat, la socialisation des grands moyens de production et d'échange, l'ouverture d'une phase de transition vers une société socialiste, ces bouleversements sociaux énormes manquent en partie leur but s'ils ne sont pas accompagnés de changement radicaux dans le climat de l'entreprise. La « question sociale » léguée par le capitalisme ne se confond pas avec une réduction excessive de la capacité de consommation des travailleurs. Elle n'est pas non plus résolue par la seule abolition *juridique* de la propriété privée des usines, des banques, des centrales électriques.

(*) Cf. cette formule du professeur polonais C. Bobrowski : « Le nombre des décisions prises par un organisme de planification... est inversement proportionnel à leur qualité et efficacité » (87).

Sa solution implique également la suppression progressive de la structure hiérarchique de l'entreprise, la suppression progressive de la division *sociale* du travail — division entre ceux qui produisent et ceux qui accumulent, entre ceux qui commandent et ceux qui sont commandés —, la suppression progressive du *travail aliéné*, du travail exécuté sur ordre d'autrui et pour compte d'autrui, et de ce fait exécuté mécaniquement et considéré comme *temps perdu pour la vie* (*).

L'émancipation définitive du travail — qui est en même temps sa négation en tant que travail, au sens traditionnel du terme, son dépassement par une activité humaine infiniment plus riche et plus variée (**) — n'est possible que dans la phase ultime de la société socialiste, lorsque l'habitude de l'abondance des biens et des services aura complètement modifié la conscience sociale des hommes, et que l'étendue des loisirs, unie à l'élévation du niveau culturel moyen des peuples, aura permis à tous les citoyens de remplir à tour de rôle les fonctions dirigeantes dans l'économie sociale. Mais si ce processus ne peut *s'achever* qu'à ce moment, il doit être *entamé* aussitôt que possible après le renversement du capitalisme. Plus exactement : les *rappports de production* ne se modifient pas aussi longtemps que le patron privé est simplement remplacé par l'État-patron, incarné par quelque directeur, technocrate ou bureaucrate tout-puissant. Ils ne se modifient que lorsque les collectifs d'ouvriers et d'employés commencent à avoir une prise *réelle, quotidienne* (et pas seulement formelle et juridique) sur la direction des entreprises, sur l'élaboration et l'exécution des plans, sur le surproduit social créé à l'entreprise. La solution classique qu'offrent en cette matière et l'expérience du mouvement ouvrier et la théorie socialiste, est la série successive : contrôle ouvrier, cogestion ouvrière et autogestion ouvrière (***) .

(*) Voir chapitre v.

(**) Voir chapitre xvii.

(***) « Dès que l'ordre de la Commune aurait été introduit à Paris et dans les centres de 2^e ordre, le vieux gouvernement centralisé aurait dû céder le pas également en province à l'autogouvernement des producteurs (88) », écrit Marx.

Le problème de la gestion des entreprises à l'époque de transition entre le capitalisme et le socialisme est certes complexe. Une formule simple ne suffit pas pour le résoudre. Deux menaces parallèles apparaissent : celle de la bureaucratisation et celle du retour à l'anarchie du marché. Ces deux menaces ne sont nullement imaginaires.

Si l'on peut accuser d'hypocrisie ceux qui prennent prétexte du danger bureaucratique pour refuser ou pour retarder en fait le renversement du capitalisme (qui joint à la bureaucratisation extrême des grandes entreprises l'enrichissement odieux de leurs propriétaires aux frais de la collectivité), on ne peut contester que la concentration de toutes les ressources économiques entre les mains de l'État risque de maintenir ou d'étendre des conditions d'inégalités sociales. Le fait que cet État affirme gouverner « au nom de la classe ouvrière » n'offre qu'une consolation purement juridique (*). Lorsque les ouvriers sont systématiquement écartés de toute participation à la direction des entreprises, lorsque l'inégalité des revenus s'accroît plutôt qu'elle ne diminue, ainsi que ce fut le cas en U. R. S. S. à l'époque stalinienne, on s'éloigne du socialisme plus qu'on ne s'en rapproche. Si, par contre, toutes les entreprises obtiennent une autonomie très large sinon totale, et se rencontrent sur le marché comme des concurrents libres de rechercher le maximum de revenus, l'appropriation collective et égalitaire de ceux-ci *au sein de l'entreprise* n'empêche nullement que l'inégalité sociale et le gaspillage économique puissent s'éten-

(*) « La presse soviétique a relaté avec satisfaction qu'un garçonnet, visitant le jardin d'acclimatation de Moscou et ayant demandé à qui appartenait l'éléphant, s'entendit dire : « A l'État », et conclut aussitôt : « Il est donc un peu à moi aussi ». S'il fallait en réalité partager l'éléphant, les défenses précieuses iraient aux privilégiés, quelques heureux apprécieraient le jambon du pachyderme et les plus nombreux ne connaîtraient que les tripes et abattis. Les petits garçons lésés seraient vraisemblablement peu enclins à confondre leur propriété avec celle de l'État. Les jeunes clochards ne tiendraient pour leur appartenant que ce qu'ils viennent de voler à l'État. Le garçonnet du jardin d'acclimatation était fort probablement le fils d'un personnage influent, habitué à procéder de l'idée que « l'État c'est moi » (89).

dre au sein de l'économie dans son ensemble. Les usines techniquement les mieux outillées, les régions les plus avancées, « exploiteraient » inévitablement les collectifs plus retardataires, les provinces les plus arriérées. Tout échange sur pied d'égalité entre groupes de puissance économique inégale accroît l'inégalité et provoque d'inévitables fluctuations économiques.

La synthèse entre les impératifs d'une planification centrale et la nécessité d'une large autogestion ouvrière des entreprises doit être recherchée dans le sens des règles énoncées plus haut. Mais les exigences de démocratie ouvrière et d'amélioration constante de la consommation des travailleurs sont également des exigences d'efficacité économique. Plus les forces productives se développent, plus une planification devient complexe, et plus celle-ci exige l'initiative, le contrôle et la révision constante du plan par des millions de citoyens, à la fois en tant que producteurs (pour accroître l'efficacité globale des entreprises), et en tant que consommateurs (pour rapprocher les programmes de production des besoins et des désirs du peuple).

On aura d'ailleurs remarqué que la planification n'implique en rien une planification des dépenses de chaque consommateur. Elle lui permet au contraire une liberté de choix d'autant plus large que l'assortiment des produits est plus complet. Des modifications imprévues de la demande des consommateurs peuvent impliquer des modifications dans les proportions prévues par le plan. Celui-ci devra être constamment ajusté. Des enquêtes régulières, et sur grande échelle, auprès des ménages; des systèmes de transmission des désirs des consommateurs non seulement par sondage mais encore par initiatives locales, permettront de préciser les prévisions basées sur des anticipations purement statistiques. Plus le plan épousera les tendances réelles de la consommation, et moins la survivance du marché dans la sphère des biens de consommation provoquera de perturbations dans l'ensemble de l'économie.

Le perfectionnement des machines à calculer électroniques facilite aujourd'hui une série d'opérations de calculs qui permettent de résoudre des problèmes de détail avec une précision

mathématique. C'est surtout au sein de l'entreprise que le choix entre différentes variantes peut être tranché de cette sorte. La recherche opérationnelle (programmation linéaire) permet de déterminer la variante optimum entre différentes combinaisons de facteurs, en considérant chaque fois un seul de ces facteurs comme variable (*).

En Suède par exemple, l'utilisation optimum des centrales hydro-électriques pendant une période de trente ans a été déterminée par une machine électronique, en tenant compte de facteurs aussi divers que les prévisions météorologiques (durées et importance du gel hivernal), le niveau d'eau dans les réservoirs, la capacité des turbines, les besoins des industries du bois, du papier et de l'acier, la quantité de bois flottant dans les rivières, les exportations de courant électrique vers le Danemark, et même le volume d'eau dont les saumons ont besoin. Plus de 3 000 variantes différentes furent envisagées (91).

Agriculture et distribution dans la période de transition.

Le problème le plus ardu à résoudre au cours de la période de transition du capitalisme au socialisme est celui de l'agriculture et de la distribution. La grande production capitaliste crée les prémisses d'une socialisation et d'une planification consciente de l'économie. Mais le développement inégal de l'industrie et de la banque d'une part, de l'agriculture et de la distribution (y compris certains secteurs des services) d'autre part, combine en fait un secteur capitaliste hautement mûr pour la socialisation avec un secteur où prédomine encore la *petite production marchande*, la petite entreprise « indépendante » (quels que soient les liens de subordination par lesquels le Grand Capital et les monopoles se soumettent ces entreprises et les exploitent, rendant souvent leur « indépen-

(*) Cette technique fut d'abord mise au point par Koopmans (*Activity Analysis of Production and Allocation*, Cowles Commission Monograph 13) pour déterminer la route de navigation la plus rationnelle de bateaux vides entre divers ports, lorsque les cargaisons totales à transporter chaque mois à partir de chaque port sont connues (90).

dance » purement formelle). Il est rationnel et efficace de socialiser une usine qui emploie 10 000 salariés. Il n'est ni rationnel ni efficace de socialiser 10 000 petits magasins ou petites fermes, dont les propriétaires n'emploient pas d'autre main-d'œuvre que celle, non salariée, de leur propre famille.

A l'obstacle économique se joint un obstacle social. La classe ouvrière et la grande majorité des salariés et appointés ont intérêt à voir supprimée la propriété privée des grands moyens de production et d'échange. Leur organisation et leur conscience de classe sont le moteur principal de la transformation sociale. La classe des petits producteurs et des petits propriétaires (ou des petits fermiers), qui prédomine dans les secteurs de l'agriculture et du commerce, n'est pas organisée mais éparpillée. Elle n'est pas mue par des intérêts collectifs mais par un individualisme farouche (sauf pour les agriculteurs des régions les plus arriérées du monde, qui n'ont pas encore coupé le cordon ombilical avec les communautés de village primitives). Si elle est souvent révolutionnaire, elle ne l'est que dans la mesure où elle aspire précisément à une propriété privée que la structure semi-féodale du pays lui dénie.

La difficulté est encore accrue du fait de l'extrême complexité des rapports de production et d'échange dans ces deux secteurs, dans chaque zone du monde sinon dans chaque pays important. Partout coexistent, sur un même territoire, des fermes capitalistes modèles, de petites fermes familiales indépendantes, de misérables fermes de paysans pauvres mi-salariés mi-fermiers, sinon de pauvres ne possédant aucun lopin de terre. D'innombrables combinaisons et formes intermédiaires s'y ajoutent. La situation n'est guère plus simple dans le secteur de la distribution, où coexistent, du moins dans les pays capitalistes plus avancés, de grands magasins capitalistes, des « chaînes » capitalistes de petits magasins, des entreprises familiales cossues, de petits boutiquiers, en pratique salariés des trusts, des coopératives, et de misérables petits « entrepreneurs » qui gagnent quelquefois moins que le salaire minimum de l'ouvrier industriel, tout en trimant douze heures par jour.

Il est impossible de donner une seule solution valable pour ces situations diverses. Mais les deux principes desquels toute solution doit partir en dernière analyse sont les suivants : toute socialisation (de fait ou de droit) d'entreprises n'est valable que si les conditions techniques permettent un rendement supérieur à celui obtenu par l'entreprise privée; toute socialisation n'est valable que si les petits propriétaires (petits producteurs) l'acceptent, soit par conviction, soit par intérêt, soit (ce qui est naturellement la situation idéale) pour les deux motifs à la fois (*).

Il s'ensuit que la structure de l'agriculture et de la distribution sera forcément complexe et « pluraliste » dans la plupart des pays au lendemain du renversement du capitalisme, sauf peut-être dans le cas des pays les plus retardataires. De grands domaines sur lesquels travaillaient déjà sous l'ancien régime des salariés agricoles syndiqués et conscients pourront être socialisés, de même que les grands magasins. De petits paysans propriétaires, de petits commerçants pourront être regroupés en coopératives de différents types pour accroître leur rendement et leurs revenus, tout en restant propriétaires et entrepreneurs individuels. D'autres petits propriétaires et surtout de petits fermiers non propriétaires pourraient se regrouper de plein gré en coopératives de production. Enfin, une politique de distribution de terres de propriétaires semi-féodaux (ou de banques, sociétés hypothécaires, etc.), jointe à une politique de crédit à bon marché, pourrait au contraire transformer en petits propriétaires des « entrepreneurs » qui, sous l'ancien régime, devaient louer leurs principaux moyens de production (ou d'échange).

(*) « Lorsque nous serons en possession du pouvoir d'État, nous ne pourrons penser à exproprier par la force les petits paysans (que ce soit avec ou sans indemnisation) comme nous serons obligés de le faire avec les grands propriétaires fonciers. Notre tâche envers le petit paysan consiste d'abord à assurer la transition de son entreprise privée et de sa propriété privée en une entreprise (et propriété) coopérative, non par la force, mais par l'exemple et par l'aide offerte par la société à cette fin. Et à ce propos nous avons les moyens de promettre des avantages au petit paysan qui devraient lui paraître éminents dès aujourd'hui (92). »

L'intégration de ces secteurs disparates dans l'économie planifiée ne pourra s'opérer foncièrement que par l'intermédiaire du marché. La seule solution de rechange réelle est la coercition, dont l'inefficacité totale a été amplement démontrée par l'histoire (notamment par le calvaire de l'agriculture soviétique entre 1929 et 1953). Le seul moyen d'intéresser le paysan à l'accroissement du rendement et à la baisse des prix de revient, c'est de les rendre profitables pour lui (93). Le seul moyen d'intéresser le petit commerçant à une véritable rationalisation de la distribution, c'est de lui permettre de gagner davantage de cette manière. Dans un cas comme dans l'autre, l'accroissement du rendement et la rationalisation pourront signifier un transfert de main-d'œuvre de l'agriculture et de la distribution vers la production industrielle ou d'autres secteurs d'activité. Mais si ce transfert ne s'opère ni sous la coercition, ni sous la pression d'une chute du niveau de vie, mais bien par l'attrait d'une rémunération plus élevée, de conditions de travail plus humaines et d'un niveau de vie plus confortable, il correspond à la fois à l'intérêt de la société et à l'intérêt des individus.

Plus les forces productives se développent, plus le secteur socialisé de l'économie se consolide, et plus la socialisation progressive de l'agriculture et de la distribution peut s'effectuer par une compétition entre le secteur de la petite production et le secteur socialisé qui améliore continuellement le niveau de vie des petits producteurs — et distributeurs — eux-mêmes. Ceux-ci recevront de plus en plus de biens de consommation du secteur planifié, mais auront en même temps à soutenir une concurrence de plus en plus difficile avec les entreprises agricoles mécanisées et spécialisées, avec les grands magasins, les coopératives et les *self-service* supérieurement outillés. L'intérêt et l'expérience aidant, le regroupement des petites entreprises agricoles et commerciales en coopératives qui permettent l'adoption d'une technique de plus en plus efficace ne sera plus qu'une question de temps.

Une économie mixte?

Divers théoriciens, socialistes ou non, ont plaidé en faveur d'une économie mixte pour la période de transition vers une économie plus « humaine ». La nationalisation de quelque secteurs dits « clés » de l'économie devrait pouvoir être combinée avec le maintien de la propriété privée dans d'autres secteurs industriels importants (94). Pareille solution permettrait de réduire au minimum les faux frais sociaux de la planification, sans porter atteinte à son efficacité économique.

L'expérience enseigne cependant que cette thèse se heurte à une difficulté insurmontable. Ou bien l'ampleur des nationalisations est réduite et l'économie n'est pas vraiment « mixte » du tout, mais foncièrement capitaliste. Ou bien l'ampleur des nationalisations est considérable et la menace de dénationalisation reste suspendue sur les autres secteurs; alors l'économie ne fonctionne guère de manière satisfaisante, les secteurs non nationalisés pratiquant en fait le désinvestissement, et il n'y a au fond pas de planification (95).

Un système basé sur la propriété privée et l'appropriation privée du profit ne peut fonctionner de manière adéquate que lorsque les « règles du jeu » capitalistes sont respectées. Il peut faire appel à des techniques « planistes » *supplétives*, surtout lorsqu'il s'agit de nationaliser des pertes, ou de subventionner des industries nouvelles (ou malades). Il ne peut pas cohabiter à la longue avec d'importants secteurs de production, et surtout avec une direction d'ensemble de l'économie, qui ne se laisseraient plus guider par le critère du profit (96).

En fait, les différentes expériences occidentales en matière de « planification » (budgets nationaux aux États-Unis, en Grande-Bretagne et en Suède; commissariat au Plan en France; Planburo aux Pays-Bas, etc.) se sont contentées de faire des prévisions à long terme (*) afin de *guider* les capitalistes, de leur faciliter les investissements dans les secteurs où les profits étaient

(*) Ceux-ci se réduisent d'ailleurs souvent à de simples *projections* des tendances courantes, à peine corrigées par quelques « objectifs globaux ».

mieux assurés (souvent grâce aux garanties et aux subsides de l'État). Ils n'ont ni réalisé le plein emploi à long terme, ni empêché les fluctuations cycliques, ni assuré la croissance optimum, ni évité des goulots d'étranglement et des déséquilibres graves (*).

En effet, les entreprises privées ne sont pas tenues à respecter cette *planification indicative*; elles sont simplement priées de suivre des conseils. Quand elles refusent de le faire, l'initiative « supplétive » de l'État bourgeois ne se risque guère sur le terrain de la création d'entreprises publiques qui engageraient la concurrence avec cette initiative privée défaillante (98). Elle leur accorde au contraire des « incitants » (c'est-à-dire des primes à la paresse et à l'incapacité!) de plus en plus extravagants pour les entraîner sur cette voie. Les secteurs nationalisés, considérés comme instruments de subsides pour le secteur privé (notamment par leur politique de prix), dirigés en grande partie par les représentants de ce secteur privé (**), négligés du point de vue des investissements (qui doivent être payés par les « contribuables »), ne peuvent que rarement jouer le rôle dynamique que la théorie leur avait assigné. A la place d'une véritable planification, on obtient un dirigisme tatillon, maladroit, honteux, qui intervient souvent à contresens, et dont le bilan est surtout « positif » en périodes d'économie de guerre et de reconstruction, c'est-à-dire en périodes de pénurie aiguë (99).

Une planification effective de l'économie et *a fortiori* sa croissance optimum ne sont réalisables que si l'autonomie des entreprises clés (déterminée par la propriété privée) est abolie, si le volume des investissements est fixé dans son ensemble et réparti sur l'ensemble des secteurs et des entre-

(*) Holger Heide a démontré qu'en Suède, pour la période 1951-55, aucun des taux de croissance prévus par le plan n'a été réalisé; la réalité a été, chaque fois, soit inférieure, soit supérieure aux prévisions. Le même auteur souligne également le caractère supplétif de la programmation économique en Suède, un pays où la social-démocratie est au pouvoir depuis 35 ans (97).

(**) Voir chapitre XIV.

prises d'après les objectifs à atteindre, même si cela implique que pendant toute une période des secteurs, où le « profit » est réduit ou nul, sont développés de manière prioritaire par rapport à des secteurs où le profit est plus élevé. Cela signifie notamment que la construction d'écoles, d'hôpitaux, d'habitations ouvrières confortables ont la priorité sur la construction d'appartements de luxe, de buildings commerciaux ou de locaux de banques « représentatifs ». Et du côté de la propriété privée des moyens de production et du côté de l'inégalité des revenus (de la « demande payante »), des modifications radicales sont indispensables pour qu'une planification économique *impérative* soit possible et efficace. Le pouvoir politique doit passer de la bourgeoisie à la classe ouvrière. La socialisation des grands moyens de production, de distribution et d'échange doit être effectuée.

CHAPITRE XVII

L'ÉCONOMIE SOCIALISTE

Mode de production, mode de distribution, mode de vie.

La socialisation des grands moyens de production et d'échange crée un mode de production nouveau, qui n'est plus basé sur *l'appropriation privée du surproduit social*. Mais au cours de la période de transition du capitalisme au socialisme, la socialisation des moyens de production est encore liée à *l'appropriation privée du produit nécessaire sous forme de salariat, d'échange de vente de la force de travail contre un salaire en argent*. En outre, une partie du surproduit social est encore appropriée sous forme de privilèges individuels de consommation, et dans un régime de déformation bureaucratique de la société de transition, ces privilèges peuvent prendre une ampleur des plus considérables. L'intérêt privé reste donc le stimulant fondamental de l'effort économique des individus. L'économie reste monétaire.

Du point de vue économique, la contradiction entre un mode de production basé sur la propriété collective des grands moyens de production et l'appropriation collective du surproduit social d'une part, et l'intérêt privé qui continue à fonctionner comme moteur principal de l'activité économique des individus d'autre part, est une source constante de frictions et de contradictions dans l'économie planifiée (*). Mais plus importante encore que

(*) Voir chapitre xv : *L'économie soviétique*.

cette contradiction économique est la contradiction *sociale* qui en résulte. Le « travail » considéré comme développement intégral de toutes les possibilités de chaque individu et en même temps comme service conscient de l'individu à la société, voilà une notion à la longue incompatible avec la notion de « travail » en tant que moyen de « gagner sa vie », de s'assurer les moyens de subsistance ou, le cas échéant, toutes les marchandises et tous les services qui permettent de satisfaire les besoins individuels.

Aussi longtemps que l'économie reste foncièrement monétaire, que la satisfaction de la majeure partie des besoins dépend de la quantité de signes monétaires qu'on détient et que, dans des conditions de pénurie relative, le rationnement par le portemonnaie gouverne la distribution, il est inévitable que persiste la lutte de tous contre tous pour l'appropriation d'une fraction majeure de ces signes monétaires. Aussi longtemps que l'exercice de certaines fonctions sociales permet une appropriation plus facile des marchandises et services relativement rares, il est inévitable que les phénomènes de carriérisme, de népotisme, de corruption, de servilité envers les « supérieurs » et d'autocratie envers les « inférieurs » restent largement répandus. L'absence d'une réelle démocratie de producteurs, de consommateurs et de citoyens, du contrôle strict et libre qu'ils exercent sur l'activité des administrateurs et des chefs, de la possibilité de les remplacer sans se heurter à une résistance collectivement organisée et sans sortir de la légalité: toutes ces lacunes ne peuvent qu'accentuer l'influence corruptrice de l'argent dans toutes les sphères de la vie sociale. La survivance de l'économie monétaire et marchande implique d'elle-même la survivance des phénomènes de *vénalité générale de la vie*, que leur apparition avait provoqués dans l'économie naturelle communautaire. Si à l'époque de l'économie de transition l'accès au confort était institutionnalisé plutôt que de rester négociable au moyen direct de l'argent, l'influence de la vénalité deviendrait indirecte plutôt que directe, ce qui ne signifie pas qu'elle serait moins grande. Les débats publics qui se sont

déroulés en U. R. S. S. sur les abus qu'entraîne la course éperdue vers l'accès aux Universités ont été fort éloquentes à ce propos (1).

Les autorités et les auteurs influents qui affirment sans cesse, en U. R. S. S. et ailleurs, qu'il faut d'abord « créer une mentalité nouvelle », que le travail doit d'abord devenir « une nécessité individuelle ainsi ressentie », avant qu'on ne puisse supprimer les stimulants matériels et passer à la distribution selon les besoins (*), font preuve d'une véritable « déviation volontariste » et renversent un rapport causal pourtant manifeste. Il faut en réalité *d'abord* assister au dépérissement de l'économie monétaire grâce à la production d'une abondance de biens et de services, avant que la révolution psychologique ne puisse se manifester pleinement, avant qu'une nouvelle conscience socialiste ne puisse s'épanouir à la place de la mentalité égoïste du vieil homme. A l'époque de la société de transition, et à plus forte raison en U. R. S. S., ce ne sont pas « les survivances capitalistes » qui déterminent un désir d'enrichissement individuel, mais c'est plutôt *la réalité quotidienne d'une distribution rationnée par l'argent*. Vouloir créer dans ces conditions une « conscience communiste » par la « lutte contre les survivances du passé capitaliste », c'est entreprendre un véritable travail de Sisyphe.

Avant que la mentalité acquisitive des individus ne puisse disparaître en tant que mobile essentiel du comportement économique, il faut que ces individus aient acquis l'expérience que la société, de marâtre, est devenue une mère généreuse et compréhensive, qu'elle satisfait automatiquement tous les besoins fondamentaux de tous ses fils. Il faut que cette expérience repénètre dans les sphères inconscientes des individus, où elle rencontrera les échos du passé communautaire qui n'ont jamais été complètement ensevelis par les effets de 7 000 années d'exploitation de l'homme par l'homme. Il faut que cette expérience aboutisse à une prise de conscience, et mieux

(*) Voir notamment : A. LJAPIN : « Du travail socialiste au travail communiste »; V. A. SUCHOMLINSKI (2), etc.

encore, à des habitudes et des *coutumes nouvelles*, pour que la révolution psychologique puisse s'achever et que le vieil homme puisse mourir et faire place à l'homme socialiste ou communiste de l'avenir.

Si les marxistes considèrent que l'abondance est une condition nécessaire à l'avènement d'une société socialiste pleinement épanouie, c'est dans ce sens et pour cette raison. Le mode de vie nouveau ne peut naître que d'une *intégration* d'un nouveau mode de production et d'un nouveau mode de distribution (*). Il ne s'agit pas de prêcher la morale socialiste; il s'agit de créer les conditions matérielles sociales et psychologiques pour qu'elle soit appliquée par la grande majorité comme allant de soi.

Salaire individuel et salaire social.

La notion de salaire se définit par plusieurs caractéristiques. Les trois plus importantes sont celles de *payement (prix) monétaire en échange* d'une quantité de travail (d'un temps de travail) fournie; celle de *payement strictement limité* par la quantité de travail fournie, par la *durée* exactement mesurée de la dépense de la force de travail et celle de *payement* qui résulte de la vente de force de travail *imposée* au vendeur s'il veut acquérir les biens de consommation indispensables à sa subsistance. Ces définitions conservent leur validité dans la société post-capitaliste (période de transition du capitalisme au socialisme), autant que dans la société capitaliste et la société précapitaliste, dans la mesure où le salaire subsiste, du moins en tant que forme *prédominante* de la rétribution du travail fourni aux propriétaires individuels des moyens de production ou à l'État, propriétaire collectif.

L'argument selon lequel il n'y a plus de salariat du moment qu'il y a propriété collective des moyens de production « puisqu'un travailleur ne peut pas vendre à lui-même sa force de

(*) C'est pourquoi la thèse du théoricien yougoslave Horvath, selon laquelle une société communiste peut être fondée sur le maintien d'une économie monétaire et marchande, est particulièrement irréaliste (3).

travail » est un sophisme grossier. Propriété collective signifie propriété de la collectivité, et non pas propriété de tous les membres individuels de la collectivité. Un membre d'une coopérative peut fort bien vendre une voiture, propriété individuelle, à la coopérative dont il fait partie; de la même façon, un travailleur peut vendre à la collectivité à laquelle il appartient sa force de travail, propriété individuelle. *L'obligation* d'effectuer cette vente pour se procurer les moyens de subsistance nécessaire atteste de la survivance du salariat à la fois du point de vue de la *forme* de l'acte d'échange (vente à un prix monétaire déterminé) et de son *contenu* (le travailleur se défait de la seule marchandise dont il dispose et dont il ne peut employer lui-même la valeur d'usage, pour pouvoir acquérir d'autres marchandises dont la valeur d'usage est indispensable à sa survie et à celle de sa famille, *et qu'il ne peut acquérir sans échange*).

Mais dès l'époque du capitalisme des monopoles et de l'apparition d'un mouvement ouvrier puissant dans les pays industriellement avancés, le salaire individuel n'est plus la forme *exclusive* de la rémunération du travail individuel. A ses côtés apparaît le *dividende social ou salaire social* (4). C'est l'ensemble des prestations que la société assure à l'individu, indépendamment de ce que celui-ci lui a donné individuellement en échange : instruction primaire (et plus tard moyenne) gratuite; repas scolaires gratuits; soins de santé, services hospitaliers ou même produits pharmaceutiques gratuits; parcs, musées et terrains de sport gratuits; services municipaux gratuits ou quasi gratuits comme l'éclairage public, etc.

Il faut naturellement s'entendre sur la signification du terme « enseignement gratuit » ou « soins de santé gratuits ». La gratuité n'existe *que pour l'individu*; la *société* doit évidemment « payer » ces services, c'est-à-dire consacrer une partie de ses ressources (de son temps de travail globalement disponible) à la satisfaction de ces besoins. Le « salaire social », c'est donc la *socialisation des coûts* de satisfaction d'un certain nombre de besoins pour tous les citoyens.

Ce « salaire social » préfigure, du moins en puissance, le mode de distribution de demain, c'est-à-dire l'économie orientée vers la satisfaction des besoins de tous les individus. L'économie basée sur la satisfaction des besoins s'oppose à l'économie marchande, dans la mesure où elle satisfait ces besoins *a priori*, où elle effectue une répartition *indépendamment d'une contre-prestation exactement mesurée* (l'échange!) que lui fournit l'individu (*). Même dans la société capitaliste, la gratuité de l'enseignement primaire opère indépendamment du fait de savoir si les parents de l'enfant payent ou ne payent pas leurs impôts, s'ils effectuent du travail utile ou non à la société, s'ils sont « de bons citoyens » ou des criminels de droit commun endurcis.

Mais ce « salaire social » ne fait que *préfigurer* le mode de distribution selon les besoins; il n'en est point l'image fidèle, même pas dans les sociétés en transition du capitalisme vers le socialisme (sauf, peut-être, dans l'hypothèse d'une telle transition dans les pays les plus riches). Ce n'est en effet que la *forme* monétaire marchande du salaire qui est abandonnée; le *contenu* chichement mesuré et misérable subsiste toujours.

Puisque nous sommes toujours en économie de semi-pénurie, les services sociaux sont le plus souvent traités en parents

(*) « Les fondements de ce système de distribution (communiste) existent déjà... Les écoles, les bibliothèques, les hôpitaux, les universités, les musées, les bains, les asiles, les gymnases sont financés, dans tous les grands centres, par l'ensemble de la communauté. La police et les services de sécurité contre l'incendie fonctionnent sur la base des besoins et non des capacités de paiement. Les routes, les canaux, les ponts, les parcs, les terrains de jeux, et même, à Amsterdam, les *ferry boats*, sont aussi communisés...

Le droit à la vie, c'est que chacun, comme l'enfant dans la famille, est membre d'une communauté : la puissance, les connaissances techniques, le patrimoine social d'une communauté appartiennent également à chacun de ses membres puisque, en général, les apports et les différences individuels sont complètement insignifiants... Nous accordons du moins un minimum de nourriture, d'abri et de soins médicaux aux criminels qui sont accusés d'avoir agi contre les intérêts de la société. pourquoi, alors, le refusions-nous aux paresseux et aux réfractaires? Si nous pensions que la grande masse de l'humanité appartient à la dernière catégorie, nous oublierions les plaisirs positifs d'une vie plus riche et plus pleine(5). »

pauvres. Leur répartition relève davantage du *rationnement* que de l'*abondance*; quelquefois, elle est même accompagnée d'une *obligation* (instruction, vaccinations, etc.). Les classes surchargées; la médecine à la chaîne (ou « médecine bradée »); les clients « gratuits » systématiquement négligés en faveur des clients « payants » rattachent ces formes embryonnaires du « salaire social » bien plus à la société marchande qui les engendre qu'à la société socialiste qui doit frayer la voie à l'abondance (*). Ce n'est que dans quelques cas limites que le contenu infiniment plus riche, plus libre et plus varié de la socialisation des coûts peut se manifester : bibliothèques gratuites offrant pratiquement *toutes* les gammes de livres demandés (encore faut-il que les places n'y soient pas strictement rationnées!), musées et parcs gratuits permettant à tous les citoyens de s'appropriier les joies jadis réservées à quelques petites couches riches ou instruites.

Le développement prodigieux des forces productives à l'époque de transition du capitalisme vers le socialisme permet d'assurer deux processus qui modifieront radicalement le mode de distribution : d'une part, le « salaire social » doit se rapprocher de plus en plus de sa norme « idéale », celle de l'abondance; d'autre part, de plus en plus de biens et de services doivent passer progressivement de la catégorie des biens répartis part l'échange (l'achat) vers la catégorie des biens répartis selon les besoins.

Les conditions qui président à cette transformation du mode de répartition se rattachent encore aux impératifs d'une société fondée sur la semi-pénurie. Avant de se libérer de la lourde charge millénaire du calcul économique, la société doit calculer de manière plus nette et plus précise que jamais auparavant. Les premiers biens et services auxquels les normes de répartition nouvelles peuvent être appliquées sont donc ceux

- 1° qui sont très homogènes;

(*) Voir les études intéressantes de Brian Abel Smith, Raymond Williams et Peter Townsend dans *Conviction* (6).

- 2° pour lesquels la demande est devenue inélastique à la fois à la chute des prix et à l'augmentation des revenus;
- 3° qui peuvent être difficilement utilisés comme produits ou services de substitution pour d'autres biens ou services qui sont encore répartis selon les normes de l'échange de l'économie marchande.
- 4° dont la distribution contre paiement en argent implique des injustices manifestes (réduit en fait le revenu national), alors que la distribution gratuite accroît considérablement le bien-être social (est source potentielle d'un accroissement potentielle d'un accroissement du revenu national).

Bref, la société socialise d'abord des coûts de satisfaction des besoins dans des conditions telles que cette socialisation n'entraîne point un accroissement considérable de ces coûts. Lorsque la demande d'un produit est devenue inélastique à toute baisse de prix ou à tout accroissement des revenus, la socialisation des coûts de production de ce produit n'entraîne aucune charge supplémentaire pour la société prise dans son ensemble. C'est par exemple le cas du *sel* dans toute société industriellement avancée, dont la consommation ne varie plus guère — en temps normaux — ni avec le prix du produit ni avec les revenus des citoyens (7).

La loi économique qui gouverne le dépérissement de l'économie marchande peut-être formulée de la manière suivante : au fur et à mesure que la société s'enrichit, que l'économie planifiée assure un essor prodigieux des forces productives, elle acquiert les ressources nécessaires pour socialiser les coûts de satisfaction d'un nombre croissant de besoins pour tous les citoyens. Et au fur et à mesure que le niveau de vie des citoyens augmente, de plus en plus de biens et de services acquièrent une élasticité de la demande voisine de zéro ou même négative par rapport aux baisses des prix et à l'augmentation des revenus. En d'autres termes : pour ces deux raisons, les progrès de l'économie planifiée permettent de faire passer de plus en plus de

biens et de services dans la catégorie de ceux qui peuvent être répartis d'après les besoins!

Dans les pays les plus riches, déjà aujourd'hui, les besoins du produit alimentaire de base — le pain en Occident — sont devenus négativement élastiques à la progression des revenus. Leur satisfaction n'exige plus qu'une fraction très petite des ressources sociales. En Belgique, les dépenses annuelles de pain fluctuent autour de 8 milliards de frs pour un revenu national de près de 500 milliards de frs, soit moins de 2 % (8). Aux États-Unis, la consommation alimentaire de céréales sous toutes les formes est tombée d'une moyenne de 3,77 boisseaux par tête d'habitant en 1937-1941 à 3,28 boisseaux en 1948 et à 2,80 boisseaux en 1959 (9). Il en va de même des transports urbains en commun dans de nombreux centres métropolitains des pays industriellement avancés. Dans tous ces cas, les conditions *économiques* pour une répartition de ces biens (le pain ou le riz) et services (transports urbains en commun) par socialisation des coûts, c'est-à-dire par distribution selon les besoins, sont déjà aujourd'hui pleinement réunies. Il faut ajouter à ces biens et services ceux qui satisfont ce qu'on appelle d'après Cassel les « besoins collectifs » : enseignement, soins de santé, etc. (10).

Besoins fondamentaux et besoins accessoires — consommation libre et consommation rationnelle.

De nombreux auteurs admettent la possibilité d'une telle transformation *partielle* du mode de répartition. Mais c'est en général pour contester aussitôt la possibilité qu'il se généralise. N'y a-t-il pas constamment des besoins nouveaux qui naissent, au fur et à mesure que les besoins « classiques » sont satisfaits? (*) (12). Est-il possible de faire passer progressivement

(*) Voir une excellente réfutation de la théorie des besoins croissant à l'infini, dans Lewis MUMFORD : *Technique et Civilisation* (11).

Il est d'autant plus regrettable qu'un théoricien yougoslave comme Horvath reprenne à son compte la thèse de l'expansion infinie des besoins (14).

ment *tous* les produits dans la catégorie de ceux qui sont répartis selon les besoins, sans provoquer en même temps le gaspillage généralisé des ressources sociales, et donc voir réapparaître la pénurie dans d'autres domaines? La diversité et la qualité des produits qui satisfont même des besoins aussi fondamentaux que la nourriture, l'habillement ou le logement, ne varient-elles pas à l'infini? L'effort pour abolir l'échange et la monnaie dans ces domaines n'aboutira-t-il pas à une uniformité et une absence de liberté de choix désolantes?

Prenons tout d'abord la question de la variété des besoins. Une étude anthropologique et historique tant soit peu sérieuse démontrera au contraire leur stabilité étonnante : la nourriture, l'habillement, le logement (et sous certaines conditions climatologiques : le chauffage), la protection contre les animaux sauvages et les intempéries, le désir de décoration et d'exercer les muscles du corps, le maintien de l'espèce, voilà une demi-douzaine de besoins fondamentaux qui semblent ne pas avoir changé depuis l'origine de *l'homo sapiens*, et qui couvrent encore aujourd'hui la plus grande partie de dépenses de consommation (13).

Ajoutons-y les besoins d'hygiène et de santé (simples manifestations de l'instinct de conservation à un certain niveau de conscience) et les besoins de meubler les loisirs (simples extensions du besoin de décoration, du besoin d'exercer les muscles du corps et du besoin de savoir, aussi vieux que le genre humain), et nous rattachons la quasi-totalité des dépenses de consommation même des pays les plus riches du monde à un petit nombre de besoins fondamentaux qui sont des caractéristiques anthropologiques bien plus que des produits de conditions historiques particulières.

Puisque ces besoins sont au fond immuables depuis l'apparition de l'homme sur la terre, et puisque même les classes possédantes les plus riches du passé n'ont guère développé leurs dépenses de consommation au-delà de cette gamme étonnamment étroite de satisfactions, il n'y a nulle raison de supposer que l'avènement d'une société socialiste, d'une abon-

dance de produits et d'une conscience individuelle et sociale beaucoup plus mûre que par le passé, provoquerait des révolutions dans ce domaine. Nulle part, la loi des « rendements dégressifs » ne s'applique davantage qu'en matière d'intensité des besoins (15). Voilà donc la première objection écartée.

Examinons ensuite la variété apparemment infinie des moyens pour satisfaire ces quelques besoins fondamentaux. Il y a d'abord le problème de la *quantité* des produits pour satisfaire ces besoins. A ce propos, l'histoire a déjà fourni une réponse de la part des classes possédantes de notre époque. Entre le gros *country squire* du début du XIX^e siècle s'empiffrant de *roast beef* et de *port wine*, ou le gros bourgeois de la « belle époque » aux repas à vingt mets d'une part, et d'autre part le riche capitaliste d'aujourd'hui, svelte, sportif et surveillant constamment son poids, l'évolution est incontestable. Avec l'accroissement des revenus, *la consommation croissante de nourriture a fait place à une consommation plus rationnelle*; le critère de la santé a pris le dessus sur celui de la jouissance aveugle ou ostentatoire. Cette évolution ne correspond pas tant à un progrès éthique qu'aux impératifs de l'autoconservation, de l'intérêt même de l'individu.

Il en va de même en matière d'habillement. Certes, en ce domaine, surtout chez les femmes, la quantité de vêtements consommables sans nuire à la santé, la possibilité de gaspillage (vêtements portés une ou deux fois seulement) sont beaucoup plus grandes qu'en matière de nourriture. Cependant, si le frein de la santé ne joue pas, celui du *confort* et du *goût* entre vite en fonction. En l'absence de laquais et de serviteurs, il est fort peu confortable de changer trop de fois de vêtements et même d'en posséder trop. En fait, si chez les « nouveaux riches » des excès se commettent constamment en la matière, divers sociologues notent que dans les familles les plus riches de Grande-Bretagne et des États-Unis, il y a un véritable renversement de la tendance; des vêtements usés mais confortables, ou simplement des vêtements qu'on aime bien, sont préférés aux vêtements flambant neufs ou constamment renou-

velés (16). D'autres parlent même d'une véritable évolution stylistique dans l'habillement, évolution qu'ils caractérisent ainsi : « ... d'abord, une tendance constante vers l'uniformité, les vêtements portés par des personnes à revenus modestes se rapprochant dans l'apparence et les matériaux des vêtements portés par les personnes à revenus élevés; ensuite, une chute dans le nombre des accessoires, ce qui reflète une tendance en direction d'une plus grande simplicité; enfin, et plus récemment, un « accent » sur l'aspect jeune des vêtements (17) ».

Même situation en matière de logement et d'ameublement. Lorsque les domestiques et même les femmes de ménages disparaissent — et le niveau moyen des rémunérations ainsi que la désapprobation sociale les feront certainement disparaître dans la société de transition du capitalisme au socialisme! — il y a une limite en nombre de chambres qu'on peut *désirer* (et obtenir) pour son logement, limite dictée précisément par le confort individuel. Dès aujourd'hui, sauf pour une poignée de millionnaires, l'appartement de haut confort est préféré par la plupart des bourgeois aux châteaux du XIX^e siècle. Aux chambres bourrées de meubles et de bibelots de jadis, l'évolution du confort et du goût ont dicté un ameublement dont la sobriété et le caractère fonctionnel fixent une limite relativement étroite à l'accumulation quantitative. La tendance va même à la limitation volontaire du nombre de *gadgets* (18).

Il n'y a aucune raison de supposer que ces tendances, qui se manifestent déjà dans la dernière phase de la société capitaliste, *malgré* une inégalité sociale criante et des possibilités de gaspillage illimitées pour les classes possédantes, se renverseront à l'époque de transition du capitalisme au socialisme, ou dans la société socialiste elle-même. Au contraire, il est infiniment plus probable que la *consommation rationnelle* y prendra de plus en plus son essor aux dépens de la consommation inspirée par pur caprice, par désir d'ostentation, par manque de goût ou de mesure, formes de la consommation qui, dans la société capitaliste, sont moins « innées dans le

consommateur » que dictées et conditionnées par le climat social général et par les efforts de la publicité.

Reste à examiner le problème de la diversité et de la qualité des produits qui, à défaut de celui de leur quantité, peuvent retarder le moment où la demande devient inélastique aux prix et aux revenus. Les phénomènes de diversité et de qualité sont aujourd'hui dictés notamment par la mode, par le cloisonnement social et par le progrès technique (les « produits nouveaux »). Or, tous ces phénomènes sont en définitive *indépendants* des caprices individuels; même dans la société capitaliste ce sont des phénomènes *sociaux*, socialement guidés sinon consciemment déterminés.

La mode est un phénomène typiquement social, l'impulsion venant du côté des producteurs (des créateurs) et non pas de celui des consommateurs. Ce sont quelques grands couturiers parisiens qui « font » la mode, et non pas le « public ». Déjà aujourd'hui, pour l'immense majorité des consommateurs, la gamme de la variété est étonnamment *étroite* et nullement infinie. A un moment déterminé, il n'y a pas une infinité de styles qui « coexistent »; il n'y en a que quelques-uns. Même dans la haute couture artisanale et individuelle d'aujourd'hui, il n'y a pas « des milliers » de modèles différents; leur nombre est plus réduit qu'on ne le pense. Et à côté de ces modèles artisanaux, destinés à quelques riches, il y a une petite gamme de modèles fabriqués en série et réservés à la grande masse. Une économie socialiste pourrait vraisemblablement *ouvrir* bien plus largement cet éventail des variétés actuellement en vigueur, plutôt que de devoir le refermer, pour être capable de passer à la distribution selon les besoins. Pour ce faire, elle s'appuyerait sur la loi des grands nombres, sur la permanence des impératifs physiques, sur la fonction éducative de la « publicité socialiste », sur les sondages d'opinion, sur des concours publics et d'autres techniques qui permettent de partir réellement des goûts et des désirs des consommateurs pour déterminer l'assortiment de la production. Ainsi, nous ne pouvons suivre Oskar Lange et H. D. Dickinson, lorsqu'ils veulent maintenir

l'économie marchande dans une économie socialiste pour tous les produits de qualité (19).

Quant aux produits nouveaux, leur fabrication en série, leur « lancement » sur le marché, c'est-à-dire leur répartition sur large échelle parmi les consommateurs est dès aujourd'hui déterminée par les firmes productrices et non par les caprices des consommateurs. Elle est donc bel et bien « planifiée » — mais planifiée par une petite poignée de firmes capitalistes, d'après des critères exclusifs de profit privé, et non d'après des besoins objectifs, rationnels, de la collectivité et des individus qui la composent. Comment en effet peut-on parler du « besoin urgent » du consommateur pour des produits dont il ignore l'existence, de « besoins urgents » qui ne se manifestent d'aucune manière, jusqu'au moment où, comme par hasard, le producteur lance son nouveau produit sur le marché (20)?

Une société socialiste n'abandonnerait évidemment pas cette planification aux « maîtres » de la production et du « lancement ». Elle éviterait des doubles emplois et des gaspillages manifestes. Mais elle tiendrait compte dans une mesure beaucoup plus large qu'aujourd'hui des désirs réels des consommateurs, par l'emploi de toutes les techniques du sondage d'opinion, d'interrogation directe, et d'assemblées de citoyens. Elle étendrait ici encore la gamme du choix par rapport à la situation actuelle. Et comme dans le domaine des produits de consommation durables la quantification des besoins est beaucoup plus facile et plus précise, et que le gaspillage peut facilement être repéré, on y détermine aussi bien plus aisément la quantité de produits nécessaires en stocks pour obtenir l'inélasticité de la demande par rapport aux prix et aux revenus.

Une certaine marge d'incertitude peut certes subsister. Un conflit reste longtemps sinon toujours possible entre la socialisation de certains travaux ménagers et leur pratique individuelle à l'aide de moyens mécaniques perfectionnés. La machine à laver et la machine à faire la vaisselle continueront à être convoitées, même lorsqu'un réseau très vaste et très commode de restaurants et de blanchisseries mettra ses services de haute

qualité gratuitement à la disposition de tous les citoyens. Une société socialiste ne *dictera* jamais à ses membres l'emploi obligatoire de services collectifs, — en refusant de mettre à leur disposition les moyens d'assurer ces mêmes services sur une base individuelle. Comme elle veut satisfaire *tous* les besoins rationnels de l'homme, elle respectera le besoin d'isolement périodique et de solitude, qui est le corollaire dialectique et permanent du caractère social de l'homme. De même, si l'auto individuelle est manifestement irrationnelle en tant que moyen de transport urbain, elle reste de très loin l'instrument de transport le plus souple pour les voyages de loisirs à courte et moyenne distance, et même lorsque les voyages en avion, en chemin de fer et en autobus seront gratuits, les hommes continueront à désirer une voiture privée pour pouvoir suivre leurs propres trajets, s'arrêter où les trains et les autobus ne s'arrêtent pas, ou simplement pour être seuls. Une société socialiste respectera ces désirs, et loin de les condamner comme « survivances petites-bourgeoises », s'efforcera de satisfaire ces besoins dont le caractère rationnel n'échappe à aucune personne de bonne foi.

Il n'y a donc nul obstacle majeur à la généralisation progressive du nouveau mode de distribution, la distribution selon les besoins qui n'exige plus en contrepartie une quantité de travail exactement mesurée. Au contraire, l'évolution actuelle, pourtant viciée par tous les effets d'un milieu social dominé par l'argent, par l'exploitation, par l'inégalité, par le désir de « réussir » aux frais du voisin, esquisse déjà clairement les grandes lignes de l'évolution future de la consommation. La consommation abondante et libre, loin d'être une consommation qui se développerait sans aucune limite vers le gaspillage et le caprice irrationnel, prendra de plus en plus la forme d'une *consommation rationnelle* (*). Les impératifs de *santé physique et d'équilibre nerveux et mental* primeront de plus en

(*) L'argument de dernier ressort contre la thèse de l'expansion illimitée des besoins, c'est la durée limitée du temps disponible pendant une vie humaine!

plus tous les autres mobiles du comportement humain. Ils seront logiquement les principales préoccupations de l'homme dont les besoins fondamentaux auront été satisfaits. Arriver à cette conclusion n'exige aucune « idéalisation » de l'homme. Ainsi que le démontre l'exemple de l'alimentation chez les capitalistes d'aujourd'hui, cela correspond au contraire à la nature même de l'animal vertical, à ses intérêts physiques les plus évidents.

Ota Sik (21) distingue les besoins économiques des besoins non économiques. Cette distinction est utile du point de vue d'une analyse formelle, mais elle risque d'introduire une confusion dangereuse quand il s'agit de définir les conditions d'avènement d'un mode de distribution fondé sur la satisfaction des besoins. Le problème est circonscrit à celui de la distribution de biens matériels et de services, aujourd'hui encore frappés de demi-pénurie, demain sans doute abondants. Une partie des « besoins culturels » mentionnés par Sik doivent être englobés dans cette catégorie (besoins d'instruments artistiques; besoins de moyens de transport pour voyager; besoins de moyens d'éducation, etc.). Mais une autre partie de ces « besoins » ne concernent manifestement plus des biens et des services : besoin d'investigation; besoin de créer; besoin d'enseigner, etc. Il s'agit en réalité de formes de plus en plus complexes et nobles d'*activités*, d'une *praxis* humaine de plus en plus universelle. Les englober dans la même catégorie de « besoins » peut provoquer beaucoup de malentendus.

Dépérissement de l'économie marchande et monétaire.

Lorsque le « salaire social » n'a trait qu'à une partie infime de la consommation globale, ses implications psychologiques et sociales profondes restent limitées ou même totalement voilées. Le climat social du capitalisme pourrait tout ce qu'il touche, même ces bourgeois de la société future qui éclosent lentement en son sein :

« Hollingshead a découvert que même aux consultations de l'hôpital où l'argent n'entre pas en ligne de compte », plus

un individu occupe une position sociale élevée, plus il a des chances d'être soigné par le personnel le plus qualifié et d'être suivi avec plus d'attention. « En général, on confie les malades des classes inférieures aux étudiants, la classe moyenne aux internes, tandis que les médecins en titre se réservent l'élite. On a constaté qu'on dépensait huit fois plus d'argent à soigner un malade de la classe II qu'un de la classe V. L'élite aura droit aux traitements psychothérapeutiques individuels, tandis qu'on administrera électrochocs et drogues aux autres.

» Les dirigeants de l'hôpital furent stupéfaits lorsque Hollingshead leur fit part de ses remarques. Cette discrimination n'était certainement pas volontaire. Une situation analogue se trouve dans les asiles où, indépendamment des possibilités financières des familles, le schyzophrène de la classe III a beaucoup plus de chances d'être soigné par la psychothérapie que son voisin de la classe IV ou V admis en même temps que lui. On fera peut-être subir à ce dernier une ou deux séries de traitements par électrochocs ou médicaments; s'ils échouent, le malade sera abandonné à son sort et s'enfoncera de plus en plus dans l'univers personnel de sa solitude (22). »

Mais lorsque le « salaire social » s'étend à la majeure partie de la consommation individuelle (*), ses implications économiques, sociales et psychologiques apparaissent brusquement. Jusque-là, la croissance économique, l'élévation du niveau de vie impliquèrent toujours une *extension de l'économie monétaire et marchande*, y compris à l'époque de transition du capitalisme vers le socialisme (24). Maintenant, elles impliquent au contraire un *rétrécissement* de plus en plus prononcé des échanges mesurés et de l'incidence de la monnaie.

(*) Il ne faut pas confondre « salaire social » et « salaire indirect » ou « revenu de transfert ». Ces deux dernières formes de rétribution ne sont que des *revenus monétaires différés*, alors que le « salaire social » se caractérise par une répartition *en nature*. Cette confusion est courante chez les auteurs soviétiques et revient notamment dans le nouveau programme du P. C. de l'U. R. S. S. où, sous le terme de « fonds sociaux de consommation », on cite pêle-mêle les allocations-maladie et pensions de vieillesse d'une part, l'instruction et l'assistance médicale gratuites de l'autre (23).

D'abord pour des raisons économiques évidentes. Si une fraction croissante des besoins est satisfaite sans qu'interviennent des dépenses d'argent de la part des consommateurs, ces dépenses se rapportent donc à une aire de plus en plus limitée de la vie économique. Or, si des revenus monétaires *croissants* sont distribués pour acquérir un nombre sans cesse plus *réduit* de marchandises et de services, des tensions inutiles sont provoquées. Il faudrait soit assister à une hausse effrénée des prix dans ce secteur, soit stimuler artificiellement la création constante de « nouveaux » produits, susciter artificiellement l'apparition de « nouveaux besoins », soit encore éponger une fraction croissante de ces revenus monétaires au moyen de l'impôt. Le circuit monétaire apparaîtrait de plus en plus futile et inutile. En pratique, les producteurs toucheraient des « salaires » de plus en plus élevés, mais dont une partie croissante serait retenue à la source, le reste étant dépensé à des fins de plus en plus contingentes et accessoires. L'argent serait donc en tout cas refoulé des circuits économiques essentiels, qui accordent satisfaction aux besoins fondamentaux et normaux, pour se réfugier essentiellement à la périphérie de la vie économique (dépenses d'ostentation, jeux, dépenses de luxe, sur lesquels la société socialiste ferait de plus en plus peser des interdits moraux et des impôts de pénalisation).

La solution la plus logique serait dès lors celle de *réduire* et non d'augmenter le montant des salaires et traitements monétaires individuels, de réduire la circulation monétaire, au fur et à mesure que s'étend et se généralise le nouveau mode de distribution selon les besoins. Le « salaire individuel » deviendrait de plus en plus une petite prime supplémentaire pour assurer la répartition des derniers biens et services « rares », des derniers vestiges d'un « standing » hérité de l'époque de l'inégalité sociale. Il perdrait de plus en plus sa fonction de sauvegarde de la liberté de choix du consommateur, du moment que l'abondance s'étend à une gamme croissante de biens et de services. Le « choix » se restreindra à consacrer son temps aux déplacements à tel ou tel point de distribution,

à répartir son temps entre telle ou telle forme de consommation, et non à substituer telle dépense à telle autre. L'économie marchande, l'économie monétaire, l'économie de semi-pénurie auront commencé à déperir.

Ce n'est pas seulement la logique du nouveau mode de distribution qui entraînera ce dépérissement de la production marchande. *L'automation* entraîne la même nécessité logique dans le domaine de la production. La production d'une abondance de biens et de services est en effet accompagnée de l'élimination de plus en plus rapide de tout travail humain vivant, direct, du processus de production, voire même du processus de distribution (centrales électriques automatiques; trains de marchandises téléguidés; centres de distribution en « self-service »; travaux de bureau mécanisés et automatisés, etc.). Mais l'élimination du travail humain vivant de la production, c'est aussi l'élimination du salaire du prix de revient! (*). Celui-ci se réduit donc de plus en plus aux « coûts » des opérations entre entreprises (achat de matières premières et amortissement des installations fixes). Ces entreprises une fois socialisées, c'est beaucoup moins d'un calcul en argent effectif que d'un calcul en unités de compte (en « monnaie idéale ») qu'il s'agit.

Comme les services restent plus longtemps non automatisés, l'économie monétaire se réfugierait donc dans les échanges services-services, et les échanges services-consommateurs, secteur public-services. Mais au fur et à mesure que les grands services s'automatisent à leur tour (notamment : services publics, automates pour débiter la boisson et les biens d'usage

(*) Inutile d'insister ici sur les contradictions inextricables auxquelles aboutirait une automation qui produirait l'abondance dans une société capitaliste; la même force qui crée l'abondance de *marchandises* supprime en même temps leurs *acheteurs* potentiels! Mais l'automation doit nécessairement aboutir au socialisme pour une autre raison encore, qu'Erich Fromm a bien mise en relief : « Durant les prochains siècles, l'homme doit-il continuer à consacrer la plus grande part de son énergie à des tâches dépourvues de sens, dans l'attente du jour où le travail n'exigera plus de lui qu'une application d'énergie quasi nulle? Que deviendra-t-il dans l'intervalle? Ne sera-t-il pas de plus en plus aliéné et cela tout autant dans ses heures de loisir que dans son temps de travail? (25). »

courant et standardisés, blanchisseries, etc.), l'économie monétaire se restreindra de plus en plus aux seuls « services personnels », dont les plus importants (médecine et enseignement) seront pourtant les premiers à connaître la suppression radicale des rapports monétaires pour des raisons de priorité sociale. En fin de compte, l'automation ne laisserait subsister l'économie monétaire qu'à la périphérie de la vie sociale : femmes de ménage et valets, jeux, prostitution, etc. Mais dans une société socialiste qui garantit un très haut niveau de vie et de sécurité à tous ses citoyens, et une revalorisation générale du « travail » qui devient de plus en plus travail intellectuel, créateur, qui donc voudrait exécuter de tels travaux ? L'automation socialiste conduit donc l'économie marchande à l'absurde et en provoquera le dépérissement.

Ce dépérissement commencé dans la sphère de la distribution se déplacera petit à petit vers la sphère de la production. Déjà à l'époque de transition du capitalisme vers le socialisme, la socialisation des grands moyens de production et la planification impliquent une substitution de plus en plus générale de monnaie de compte à la monnaie fiduciaire dans la circulation des moyens de production (*). Seuls l'achat de la force de travail et l'achat de matières premières au secteur non étatisé entraînent l'intervention de la monnaie fiduciaire. Mais lorsque l'augmentation du niveau de vie s'accompagne d'une réduction et non plus d'une augmentation des salaires individuels, les fonds de roulement des entreprises commencent également à dépérir. Avec « l'industrialisation de l'agriculture », avec le dépérissement de l'entreprise d'abord privée, puis coopérative, dans l'agriculture et dans la distribution, ce dépérissement s'étend aux relations entre les entreprises de production et ces secteurs-là. Successivement, l'argent se retire donc de plus en plus des rapports entre entreprises, des rapports entre entreprises et consommateurs, des rapports entre entreprises et propriétaires de la force de travail, des rapports entre entre-

(*) Voir chapitre XIV : « L'économie soviétique », : « Les catégories économiques en U. R. S. S. ».

prises et fournisseurs de matières premières. Le dépérissement de l'argent se généralise. Il n'y a plus que des « unités de compte » qui subsistent, pour qu'une économie fondée sur une comptabilité en heures de travail puisse régir la gestion des entreprises et de l'économie prise dans son ensemble.

Révolution économique et révolution psychologique.

Nous n'avons encore examiné que les conséquences économiques du nouveau mode de distribution, le dépérissement de l'économie marchande et de l'argent auquel il aboutit. Il s'agit maintenant d'en examiner les conséquences sociales et psychologiques, à savoir le bouleversement complet des rapports entre les hommes, entre les individus et la société, tels qu'ils résultent d'expériences sociales millénaires nées de l'antagonisme des classes et de l'exploitation de l'homme par l'homme.

La distribution gratuite du pain, du lait et de toute la nourriture de base déclencherait une révolution psychologique sans précédent dans l'histoire de l'humanité (*). Tout être humain serait dorénavant assuré de sa subsistance et de celle de ses enfants, du seul fait qu'il est membre de la société humaine. Pour la première fois depuis l'apparition de l'homme sur la terre, *l'insécurité et l'instabilité de l'existence matérielle disparaîtront*, et avec elle la *peur* et la frustration que cette insécurité provoque chez tous les individus, y compris, indirectement, chez ceux qui appartiennent aux classes dominantes (27).

Or, c'est cette insécurité du lendemain, cette obligation de « s'affirmer » pour assurer son existence dans une lutte acharnée de tous contre tous, qui est à la base de l'égoïsme et du désir d'enrichissement individuel depuis qu'existe la société capitaliste et, dans une certaine mesure, depuis que l'économie

(*) Il faut toute la sagesse d'épicier du pragmatisme pour présumer, comme le fait le professeur W. Arthur Lewis, que le seul (1) avantage de la distribution selon les besoins est celui qui découle de la supposition... que le gouvernement sait mieux que l'individu ce qu'il devrait consommer par priorité! (26).

marchande s'est épanouie. Toutes les conditions matérielles et morales pour le dépérissement de l'égoïsme en tant que mobile de comportement économique auraient disparu. Certes, la propriété individuelle de biens de consommation connaîtrait sans doute un essor jamais égalé auparavant. Mais devant l'abondance de ces biens et le libre accès à leur appropriation, *l'attachement* des hommes à la propriété dépérirait également. C'est l'adaptation de l'homme à ces nouvelles conditions d'existence qui créerait la base de « l'homme nouveau », de l'homme socialiste, pour lequel la solidarité et la coopération humaines seraient aussi « naturelles » que l'est aujourd'hui l'effort de réussir individuellement, aux dépens des autres. La fraternité humaine cesserait d'être un vœu pieux ou une invocation hypocrite, pour devenir la réalité naturelle et quotidienne, sur laquelle seront fondés de plus en plus tous les rapports sociaux.

Pareille évolution serait-elle « contraire à la nature humaine » ? C'est l'argument qu'on invoque en dernier ressort contre le marxisme, contre la perspective de la société sans classes. Il est avancé régulièrement par ceux qui ne connaissent pas cette nature humaine, qui se fondent sur des préjugés ou des préventions grossières pour identifier des mœurs ou des coutumes *nées d'un certain contexte socio-économique* avec des traits biologiques ou anthropologiques prétendument « immuables » de l'homme. Il est également invoqué par ceux qui s'efforcent de sauver à tout prix une conception de l'homme fondée sur l'idée du péché originel et de l'impossibilité d'une « rédemption » sur cette terre.

Or, l'anthropologie part de l'idée que ce qui est propre à l'homme, c'est précisément *sa capacité d'adaptation*, sa capacité de se créer une seconde nature dans la culture qui constitue le seul cadre dans lequel il peut survivre, ainsi que le formule le professeur A. Gehlen (28) (*).

(*) Le cas du professeur Gehlen qui, de manière indépendante et sans avoir connu Marx, reconstitue une anthropologie scientifique fondée sur la *praxis* en tant que signe distinctif de l'homme, est d'autant plus remar-

Ces possibilités quasi illimitées d'adaptation et d'apprentissage sont la caractéristique anthropologique essentielle (29). La « nature » humaine permet justement à l'homme de dépasser constamment ce qui est purement biologique, de se dépasser constamment lui-même.

La tendance à la compétition, à la lutte de tous contre tous, à l'affirmation de l'individu par l'écrasement d'autres individus, n'est d'ailleurs point innée dans l'homme; elle est, elle aussi, le produit d'une « accoutumance », d'un héritage non pas biologique mais social, produit de conditions sociales particulières. La concurrence est une tendance non pas « innée » mais socialement acquise (30). De même, la coopération, la solidarité, peuvent être systématiquement acquises et transmises en tant qu'héritage social fondamental, du moment que le milieu social est radicalement modifié dans ce sens.

Mieux : la disposition à la coopération, à la solidarité, à l'amour du prochain correspond bien plus aux besoins biologiques spécifiques, aux traits anthropologiques fondamentaux, que la tendance à la concurrence, à la lutte ou à l'oppression d'autrui. L'homme est un être social non seulement au sens socio-économique, mais encore au sens biologique du terme. De tous les mammifères supérieurs, il est celui qui naît dans l'état le plus faible, le moins protégé, le moins capable d'auto-défense. L'anthropo-biologie considère l'homme comme un embryon né prématurément et disposant de ce fait d'une organisation physiologique qui le rend capable d'un apprentissage beaucoup plus prolongé, et d'une adaptabilité quasi illimitée — grâce à *l'activité et à la socialisation* au cours d'une année d'existence comme embryon extra-utérin. La phylogenèse confirme ici l'ontogénie, puisque celle-ci admet aujourd'hui généralement qu'à l'origine de l'espèce humaine se trouvent

quable que cette reconstitution s'est effectuée sous le régime nazi. Celui-ci chercha à orienter l'anthropologie vers l'étude des « caractères biologiques immuables », des « substances raciales », etc. La vérité scientifique s'est révélée plus forte que ces injonctions de charlatans, fussent-ils investis d'un implacable pouvoir d'État.

ces mêmes processus d'activation (naissance d'une *praxis* délibérée) et de *socialisation* (31).

De nombreuses enquêtes ont démontré que le rythme et l'harmonie de croissance des bébés sont directement fonction de la quantité et de la chaleur des rapports sociaux qu'ils engagent, avant tout avec des adultes (la mère!), mais aussi avec des enfants du même âge. Si cette constatation est évidente pour l'apprentissage du *langage*, le véhicule principal de la croissance mentale, elle est plus surprenante mais non moins exacte du point de vue physiologique général. Le contact physique répété est un des facteurs clés de la croissance normale des bébés; l'absence d'un tel contact peut donner naissance à des maladies multiples. Une enquête menée aux États-Unis dans deux institutions où règnent les mêmes conditions matérielles (nourriture) et sanitaires, mais où, dans le premier cas, chaque bébé est sous les soins constants de sa mère, et où, dans l'autre, 8 à 12 bébés sont soignés par une seule infirmière surchargée de travail, a abouti à des résultats impressionnants. Au départ de l'expérience, la moyenne du « quotient de développement » fut *supérieure* de 24 points dans la seconde institution par rapport à la première. Après un an, cette moyenne *tombe* de 124 à 72 dans la seconde institution, alors qu'elle *monte* de 101,5 à 105 dans la première. Après deux ans, la moyenne tombe à 45 dans la garderie, alors qu'elle reste au-dessus de 100 dans la première institution. Après cinq ans, pas un seul enfant n'est mort dans celle-ci, alors que 37 % des bébés sont morts dans la garderie (32).

La comparaison entre l'équilibre physique, mental et psychique des enfants dans des sociétés où le climat et les institutions poussent à la coopération et la solidarité, et dans notre propre société capitaliste, est également édifiante. Les études du docteur James Clark Moloney sur les enfants d'Okinawa, celles de Laura Thomson et Alice Joseph sur les enfants Hopi, et celles de Dorothea Leighton et de Clyde Kluckhohn sur les enfants des Navaho arrivent toutes aux mêmes conclusions (33). Le grand anthropologue américain Ashley Montagu résume

de la manière suivante son analyse de la « nature humaine » :

« Les possibilités organiques de l'homme sont organisées de telle manière qu'elles ne réclament au fond qu'un seul genre de satisfaction, une satisfaction ... qui peut être définie en une seule parole : la sécurité — une sécurité dans l'affection des autres et dans sa propre affection pour eux... Pour qu'il puisse fonctionner de manière satisfaisante dans le domaine social, le besoin social le plus fondamental doit être satisfait d'une manière émotionnellement adéquate, afin d'assurer la sécurité personnelle et l'équilibre (de la personnalité) (34). »

Seule la société socialiste peut satisfaire ce besoin. Car elle seule peut organiser la vie économique, la vie quotidienne, de manière à ne pas entrer en conflit constant avec ce besoin de sécurité et d'affection des hommes, mais au contraire à le satisfaire de manière permanente et naturelle.

L'idée selon laquelle tout être humain — et *a fortiori* tout être vivant — serait dominé par un « instinct d'agression » ou un « instinct de destruction » n'est nullement confirmée par la biologie contemporaine. La psychologie la rejette de plus en plus (35). Lauretta Bender a démontré que l'hostilité ou l'agression, loin d'être « innées » chez l'enfant, ne se développent qu'en fonction de certaines déficiences qui dépendent en dernière analyse des rapports entre l'enfant et le milieu dans lequel il croît (36). Susan Isaacs a trouvé que « l'égalité est le plus petit multiplicateur commun de tous ces désirs et de toutes ces peurs contradictoires dans un groupe d'enfants ». Piaget signale que les enfants réagissent spontanément en condamnant toute inégalité frappante comme étant déloyale (37). Après avoir examiné toutes les données empiriques, extrêmement riches, variées et contradictoires en la matière, Beaglehole arrive à la conclusion qu'il n'y a pas « d'instinct de propriété » inné dans l'homme, mais tout au plus une tendance naturelle des enfants à saisir des objets qui, selon le milieu social et l'éducation, peut être orientée ou non dans la voie de la *propriété* (38). La liste des témoignages pourrait être allongée à l'infini. La conclusion est convaincante : il n'y a pas de

raisons de douter qu'une modification radicale du milieu social, de la réalité sociale quotidienne, résultant d'un mode de distribution selon les besoins, dans un climat d'abondance, n'aboutirait pas rapidement à une habitude de coopération et de solidarité, ne supprimerait pas la compétition et le conflit comme caractéristiques fondamentales des rapports humains (37).

Il faut d'ailleurs ajouter que même dans le règne animal par le truchement du réflexe conditionné, des modifications radicales du milieu réussissent à abolir radicalement des « tendances agressives » prétendument « immuables ». Des expériences ont montré la possibilité d'inciter des chats et des rats à coopérer paisiblement, du moment que l'apprentissage se fait suffisamment tôt et que la coopération est à la base de l'appropriation de nourriture par les deux animaux (40) (*). Des expériences du même genre ont été réussies pour toutes les classes de vertébrés, y compris les poissons (Cf. notamment les expériences du docteur Langlois avec des perches présumées cannibales et qui pouvaient être « dressées » et cesser de l'être). Et le professeur Ashley Montagu de conclure :

« De légers changements dans le milieu ambiant suffisent pour modifier le comportement de créatures du cannibalisme (qu'on croyait à tort être instinctif) vers un comportement social fondé sur la coopération (42). »

Oscra-t-on affirmer que l'homme est incapable d'une adaptation et d'une habitude nouvelle qui sont même à la portée de perches, de souris et de chats?

Mais pareille adaptation, pareille « habitude de la coopération » ne provoqueraient-elles pas un appauvrissement de l'homme? Beaucoup de philosophes et de sociologues le crai-

(*) Rien n'est plus naturel pour le chat que « d'aimer » le rat. Si quel qu'un affirme que le chat a un instinct de tuer le rat, je dois ajouter qu'il a également un instinct d'aimer le rat. En matière de comportement (behaviour), la nature est ce qu'on peut construire (build in) dans l'individu, et non pas ce qu'on croit voir se développer partant de l'intérieur (41). »

gnent. Ils parlent de nivellement et de grisaille, de pertes des qualités de l'esprit et du corps qui ne peuvent se développer que dans un climat de compétition et de rigueur. Le docteur Alexis Carrel a consacré un best-seller à cette thèse, où la médiocrité de la logique et les préventions misanthropes, antihumanistes, percent pourtant dans chaque chapitre (43).

En fait, ces craintes sont fondées sur la confusion entre individualisme et développement de la personnalité. L'individualisme est une somme de pratiques basées sur la recherche de la réussite matérielle *en lutte avec d'autres individus*. Dans une société socialiste, l'épanouissement harmonieux de la personnalité ne dépend pas plus de la lutte contre autrui que l'abondance des biens ne dépend de la misère du voisin.

Jadis, on a longtemps affirmé que les « qualités viriles » ne pouvaient se développer que par la guerre ou le métier des armes; qui aurait encore le courage de défendre cette thèse à l'âge des armes nucléaires? La pratique des sports, l'automobilisme, l'aviation, l'alpinisme, la spéléologie, et demain l'exploration de l'espace et des autres planètes, ne sont-ils pas des domaines dans lesquels le courage et l'audace physiques peuvent se développer mille fois plus librement et plus largement que sur les champs de bataille de jadis? Avec cette différence énorme qu'ils seraient accessibles à *tous* les hommes qui désireraient les pratiquer, et non plus à une petite minorité; que leur exercice ne présupposerait plus l'oppression de la majorité ou même l'assassinat de l'adversaire, mais serait simultanément possible pour tous?

En réalité, c'est la division de la société en classes qui a condamné la masse humaine au nivellement désespérant de la misère. C'est la société capitaliste qui, par ses fabrications en série, a poussé cette tendance jusqu'à ses conséquences ultimes. C'est elle qui produit des millions d'êtres humains prisonniers d'un même destin médiocre, enfermés dans le même horizon limité par le même salaire, habillés des mêmes costumes confectionnés en série, lisant la même presse à sensation, se délas-

sant dans les mêmes stades ou devant les mêmes programmes de télévision (*).

En abolissant la production de marchandises, en ouvrant l'ère de l'abondance, la société socialiste donnera le signal d'un extraordinaire épanouissement de la personne humaine. Chez des centaines de millions d'individus, aujourd'hui confondus dans une même masse grise, cette personnalité s'éveillera, se développera, s'épanouira dans mille directions différentes, encore inconnues et insoupçonnées. Libérée de la misérable corvée de devoir lutter pour le pain quotidien, l'énergie humaine se déversera sur l'art et les sciences, sur l'éducation et la médecine physique et mentale. La place de la concurrence des individus pour l'existence matérielle sera occupée par la compétition à des fins de recherche, de beauté et de vérité. L'agressivité sera sublimée vers des fins créatrices.

Paradoxalement, c'est le développement intégral de l'*inégalité* entre les hommes, de l'inégalité de leurs aspirations et potentialités, de l'inégalité de leurs personnalités, qui apparaît comme le but du socialisme. Mais cette inégalité personnelle ne signifiera plus différence de puissance économique; elle n'impliquera plus des droits inégaux ou des privilèges matériels. Elle ne pourra s'épanouir que dans un climat d'*égalité économique et sociale*.

Le dépérissement des classes et de l'État.

Le dépérissement de l'économie marchande et monétaire n'est cependant qu'un des leviers pour assurer la disparition de l'*inégalité* sociale, des classes et de l'État. L'autre levier, c'est l'extension considérable et la valorisation créatrice des loisirs.

La classe ou la couche dominante de la société a toujours joui du privilège des loisirs. Elle a toujours été celle qui, libérée de la charge de devoir travailler pour produire sa subsistance,

(*) Cf. Joseph Folliet : vice-président des Semaines Sociales (catholiques) de France : « La dépersonnalisation ou, pour mieux dire, l'absence de personnalisation apparaît... comme l'un des traits de notre temps (44). »

de la charge du travail physiquement épuisant, du travail mécanique, a pu se consacrer plus ou moins à l'accumulation des connaissances et à la gestion de l'économie et de la société. L'extension de ces loisirs doit permettre la reprise en main, l'exercice de ces mêmes fonctions par un nombre de plus en plus élevé de citoyens. C'est la solution *technique* pour le dépérissement progressif de l'État.

Depuis près d'un siècle, la réduction du temps de travail a été un facteur énorme de civilisation, ainsi que l'indiqua Karl Marx dès l'introduction de la journée de dix heures (45). Elle fut la base de tout ce qu'il y a de valable dans la démocratie bourgeoise contemporaine. Mais c'est néanmoins un phénomène contradictoire. Les avantages de la réduction du temps de travail sont neutralisés en grande partie par la prolongation de la vie productive, par la prolongation des trajets entre le domicile et le lieu du travail, par l'intensification de l'effort physique, d'abord pour les ouvriers, ensuite également de plus en plus pour le personnel de bureau, ainsi que par la commercialisation des loisirs.

En outre, le gros progrès a été essentiellement le passage de la journée de 12 ou de 10 heures à la journée de 8 heures. Celle-ci s'est généralisée dans l'industrie moderne des pays capitalistes avancés aux environs de 1920. Depuis lors, il n'y a eu qu'une réduction relativement réduite de la journée de travail de l'ouvrier, la semaine de 40 heures n'existant que dans quelques pays où elle est d'ailleurs accompagnée de la semaine de 5 jours, la semaine de 45, de 44 ou de 42 heures, réparties sur 5 jours impliquant même une prolongation de la journée de travail.

Il faut tenir compte de l'intensification du rythme de travail qui a été considérable depuis 1918; de la tension nerveuse qu'implique le maniement d'un équipement de plus en plus coûteux et (souvent) dangereux; de la tension souvent plus grande encore sur le chemin du travail, surtout lorsqu'il est effectué par des moyens mécaniques; il faut tenir compte de la pollution de l'air et de logements insuffisamment insonorisés,

pour faire le *bilan global de la fatigue physique, mentale et nerveuse* de l'ouvrier d'aujourd'hui, comparée à celle de l'ouvrier d'il y a cinquante ans. De nombreux témoignages de médecins permettent de conclure que cette fatigue s'est accrue au lieu de se réduire, malgré les week-ends libres et les 2 ou 3 semaines de congé.

Un examen minutieux de travailleurs de Hambourg, qui prennent leurs congés à des endroits très variés, a abouti à la conclusion que ce n'est que *pendant la quatrième semaine de congé* que le repos (la récupération) devient évident et stable. Jusque-là, les changements de situation et la fatigue initiale provoquent des réactions (dont quelques-unes à retardement) qui rendent une véritable récupération impossible. Les médecins qui ont effectué cette étude ont pu observer cette « normalisation » seulement à partir de la quatrième semaine, autant en ce qui concerne la fréquence respiratoire qu'en ce qui concerne le pouls, le volume sanguin qui passe par le cœur, le tonus artériel, la régulation circulatoire à la station debout, la tension sanguine en état de repos et de travail, ainsi qu'à propos du poids du corps (perte de poids quand ce poids est excessif, gain quand il est insuffisant) (46).

Il en résulte qu'une grande partie du « temps libre » n'est pas réellement « temps de loisir », mais « temps de défatigue physique et nerveuse ». Les médecins allemands distinguent la « Entmüdung » (défatigue) de la « Entspannung » (détente) et la « Erholung » proprement dite (repos et acquisition de forces nouvelles). L'effet des vacances est en grande partie neutralisé parce que l'ouvrier prend son congé à un moment où son organisme connaît un état de fatigue tel qu'il est d'abord incapable d'une véritable détente normale.

La commercialisation des loisirs est adaptée à cet état de fait. Elle part de la constatation qu'après une journée de travail normale, le prolétaire d'aujourd'hui est incapable d'un *effort* intellectuel ou physique. Mais sous prétexte de lui offrir une « détente » ou un « délassement », elle provoque soit une atrophie des capacités critiques, soit une excitation malsaine et

permanente, qui finissent par dégrader et par désintégrer partiellement la personnalité. Toutes les condamnations de la « civilisation des loisirs » restent cependant à côté de la question : la cause dernière de la dégradation des loisirs se trouve dans la dégradation du *travail* et de la *société* (*).

Il faut donc une nouvelle et radicale réduction du temps de travail pour réaliser le but essentiel du socialisme, qui est celui de *l'autogestion des producteurs et des citoyens*. Compte tenu de l'intensité actuelle de l'effort productif, le seuil à partir duquel le producteur acquiert la possibilité matérielle de s'occuper de manière courante, « habituelle », de la gestion de l'entreprise et de l'État, est vraisemblablement *la demi-journée de travail*, soit la semaine de 20 ou 24 heures, selon que les heures de travail seront réparties sur 5 ou 6 jours par semaine. Au rythme actuel de progrès de la productivité (en moyenne 5 % par an dans les pays hautement industrialisés), dans le cadre d'une économie rationnellement planifiée, libérée de toute charge militaire ou parasitaire, et consciemment orientée vers le but prioritaire d'économiser le travail humain, cet objectif devrait pouvoir être atteint avant la fin du xx^e siècle. Même dans le cadre du capitalisme, aux États-Unis, la durée de la semaine de travail est tombée de 70 heures en 1850 et de 60 en 1900 à 44 en 1940, 40 en 1950, et 37,5 en 1960, soit une réduction de près de 40 % en un demi-siècle, ou 4 heures en moins par décennie (48). Sur la base du même rythme,

(*) Si un homme travaille sans être vraiment attaché à ce qu'il fait; s'il achète et vend des marchandises d'une manière abstraite et aliénée, comment peut-il employer ses loisirs d'une manière active et sensée? Il reste toujours le consommateur passif et aliéné. Il « consomme » des jeux de ballon, des films, des journaux et des hebdomadaires, des livres, des conférences, des paysages, des réunions sociales... En fait, il n'est pas libre de jouir de « ses » loisirs; la consommation de son « temps libre » est déterminée par l'industrie... l'amusement est devenu une industrie comme une autre... Dans toute activité productive et spontanée, quelque chose se passe en moi. Tandis que je lis, que je regarde le paysage... je ne suis plus le même après cette expérience que j'étais avant elle. Dans la forme aliénée du plaisir, rien ne se passe plus en moi; j'ai consommé ceci ou cela; rien n'est plus changé en moi, et tout ce que je conserve, ce sont des souvenirs... (47) »

la semaine de 24 heures devrait pouvoir être atteinte vers l'an 1990-2000 dans une société socialiste. L'économiste américain George Soule arrive aux mêmes conclusions dans le cadre de l'économie capitaliste — sans s'apercevoir de toutes les contradictions qu'implique dès lors cette prévision (49).

Une réduction plus rapide de la journée du travail serait sans doute possible dans une société socialiste pleinement épanouie, mais elle serait freinée d'abord par l'extension de la scolarité (passant de l'enseignement moyen à l'enseignement supérieur universel et obligatoire), ensuite par l'abaissement de l'âge de la pension. Cela implique une réduction plus rationnelle du nombre des heures de travail *par vie humaine* qu'une réduction plus rapide de la journée de travail — mais la vie productive continuant à s'étendre de 16 à 65 ans, sur près d'un demi-siècle.

La réduction radicale de la journée de travail place le problème des loisirs dans un contexte social entièrement différent. Bien entendu, en définitive, la « valorisation des loisirs » est intimement liée au problème de la *socialisation des coûts* de satisfaction des besoins humains, du nouveau mode de répartition. Il est infiniment « à meilleur marché » de satisfaire les besoins de 20 millions de travailleurs avec des programmes de télévision standardisés, des films fabriqués en série, ou des journaux tirés sur des millions d'exemplaires, que de les satisfaire avec des représentations théâtrales de haute qualité, des livres d'une grande diversité, ou des moyens de *produire* de la culture plutôt que de la *consommer*. Il coûte beaucoup moins cher de fabriquer un film pour un million de spectateurs que de permettre à un million d'amateurs de tourner des films. Galbraith attribue la croissance de la délinquance juvénile au milieu de la prospérité à l'insuffisance des dépenses publiques, comparées aux excès de la consommation privée de loisirs commercialisés (50). Mais avec l'élévation du niveau de vie des citoyens, et le développement général de la richesse sociale, la valorisation des loisirs deviendra de plus en plus cette transformation du citoyen d'objet passif en participant conscient des

différentes activités culturelles (sport, art, science, littérature, technique, éducation, exploration, etc.). En même temps, la participation à la gestion de l'économie et à la direction de la vie sociale, qui n'occupe aujourd'hui qu'une fraction infime des loisirs de la masse des travailleurs (à l'exception des militants des organisations ouvrières), prendra une importance de plus en plus accrue dans l'emploi du « temps libre ». Elle aussi tendra à devenir active et créatrice, plutôt que passive (« assister à des réunions » par sentiment de devoir, par obligation envers autrui, par contrainte, ou par intérêt personnel souvent fort mesquin).

On objecte souvent que les travailleurs « ne désirent guère gérer leurs entreprises » (51). En général, ces remarques se réfèrent soit à des tentatives de « cogestion ouvrière » en pleine économie capitaliste, soit à quelques expériences « marginales » dans les pays de l'Est, c'est-à-dire, dans un cas comme dans l'autre, à des entreprises dont les travailleurs sentent fort bien que le véritable destin est tranché ailleurs, et dans un contexte socio-économique où l'épuisement et l'aliénation de la force de travail n'ont guère diminué. Que l'ouvrier refuse de perdre ses heures de repos précieuses en assistant à des réunions, dont ne dépend *rien de décisif pour son sort*, voilà ce qui ne devrait guère nous étonner. Mais il a suffi qu'en Yougoslavie l'expérience de l'autogestion des entreprises donne au personnel le sentiment que son travail de gestion influe effectivement — et positivement — sur son niveau de vie, pour qu'une fraction croissante de la masse laborieuse participe activement au travail des conseils ouvriers. Ceux-ci disposent pour le moment de près d'un tiers des moyens financiers des entreprises (52) (*).

L'automation contribue énormément à ce processus. Elle implique logiquement la tendance vers l'élimination du manœuvre, ou même de l'ouvrier spécialisé, du processus de

(*) Des auteurs aussi divers que les sociologues français Touraine et Dofny, que les psychologues américains Meier et Viteles reconnaissent que les travailleurs recherchent des occasions d'autodétermination à l'entreprise (53).

production. Elle tend à accroître la main-d'œuvre en amont et en aval de la production (recherches et travaux d'études; administration et distribution), mais dans la mesure où elle s'effectue dans une économie socialisée ou déjà socialiste, *elle supprime le travail simple pour ne reproduire que du travail de plus en plus qualifié, de plus en plus « intellectuel »*. Elle apparaît donc comme la grande force qui tend à supprimer la différence entre le travail manuel et le travail intellectuel, en ne faisant subsister que ce dernier.

L'industrialisation de l'agriculture — aujourd'hui déjà fort avancée aux États-Unis, et en pleine extension en Europe occidentale — sera la dernière tendance d'évolution économique qui s'associera au dépérissement des classes et de l'État. Elle réduira à l'extrême les « habitants de la campagne » s'occupant de « travaux des champs et de la ferme », et ceux qui restent s'y transformeront de plus en plus en agronomes et zootechniciens, techniciens-mécaniciens du matériel agricole automatisé ou semi-automatisé. L'éclatement des grandes villes en « villes-satellites » homogènes et se suffisant à elles-mêmes fera disparaître jusqu'aux signes extérieurs des différences entre « villes » et « campagne », et créera des ensembles intégrés de zones de verdure, zones de cultures, zones d'habitation, de récréation et d'activité sociale, et zones de production industrielle (*).

La réduction radicale de la dimension de ces zones permettra de supprimer de plus en plus les *délégations de pouvoir* qui restent prédominantes dans les premières phases du dépérissement des classes et de l'État. Elle substituera à l'autogestion des citoyens par roulement au sein d'organismes sociaux *ad hoc*

(*) Déjà aujourd'hui, aux États-Unis, des économistes du département de l'Agriculture prédisent qu'en 1975, la vie de campagne aura été remplacée par une vie urbaine sur grand espace. Le quotidien *Christian Science Monitor* écrit le 13 juillet 1956 que « la tendance va dans le sens d'une transformation lente mais certaine, et apparemment inexorable, de tout le *Far West* si étendu, en une sorte de super-ville, où les habitants pensent en termes de confort (convenances), de télévision et de déplacements rapides » (54).

l'autogestion des *communes libres de producteurs et de consommateurs*, où tout le monde exercera à tour de rôle des fonctions d'administrateurs, où la différence entre « dirigeants » et « dirigés » sera supprimée et dont la fédération finira par couvrir le monde.

Utopie? L'essentiel est de voir que ces possibilités sont toutes contenues dans l'essor de la productivité, valorisé par un système économique fondé d'une part sur la socialisation des moyens de production et la création d'une abondance de biens et de services, d'autre part sur la substitution à l'économie marchande d'un mode de distribution qui élimine l'argent et le désir d'enrichissement personnel de la vie des hommes.

La croissance économique n'est pas un objectif permanent.

Le problème des investissements dans une économie non monétaire n'a pas encore été envisagé. Sa solution ne soulève pourtant aucune difficulté, du moment que l'économie baigne dans un véritable climat d'abondance. Les producteurs qui resteraient associés à des entreprises de la catégorie I (produisant des biens de production) auraient exactement les mêmes droits que les producteurs occupés dans les entreprises de la catégorie II (produisant des biens de consommation) pour puiser dans la richesse sociale générale, malgré le fait que leur travail n'augmente pas directement, mais seulement indirectement, le stock abondant de richesses à la disposition des citoyens. Les produits de leur travail ne seraient pas « vendus » sur un « marché », mais serviraient à renouveler le stock usé de machines, de matières premières, de produits auxiliaires, etc., nécessaire à la production courante dans la catégorie I et II.

Au delà de cet investissement brut, de cette reproduction simple (*), subsistera-t-il un investissement « net », une reproduction élargie du type socialiste et non monétaire? En d'autres termes : les forces productives continueront-elles à croître indéfiniment dans une société socialiste? La réponse à cette

(*) Voir chapitre x.

question pourra être réservée aux seuls citoyens de la société socialiste, c'est-à-dire qu'elle sera réellement fonction d'une *option libre*, et non d'une quelconque « nécessité économique ». En régime capitaliste, et même à l'époque de transition du capitalisme au socialisme, la notion de « préférence » entre l'« utilité marginale de l'investissement net » et « l'utilité marginale d'un surcroît de loisirs » est foncièrement absurde. La consommation courante des producteurs, même lorsqu'elle est en hausse, reste toujours en deçà des besoins ressentis comme tels; la longueur de la journée de travail, même lorsqu'elle est en voie de réduction, reste seulement limitée par l'état de fatigue physique et nerveuse à partir duquel le rendement tombe verticalement.

Par contre, dans une société socialiste qui assure une abondance de biens et de services à ses citoyens, la possibilité d'un véritable choix entre un supplément de richesse et un supplément de loisir sera donnée pour la première fois. Ce sera un choix réel, en ce sens qu'il ne dépendra plus d'une nécessité économique de satisfaire des besoins pressants. Les seules exigences économiques resteront celle du renouvellement du parc des machines (investissement brut, amortissement) et celle d'assurer une croissance du produit social équivalent à la croissance démographique. Mais comme il faut espérer que l'humanité socialiste planifiera sa croissance démographique de même qu'elle planifiera l'économie, la liberté de choix des citoyens deviendra entière.

De toute manière, la croissance économique n'est pas un but en soi. Le but, c'est la satisfaction des besoins de la société, des consommateurs, dans l'optique d'un développement rationnel optimum de toutes les possibilités humaines. De même que l'*optimum* de la consommation n'implique nullement une croissance illimitée de celle-ci, la satisfaction des besoins humains n'implique pas en elle-même un développement continu et illimité des forces productives. Lorsque la société disposera d'un parc de machines automatiques suffisamment ample pour couvrir tous ses besoins courants, y compris d'une

réserve suffisante de machines-outils polyvalentes, pour faire face à l'imprévu, il est probable que la « croissance économique » sera ralentie ou même momentanément arrêtée (*). L'homme complètement libre de tout souci matériel, économique, sera né. L'économie politique aura vécu, car le calcul économique sera mort. La question de « rentabilité » ou d'« économie de temps de travail » aura disparu comme critère de la richesse, et sera remplacée par le seul critère des loisirs et de leur valorisation optimale, comme Marx l'a prévu dans une anticipation géniale :

« *Le vol du temps de travail d'autrui, sur lequel repose la richesse actuelle, paraît un fondement misérable en comparaison de cette base nouvelle de la richesse, créée par la grande industrie elle-même. Aussitôt que le travail sous sa forme directe cesse d'être la grande source de la richesse, le temps de travail cesse et doit cesser d'être sa mesure, et par conséquent la valeur d'échange (d'être la mesure) de la valeur d'usage. Le surtravail de la masse a cessé d'être la condition du développement de la richesse générale, de même que les loisirs d'une minorité ont cessé d'être la condition du développement des capacités générales de l'esprit (de la tête) humain. Ainsi s'effondre la production reposant sur la valeur d'échange, et le processus immédiat de production matérielle perd sa forme sordide et contradictoire. Le libre développement des individus, et non la réduction du temps de travail nécessaire afin de produire du surtravail (devient le but de la production);*

(*) Anticipant manifestement, le professeur Galbraith affirme que dès maintenant « on peut supposer que l'importance des additions marginales de toute (!) production est basse et déclinante. L'effet de la prospérité croissante est de minimiser l'importance des buts économiques. Production et productivité deviennent de moins en moins importants (55). » Mais dans une société socialiste pleinement épanouie, cette analyse devient certainement d'actualité. Totalement infondée et irrationnelle est par contre la sombre prophétie de Simone Weil : « Jamais (!) aucune technique ne dispensera les hommes de renouveler et d'adapter continuellement, à la sueur de leur front, l'outillage dont ils se servent (56). »

Par ailleurs, cette perspective indique clairement que le socialisme ne doit pas craindre une quelconque « loi des rendements dégressifs », qui finirait par rendre « trop onéreuse » la croissance économique.

il s'agit donc de réduire à un minimum le travail nécessaire de toute la société, ce qui permet la formation artistique, scientifique, etc. des individus, grâce aux loisirs et aux moyens ainsi créés...

« ... Si la masse ouvrière s'est appropriée elle-même son propre surtravail — et si le *temps disponible* cesse de ce fait d'avoir une existence *contradictoire* — le temps de travail nécessaire sera d'une part limité (mesuré) par les besoins de l'individu social, et le développement des forces productives de la société croîtra d'autre part si rapidement que les loisirs de tous croîtront, malgré le fait que la production sera orientée vers la richesse de tous. Car la richesse réelle, c'est la force productive développée de tous les individus. **ALORS CE NE SERA PLUS LE TEMPS DE TRAVAIL QUI SERA L'ÉTALON DE LA RICHESSE, MAIS LE LOISIR (57).** »

Ou plus exactement : le critère de la richesse deviendra l'emploi du temps libre, rationnel, créateur des hommes, en vue de leur propre développement en tant que personnalités complètes et harmonieuses.

Travail aliéné et travail libre.

Lorsque nous avons parlé de l'aliénation du travail, ce fut dans le sens de la perte de contrôle du producteur, d'abord sur le produit de son travail, ensuite sur les conditions de son travail, donc dans le sens de travail « pour le compte d'autrui », sous le contrôle d'autrui, et sous la commande d'autrui (*). Cette aliénation ne disparaît pas automatiquement avec la socialisation des grands moyens de production. Elle ne disparaît que lorsque les individus se sentent *consciemment et spontanément* les propriétaires des produits du travail et les maîtres de leurs conditions de travail. Elle exige donc une autogestion réelle des producteurs, et une abondance réelle de biens et de services qui couvre tous les besoins essentiels et l'essentiel de tous les besoins. Elle s'identifie avec la disparition du sala-

(*) Nous traitons en détail du problème de l'aliénation dans un livre qui a paru : *La Formation de la pensée économique de Karl Marx.* (Maspero).

riat dans ce double sens (disparition du prolétaire travaillant pour le compte d'autrui; disparition du prolétaire travaillant pour un salaire chichement et exactement mesuré).

Mais il y a une aliénation du travail antérieure à celle du travail « pour le compte d'autrui » : c'est l'asservissement de l'homme à la tyrannie de la division du travail, l'aliénation de l'homme des différentes potentialités qui sommeillent en lui mais qui ne peuvent s'épanouir, aussi longtemps qu'il « a son métier », qu'il « exerce sa profession », qu'il « cherche *une* place ».

Aucun homme n'est *né* balayeur de rue, soudeur autogène, ou OS 3. L'immense majorité des « emplois » dans le processus de production ou de distribution des biens et des services ne correspondent à aucune « vocation » tant soit peu réelle. L'orientation professionnelle cherche tout au plus à utiliser *certaines* vocations pour adapter l'homme de la manière la plus rationnelle possible aux exigences de la production; elle est loin de plier la vie économique aux besoins innés des individus.

« Elle (l'industrie capitaliste) éteint, étouffe, brise, dénature certains penchants, certaines possibilités humaines chez le travailleur, et crée par contre certaines aptitudes déterminées, en rapport avec le métier. Elle s'efforce d'ailleurs d'entamer ce processus au plus tôt, chez l'enfant dans l'âge le plus tendre, en opposant par exemple le préapprentissage à la prolongation de la scolarité (ou la spécialisation précoce au tronc commun dans l'enseignement moyen). Telles sont du moins les conditions réelles, véritables, pratiquement contrôlables, de l'existence des « aptitudes » chez le travailleur moderne. Nous avons le droit de répéter... : que la répartition particulière de la main-d'œuvre, sa dispersion à travers les métiers et occupations matérielles les plus diverses, est et reste l'œuvre de la société, du cadre économique particulier dont le travailleur est à la fois le sujet et l'objet, le moteur et la victime, cadre qui suscite, modèle et produit chez l'adolescent les « aptitudes » qui lui sont nécessaires, à l'exclusion, s'il le faut, des soins vraiment humains; et qui par là, d'autre part, tout en massa-

crant le plus souvent les possibilités multiples de l'homme, crée les bases et les présuppositions de formations d'aptitudes plus étroites selon de nouveaux critères sociaux — ce qui sera justement le domaine de l'orientation professionnelle (58). »

Il n'y a pas de meilleure preuve de la révolte spontanée de l'homme contre la tyrannie de la division du travail que l'énorme floraison du *bricolage amateur* qui s'est étendu sous toutes les formes dans le monde occidental, parallèlement à la réduction relative du temps de travail. Au XIX^e siècle — et en temps de guerre, même au XX^e siècle — l'ouvrier qui s'occupe d'un jardin de légumes poursuit un but « intéressé ». Mais les milliers d'ouvriers de la Western Electric qui cultivent des fleurs, construisent des motocyclettes, sont des cinéastes amateurs, fabriquent des meubles ou des jouets en bois, et s'adonnent à toute la gamme des activités humaines imaginables, allant de l'ornithologie aux poids et haltères (étude citée par David Riesman (59) sont des témoins vivants du désir spontané de *contrebalancer* l'uniformité de leurs activités professionnelles par des activités différenciées, désintéressées et libres (*), qu'ils cherchent instinctivement à retrouver leur personnalité propre que la vie économique fondée sur la division du travail doit nécessairement mutiler.

Ce n'est pas seulement parce qu'il est insuffisamment payé, parce qu'il est épuisant pour les muscles ou pour les nerfs, parce qu'il est monotone et commandé par autrui, que le travail de l'immense majorité des travailleurs dans la grande usine ou le grand bureau d'aujourd'hui est considéré par-eux comme un travail forcé. C'est aussi parce qu'il ne peut pas à la longue *intéresser*, dans la mesure où il ne développe qu'un seul aspect

(*) « Un des commentaires les plus fréquents des travailleurs à propos de leurs *dada*, est qu'ils leur donnent « quelque chose à aimer » et quelque chose « où ils se sentent libres », libres surtout de choisir ce qu'ils feront, ainsi que l'endroit et le moment où ils s'y appliqueront », écrit Georges Friedmann (60). Et le même auteur cite le passage suivant d'un petit livre de M. Ferdinand Zweig : *The British Worker* : « Les *hobbies* expriment probablement mieux ce que ne le fait le travail lui-même, l'ensemble de la personnalité d'un ouvrier, parce qu'il travaille par nécessité, mais que c'est un *choix* qui est à l'origine de son *dada* (61). »

des aptitudes humaines. Même la tentative récente d' « adapter la machine à l'homme », de développer des « équipes volantes » qui modifient couramment leurs activités à l'entreprise, de « réintégrer » des tâches trop spécialisées en plaçant des ouvriers pluri-spécialisés devant des machines polyvalentes (voir notamment Peter Drucker (62)) ne libère pas l'individu de cette tyrannie de la division du travail.

Celle-ci est en elle-même contraire à la fois à la nature humaine et aux intérêts du développement harmonieux de l'individu. Le professeur Nadel signale que si la moyenne des individus souffre d'un déclin général de l'intelligence vers l'âge de 30 à 35 ans, ce déclin est beaucoup plus prononcé « chez les individus qui sont restés dans une seule profession, qui n'ont jamais changé de milieu, que chez ceux qui ont beaucoup bougé (voyagé) et qui ont fréquemment changé leurs occupations » (63).

La tyrannie de la division du travail est cependant ressentie de manière totalement différente par les ouvriers et employés qui ont à effectuer un travail foncièrement mécanique et routinier, et par ceux qui exercent des professions *pouvant* répondre à une véritable vocation : artistes, savants, chercheurs, ingénieurs-inventeurs, constructeurs de machines, architectes, et en général tous ceux qui *créent*, qui participent à la joie typiquement humaine de la création. « Être libéré du labeur manuel; s'évader de l'ennui et de l'obligation d'être enfermé et soumis à une routine sévère; avoir la chance de vivre sa vie dans un milieu propre et physiquement confortable; et avoir une certaine chance d'appliquer ses pensées à son travail quotidien » : voilà comment Galbraith analyse les avantages de ceux qui n'ont plus le sentiment d'effectuer du travail forcé (64). Il est vrai que le mot *créateur* n'apparaît pas parmi ces qualificatifs; mais c'est parce que Galbraith, par un étrange mélange de lucidité et de banalité apologétique, classe dans cette catégorie de personnes non seulement les professions susmentionnées mais encore... les enseignants, les présidents des grandes sociétés (*sic*), les spécialistes de la publicité, etc., qui,

tout en ayant des revenus plus élevés, sont pourtant des esclaves de la division du travail de même que les ouvriers, et en subissent à fond les contre-coups aliénateurs (*) (66).

Certes, l'« intellectuel » d'aujourd'hui est loin d'être un homme harmonieux ou heureux, même lorsqu'il a pu suivre sa vocation et lorsqu'il est libéré de toute servitude matérielle qui fausse ou violente son esprit ou sa conscience (conditions rarement remplies, dans la société capitaliste de même que dans la société de transition bureaucratisée). Il subit encore la tyrannie d'une spécialisation croissante (**). Il souffre en général d'un mode de vie déséquilibré, dans lequel l'exercice physique et l'équilibre nerveux ne sont guère poursuivis comme des fins conscientes, ainsi qu'ils devraient l'être. Coupé trop souvent de la vie pratique, de la production ou de la vie sociale, l'intellectuel contemporain subit encore une aliénation d'une autre nature, l'aliénation de la *praxis* et de sa nature sociale. « Le contraste entre le possible et le réel, ce contraste historique et social, se transfère... à « l'intérieur » des individus les mieux doués; il y devient conflit plus ou moins conscient entre la théorie et la pratique, entre le rêve et la réalité; et ce conflit est cause d'inquiétude et d'angoisse, comme toute contradiction irrésolue ou paraissant insoluble (68). »

Néanmoins, ces « hommes les mieux doués » d'aujourd'hui, pour autant qu'ils aient réussi à consacrer leur vie à une activité créatrice qui correspond fondamentalement à leurs besoins

(*) Galbraith a cependant raison quand il note : « L'identité de toutes les classes de travail, voilà une chose sur laquelle la doctrine capitaliste et communiste (l'auteur devrait dire : stalinienne) sont complètement d'accord. Le président du conseil d'administration d'une compagnie préfère estimer que son bureau confortablement meublé est la scène du même genre d'efforts que la chaîne, et que c'est seulement son talent supérieur et l'intensité majeure de son travail qui justifient la différence de traitement. Le dirigeant communiste ne peut pas se permettre de laisser supposer que son travail soit d'une manière significative différent de celui de son camarade tourneur... (65). »

(**) Stimulée par l'appât du gain et favorisée par tout le climat économique et social de la société contemporaine, « désintégrée » par une division du travail poussée à l'extrême, cette spécialisation excessive peut d'ailleurs engendrer une forme particulière d'aliénation et d'ennui, même chez des savants ou des artistes qui ont pu suivre leur vocation (67).

intérieurs, se rapprochent le plus de ce que pourrait être l'homme socialiste de demain, libéré de la division du travail et de la distinction entre travail manuel et intellectuel.

La généralisation de l'instruction universitaire — que des observateurs modérément optimistes prévoient pour la fin du xx^e siècle (Soule, Deutscher) (69); la suppression de tout travail routinier; la libération du travail de recherche et de la pensée de toute servitude matérielle; la participation active des hommes à la gestion de l'économie et de la société; la suppression de la barrière entre la théorie et la pratique; l'humanisme socialiste qui place la solidarité humaine et l'amour du prochain en tête de tous les mobiles d'action humaine : tous ces éléments du dépérissement de la division sociale du travail sont des contributions indispensables à la naissance d'un homme nouveau, pour laquelle les conditions économiques de l'abondance et du socialisme ne créent que la possibilité générale, et pour laquelle l'activité consciente, pédagogique, thérapeutique des hommes — au sens noble du terme — sera l'indispensable accoucheuse (*).

Limites de l'homme?

Mais cette activité humaine créatrice, intégrant la théorie et la pratique, abandonnant toute opération mécanique et routinière aux machines, passant de la recherche à la production et de l'atelier du peintre au chantier où une nouvelle ville surgit au milieu des bois, sera-ce encore du « travail »? Cette catégorie de base de la sociologie et de l'économie marxistes doit à son tour être soumise à une analyse critique.

Le travail est la caractéristique fondamentale de l'homme. C'est grâce au travail que l'espèce humaine s'approprie sa subsistance indispensable; c'est le travail qui est à la fois la première raison d'être, le produit et le ciment des liens sociaux. Or, l'homme ne devient un être social au sens anthropologique du terme, il n'acquiert son équipement physiologique normal

(*) Dans ce sens, Albert Lauterbach se trompe quand il affirme que, pour les marxistes, les individus arriveraient *automatiquement* à l'équilibre psychique dès qu'on change les institutions socio-économiques (70).

que grâce à une phase de « socialisation active » qui s'étend de sa naissance jusqu'à sa puberté, sinon jusqu'à sa majorité physique et intellectuelle.

Mais lorsque la *nécessité* de travailler pour la production de subsistance disparaît, parce que les machines seules effectuent ce travail, que reste-t-il du travail en tant que caractéristique fondamentale de l'homme? L'anthropologie précise la notion de travail. En fait ce qui est le propre de l'homme, c'est la *praxis*, l'action : « L'homme est un être physiquement constitué de telle sorte qu'il ne peut survivre qu'en agissant (71). »

Le travail dans le sens historique du terme, le travail tel qu'il a été pratiqué jusqu'ici par l'humanité souffrante et indigente, condamnée à trimer à la sueur de son front, ce n'est que la forme la plus misérable, la plus « inhumaine », la plus « animale » de la *praxis* humaine. De même que pour Frédéric Engels, toute l'histoire de l'humanité divisée en classes sociales n'est qu'une préhistoire humaine; de même, le travail traditionnel n'est que la forme préhistorique de la *praxis* humaine créatrice, universelle, *qui ne produit plus des choses mais des personnalités* harmonieusement développées. Après le dépérissement de la marchandise, de la valeur, de l'argent, des classes, de l'État et de la division sociale du travail, la société socialiste pleinement développée provoquera le *dépérissement du travail* au sens traditionnel du terme (*).

Le but du socialisme ne peut être l'humanisation du travail, pas plus qu'il ne peut être l'amélioration du salaire ou du salariat; ce ne sont là que des étapes transitoires, des expédients et des palliatifs. Une usine moderne ne constituera jamais une ambiance de vie « normale » ou « humaine » pour l'homme, quelle que soit la réduction des heures de travail ou l'adaptation des locaux et des machines aux besoins de l'homme. Le processus d'humanisation de l'homme ne sera achevé que

(*) Dans « L'idéologie allemande » Karl Marx et Fr. Engels parlent de la « fin du travail », de sa « transformation en auto-activité » (« Selbstbetätigung »)(72). Voir aussi dans le même ouvrage, l'opposition nette entre « travail libre » et « suppression du travail » (73).

lorsque le travail aura dépéri et fait place à la *praxis* créatrice, uniquement orientée vers la création d'hommes universellement développés (*).

Longtemps l'*homo faber*, l'homme produisant des instruments de travail, a été présenté comme le véritable créateur de la civilisation et de la culture humaine. Récemment, des auteurs ont essayé de démontrer que les sciences, que la philosophie elle-même se sont dégagées progressivement du travail productif proprement dit, se nourrissant constamment de sa pratique (76). L'historien hollandais Huizinga est pourtant allé brutalement à l'encontre de cette tradition en voyant au contraire dans l'*homo ludens*, dans l'homme-qui-joue, le véritable créateur de la culture (77).

Le marxisme, brillamment confirmé par toute l'anthropologie contemporaine et en grande partie même par la psychologie freudienne, permet d'intégrer ces deux courants d'idées qui reflètent tous les deux un aspect fondamental de l'histoire humaine. A l'origine, l'homme fut à la fois *faber* et *ludens* (**). Les techniques scientifiques et artistiques se sont progressivement détachées des techniques productives; mais avec leur spécialisation, une division sociale du travail est devenue indispensable à une première phase de progrès ultérieur. L'*homo faber*, condamné aux ténèbres extérieures, n'a ni les ressources ni les loisirs possibles du jeu, de la libre création, de l'exercice spontané et *désintéressé* de ses facultés, qui est l'aspect spécifique de la *praxis* humaine (79). L'*homo ludens* est, de plus en plus, l'homme des classes privilégiées, c'est-à-dire des classes possédantes et de celles entretenues par elles.

(*) Parlant des activités créatrices, Max Kaplan écrit : « Maintenant l'homme ne fait pas que tresser un panier, jouer une mélodie sur sa flûte ou construire une table : le panier devient une part de lui-même, il est la mélodie, ce n'est pas la table qui a été construite, c'est lui-même qui a été créé... dans l'acte de créer la table(74) ». Cf. K. Marx, in *Grundrisse* (75).

(**) « Un homme [Bemba] dit qu'il doit abattre des arbres entre tel ou tel changement saisonnier, mais non pas qu'il doit effectuer tant d'heures de travail par jour, et le travail quotidien qui, par habitude (!), est devenu une nécessité presque physiologique pour beaucoup d'Européens, ne s'effectue qu'à certains moments de l'année (78). »

Mais du même fait, il subit à son tour une aliénation particulière; son jeu devient de plus en plus un *jeu triste*, et il le restera même pendant les grands siècles d'optimisme social (par exemple le xvi^e et le xix^e siècle). Libéré de la contrainte du labeur routinier, réintégré dans la communauté collective, l'homme socialiste redeviendra à la fois *faber* et *ludens*, de plus en plus *ludens* et en même temps *faber*. Déjà aujourd'hui, on s'efforce d'introduire de plus en plus de « jeu » dans certains travaux, et de plus en plus de « travail sérieux » dans le jeu (80). La suppression du travail au sens traditionnel du terme implique en même temps un nouvel épanouissement de la principale force productive, l'énergie créatrice de l'homme lui-même. Le désintéressement matériel est couronné par la spontanéité créatrice qui réunit dans une même jeunesse éternelle le jeu de l'enfant, l'élan de l'artiste et l'*euréka* du savant.

Pour la bourgeoisie, la propriété c'est la liberté. Dans une société « atomisée » de propriétaires de marchandises, cette définition est largement correcte; seule la propriété (suffisante) affranchit de la servitude de vendre sa force de travail contre des moyens de subsistance, de cette condamnation au travail forcé. C'est pourquoi les philanthropes bourgeois, de même que les démagogues, plaident inlassablement la chimère de la « déprolétarianisation » par la « diffusion de la propriété (*) ».

Des marxistes vulgaires ont isolé de son contexte une phrase célèbre de Hegel, reprise par Engels, selon laquelle la liberté ne serait que « la prise de conscience de la nécessité » (82). Ils l'interprètent dans ce sens que l'homme socialiste serait soumis aux mêmes « lois économiques d'airain » que l'homme capitaliste, avec la seule différence qu'ayant pris conscience de ces lois, il essaierait de les « utiliser à son profit ».

Cette variante positiviste du marxisme n'a rien de commun avec la véritable tradition humaniste de Marx et d'Engels,

(*) Récemment, le philosophe soviétique J. N. Davidov a essayé de fournir une variante beaucoup plus riche de cette conception, en se basant sur les « besoins innés dans l'homme », que la liberté doit *nécessairement* satisfaire (81).

avec l'audace de leur analyse et le profondeur de leur regard tourné vers l'avenir. Marx et Engels ont répété tous les deux plus d'une fois que le règne de la liberté commence *au-delà* de celui de la nécessité (*). Même dans une société socialiste, le travail à l'usine resterait une *triste nécessité* ressentie comme telle; c'est pendant les heures de loisir que s'épanouit la véritable liberté. Plus le travail au sens traditionnel du terme dépré-rit, plus il est remplacé par une *praxis* créatrice de personnalités universellement développées et socialement intégrées. Plus l'homme s'affranchit des besoins en les satisfaisant, et plus le « règne de la nécessité cède le pas au royaume de la liberté ».

La liberté humaine n'est ni une contrainte « librement consentie », ni une somme d'activités instinctives et désordonnées qui aviliraient l'individu. Elle est l'autoréalisation de l'homme qui n'est qu'un éternel devenir et un éternel dépassement, un enrichissement continu de tout ce qui est humain, un développement universel de toutes les facettes humaines. Elle n'est ni le repos absolu ni le « bonheur parfait », mais, après des millénaires de conflits indignes de l'homme, le début du véritable « drame humain ». Elle est un hymne chanté à la gloire de l'homme par des hommes conscients de leurs limites qui puisent dans cette conscience le courage de les dépasser. A l'homme d'aujourd'hui il semble impossible d'être à la fois médecin et architecte, constructeur de machines et briseur d'atomes. Mais qui dira les limites que l'homme ne pourrait *jamais* franchir, lui qui tend déjà les bras vers les étoiles, qui est sur le point de produire la vie dans des éprouvettes, et qui embrassera demain toute sa famille humaine dans un élan de fraternité universelle?

(*) Par exemple : Frédéric Engels, à la fin de « Du Socialisme utopique au Socialisme scientifique ». Karl Marx : « Le royaume de la liberté commence en effet seulement là où cesse le travail imposé par la détresse et la pénalité extérieure; par la nature des choses il se trouve donc au-delà de la sphère de la production matérielle proprement dite (83). » Cf. David Riesman : «...il faut considérer la possibilité que si l'homme-extraverti doit être libéré, ce ne sera pas par le travail mais par le jeu (84)».

CHAPITRE XVIII

ORIGINES, ESSOR ET DÉPÉRISSEMENT DE L'ÉCONOMIE POLITIQUE

Activité économique et idéologie.

Plus une société humaine est pauvre, plus la lutte pour la subsistance domine la vie quotidienne, et plus les besoins de cette lutte s'imposent à toutes les activités sociales, y compris celles qui ne sont point directement « économiques ». « Dans les communautés primitives, pour l'individu religieux comme pour celui qui ne l'est pas, les esprits et les divinités ne signifient rien en dehors des rapports qu'ils ont avec les valeurs fondamentales pour l'homme et les réalités d'ordre économique (1). » L'homme se distingue des autres espèces par l'appropriation *sociale* de la nourriture. Qui dit appropriation sociale dit appropriation à travers des activités *conscientes*, des activités au sujet desquelles les hommes « se font des idées », se posent des questions. Il n'est donc pas étonnant que dans les sociétés les plus primitives, les activités magico-rituelles soient essentiellement *fonctionnelles*, qu'elles aient directement ou indirectement pour but d'améliorer ou de régulariser l'approvisionnement en vivres (*). D'innombrables mythes,

(*) « Dans cette zone (celle de la tribu Bemba, en Rhodésie du Nord), de même qu'aux îles Trobriand (dans le Pacifique), les rites semblent être axés sur les activités économiques qui provoquent le plus de doutes, de craintes ou d'appréhensions dans le peuple, ce qui en soi constitue une preuve des besoins qu'ils remplissent pour chaque individu (2). »

légendes, proverbes, récits, transmis par la tradition orale, attestent ce fait. Le langage lui-même en est façonné. Chez des tribus pauvres, de même que dans une partie de la Chine, on a l'habitude de se saluer en posant la question : « Avez-vous mangé ce matin? (3) »

Les différentes expressions animistes, rituelles, magiques que prennent les aspirations primitives à plus de bien-être et surtout à une plus grande sécurité d'existence, ne peuvent être interprétées dans le sens *idéologique*. L'idéologie naît des conflits entre hommes, et non du conflit entre l'homme et la nature. La pensée primitive peut donner une enveloppe animiste naïve aux forces de la nature qu'elle découvre empiriquement, et qu'elle met au profit de ses activités économiques; elle peut croire que les lois qui régissent les phénomènes naturels émanent d'une mystérieuse « force vitale » (*). Elle ne cherche point à *voiler* des faits, mais plutôt à se les approprier pratiquement. Elle est avant tout pragmatique.

Ce n'est que lorsque apparaît la division de la société en classes, lorsque la division sociale du travail sépare le travail intellectuel du travail manuel et que la nécessité de justifier l'exploitation se fait jour, que l'idéologie au sens de « mauvaise conscience » peut apparaître. L'ancienne mentalité, basée sur le communisme primitif du clan, se dissout lentement. Mais sa vitalité reste énorme, et il faudra des millénaires avant que les dernières traces de ces sentiments de solidarité élémentaire soient effacées de l'esprit des hommes. C'est en s'inspirant d'ailleurs de ces sentiments de solidarité et de discipline coopérative au sein d'une société communautaire, que les premiers idéologues au service des classes dominantes tenteront

(*) « Les fondeurs de cuivre et les forgerons penseront ne pas pouvoir couler le minerai, et changer ainsi la nature de la matière traitée, sans devoir faire appel à une force supérieure qui peut dominer la force vitale de la « terre » qu'ils prétendent ainsi transformer en métal. Quant au chasseur, il sera convaincu que c'est par une force vitale supérieure qu'il a eu le génie de confectionner ses engins avec efficacité, et qu'il a eu l'adresse de les employer efficacement dans son combat avec le gibier capturé (4). »

de convaincre les classes laborieuses d'accepter leur état d'infériorité permanente. C'est la conception « organique » de la société qui est élaborée pour justifier une division sociale du travail, qui s'identifie avec une division de la société en riches et en pauvres, en privilégiés et en producteurs, en dirigeants et en dirigés (*).

Ainsi, au IV^e siècle avant notre ère, Menenius Agrippa explique aux producteurs qu'il est normal qu'ils travaillent pour entretenir de riches oisifs, puisque ceux-ci remplissent à leur égard la même fonction que l'estomac remplit à l'égard des bras (6). Vers la même époque, tout en ignorant l'œuvre de son confrère romain, le philosophe chinois Men-Tsé (env. 380-290 av. J.-C.) justifie exactement de la même manière la division sociale du travail entre travailleurs intellectuels et travailleurs manuels :

« Il y a des travailleurs intellectuels et des travailleurs manuels. Les travailleurs intellectuels maintiennent l'ordre (!) parmi les autres; les travailleurs manuels sont tenus en ordre. Ceux qui sont tenus en ordre par les autres nourrissent ceux-ci (en effet!). Ceux qui tiennent en ordre les autres, sont nourris par ceux-ci. Voilà ce qui est le devoir de tous sur la terre (7). »

Quelques dizaines d'années plus tôt, dans la *Politeia* (la République), Platon avait comparé les philosophes à la tête, les gardiens à la poitrine et le reste du peuple aux parties inférieures de l'organisme social. Mais déjà au VIII^e siècle avant notre ère, la chanson de Purusha, dans la littérature hindoue de l'époque des brahmanes, faisait naître les quatre classes sociales de quatre parties physiques différentes du dieu Purusha : les prêtres naissent de sa tête; les nobles guerriers de ses bras; les paysans de ses cuisses, et les esclaves de ses

(*) Nous retrouvons un étrange écho de cette conception « organique » de la société dans les écrits de certains critiques modernes du libéralisme économique, tel Karl Polanyi. Celui-ci traite même la société esclavagiste comme une société qui a « intégré l'individu dans la société », et ne distingue pas la manière dont un membre libre d'une communauté villageoise conçoit son statut de celle dont ce « statut » apparaît à l'esclave ou au serf (5).

pieds (8). Le caractère apologétique de cette « conception » saute aux yeux. Il est difficile de contester qu'elle fut élaborée pour justifier un ordre social qui semblait injuste à la masse du peuple.

L'aube de la pensée économique.

Si l'idéologie naît avec la division de la société en classes, l'aube de la pensée économique — de « l'économie politique » — coïncide avec le développement d'une société fondée sur la petite production marchande. La conception « organique » de la société doit sans doute justifier l'exploitation sociale. Mais celle-ci reste transparente. Les classes possédantes s'approprient directement le surproduit social sous forme de valeurs d'usage. Il n'y a nul mystère à percer, nul voile à déchirer, donc nulle « loi » à découvrir.

Lorsque apparaissent la production de marchandises, la production pour un marché plus ou moins anonyme, et l'économie monétaire, lorsque de brusques fluctuations de prix causent l'endettement et la ruine de milliers de producteurs, lorsque l'argent dissout les antiques relations sociales et sépare le cultivateur de la terre de ses ancêtres, les premiers *problèmes* de nature économique surgissent. C'est à ce moment seulement que se situent les premiers efforts pour donner une solution à ces problèmes. C'est en Chine et en Grèce, où la petite production marchande et l'économie monétaire semblent avoir connu leur premier essor, que se lève l'aube de la pensée économique de l'humanité.

Les questions qui préoccupent les premiers penseurs économistes ont trait essentiellement à l'*instabilité économique et sociale*. Les penseurs chinois autant que Platon et Aristote cherchent à découvrir les causes de cette instabilité et les manières d'y remédier. Ni les uns ni les autres ne considèrent la richesse, ou l'enrichissement, comme le but le plus digne ou l'activité la plus utile du citoyen. L'équilibre de la collectivité (de la cité, de l'État) est placé au-dessus de l'enrichissement de

(certains) individus. Ces idées reflètent fidèlement le stade de développement social atteint par la Grèce antique d'une part, par la Chine de l'autre, où le commerce et le crédit n'occupent qu'une place secondaire, où l'artisanat et l'agriculture restent les activités économiques de base, où la stabilité sociale semble la condition du bien-être de tous (toute instabilité sociale désorganise l'irrigation et provoque la famine en Chine; les guerres civiles et guerres entre cités détruisent la prospérité des cités grecques).

Mais ces premiers penseurs se trouvent confrontés avec une situation paradoxale. D'une part, l'agriculture est la base de la société, le paysan est le citoyen le plus « utile ». Mais d'autre part, l'argent semble plus puissant que le paysan; l'économie marchande sape la stabilité économique (*). Obsédés par ce problème, les premiers chroniqueurs économistes chinois ont donné à leurs ouvrages le titre : *Nourriture et monnaie* (9). Étienne Balacz ne craint d'ailleurs pas de traduire cette formule par « valeurs d'usage et valeurs d'échange » (10). S'il y a anachronisme, il est incontable que les anciens auteurs chinois, de même que Platon et Aristote, ont distingué la valeur d'échange de la valeur d'usage.

Presque simultanément, mais indépendamment l'un de l'autre, Platon et Men-Tsé déduisent la nécessité de la production marchande et monétaire de la division du travail et des avantages que celle-ci offre pour la satisfaction des besoins humains (11). Tous les deux défendent la nécessité de l'échange; tous les deux défendent de ce fait l'existence des marchands, en quelque sorte comme un mal nécessaire. Mais tous les deux restent perplexes devant les lois précises qui gouvernent l'échange.

Il est significatif que les philosophes grecs se soient occupés davantage à pénétrer la *nature de la valeur d'échange*, alors que les penseurs chinois aient été avant tout désireux de découvrir les lois qui gouvernent les *fluctuations des prix*. On trouve

(*) On trouve un écho des mêmes préoccupations dans l'Ancien Testament.

l'ébauche d'une « théorie quantitative de la monnaie » dans les *Histoires des Nations*, où le duc Mu, de Chan, affirme que si le blé est trop cher, il faut mettre en circulation davantage de monnaie de cuivre pour que les prix (des autres marchandises) tombent; lorsque le blé est à bon marché, et qu'il est employé comme moyen d'échange, il y a une hausse trop élevée des prix (des autres marchandises) et il faut encore émettre de la monnaie de cuivre pour provoquer une baisse de ces prix (12). Ces théories sont transmises de chronique économique en chronique économique, et se retrouvent notamment dans le *Han-Chou*, et dans le *Souei-Chou*. De même, nous retrouvons partout dans ces chroniques des appels en faveur d'une politique « dirigiste » en matière des prix, afin de protéger le paysan de l'exploitation par les marchands et par les fonctionnaires malhonnêtes (13). Voilà bien la conception confucienne de la monnaie et de l'État.

C'est Aristote qui précise de la manière la plus nette le double caractère de la marchandise, à la fois valeur d'usage et valeur d'échange (14). Cette distinction a été transmise au moyen âge, d'abord à la pensée juridique de l'Islam, ensuite à la pensée des scolastiques chrétiens. Dans les discussions des docteurs musulmans concernant le problème de l'impôt sur le revenu (*zakat*) on distingue d'une part l'impôt qui frappe la terre et le bétail, qui se limite à leur *nature physique* (leur valeur d'usage) et qui est donc fixé une fois pour toutes par la loi, et d'autre part l'impôt qui frappe les marchandises, taxées d'après leur *valeur commerciale* (c'est-à-dire leur valeur d'échange), impôt qui varie donc d'après la valeur de ces marchandises. Cette distinction porte nettement les marques d'une société qui combine la communauté villageoise (où terres et bétail restent inaliénables) et la petite production marchande dans les villes. Lorsque à l'apogée de l'empire de l'Islam, le bétail et la terre deviennent à leur tour des « objets de commerce », cela provoque de sérieuses complications dans le système fiscal (15).

Les origines de la théorie de la valeur-travail.

C'est l'apparition de la marchandise qui détraque la routine millénaire de l'économie primitive. Qu'est-ce que la valeur d'échange des marchandises? Comment peut-elle être déterminée?

Men-Tsé rapporte qu'un certain Hsu-Hsing voudrait la déduire des qualités purement physiques des marchandises : une même longueur d'étoffes de lin devrait être échangée contre une quantité déterminée d'étoffes de soie; un même volume de blé contre une quantité déterminée de millet, etc. (16). Il rejette évidemment cette théorie, et comme d'autres auteurs chinois [par exemple Lu Chih (viii^e siècle de notre ère)] arrive rapidement à qualifier le *travail comme seule source de la valeur* (17). Mais c'est du seul *travail agricole* qu'il s'agit; on peut donc considérer valablement ces auteurs chinois comme les ancêtres de l'école des physiocrates.

Platon, quant à lui, arrive jusqu'au seuil d'une théorie de la valeur-travail, dans un passage célèbre de *la République* :

« Mais quoi? Faut-il que chacun d'eux fasse le métier qui lui est propre pour toute la communauté, par exemple que le laboureur fournisse à lui seul les vivres pour quatre *et mette quatre fois plus de temps et de peine* à préparer le blé pour en faire part aux autres? Ou bien que, sans s'inquiéter d'eux, il produise pour lui seul le quart seulement de ce blé *dans un quart de son temps*, et consacre les trois autres quarts, l'un à se faire une maison, l'autre un vêtement, l'autre des chaussures, et qu'au lieu de se donner du mal pour la communauté, il fasse ses propres affaires lui-même pour lui seul? (18) » (nous soulignons).

Ce texte est remarquable non seulement parce que l'auteur pressent la nature réelle de la valeur d'échange des marchandises, mais encore parce qu'il entreprend la seule démarche qui permet d'arriver au but : l'analyse de la valeur d'échange *en tant que phénomène social*, en tant que « ciment » d'une société fondée sur l'échange, marquée par la division du travail

qui oblige tout le monde à travailler pour tout le monde, et qui exige donc un critère objectif de mesure auquel ces différents travaux sociaux soient réduits pour devenir comparables.

Mais il n'est pas étonnant que les penseurs de la Grèce antique n'aient pas pu franchir le seuil auquel Platon était arrivé, et qu'ils n'aient pas pu formuler une véritable théorie de la valeur-travail. C'est qu'en Grèce, le travail productif était essentiellement un travail servile, et méprisé parce que servile (*). Cette servitude infamante a pesé sur l'application productive des découvertes techniques (19). Elle a surtout pesé sur l'idéologie, et empêché de reconnaître le travail comme seule source de la valeur d'échange. Aussi Aristote, dans l'*Éthique à Nicomaque* (20), reprend-il l'idée de Platon selon laquelle l'échange naît de la division du travail, en y ajoutant l'idée de la justice grâce à la *proportionnalité*. L'échange est juste lorsqu'il est proportionnel, c'est-à-dire lorsque gains et pertes s'équilibrent chez les deux partenaires. Mais la proportionnalité doit pouvoir être mesurée; elle exige un étalon, une commune mesure. Selon Aristote, celle-ci réside dans le besoin (*indigentia*). Si une personne A échange un objet *a* contre un objet *b*, qui appartient à une personne B, il faut que la satisfaction du besoin de A se rapporte à la satisfaction de B comme la valeur *a* se rapporte à la valeur *b*. Avec cette théorie de la valeur, l'économie politique naissante est arrivée dans une impasse, l'étude des besoins débouchant sur la psychologie et non pas sur l'analyse des phénomènes économiques.

La petite production marchande de l'Antiquité a connu son essor le plus libre dans la société grecque du VI^e au III^e siècle avant notre ère. L'essor de la pensée critique atteint à cette époque n'a, lui aussi, plus été dépassé par la suite. La décomposition de la société antique a été accompagnée d'une décomposition de la pensée théorique. Ce n'est que lorsqu'au moyen âge la petite production marchande connaît un nouvel essor

(*) A quelques endroits, aussi bien de la *Politique* que de l'*Éthique à Nicomaque* d'Aristote, on trouve cependant des traces d'une conception plus objective de la place du travail dans la vie sociale et dans l'échange.

dans les communes italiennes, flamandes, françaises, anglaises et allemandes, que l'économie politique naissante reprend quelques-uns des fils que Platon et Aristote lui avaient légués. A travers les commentateurs arabes et juifs, ces auteurs commencent à être connus et étudiés dès le XII^e-XIII^e siècle. Bientôt, la réalité économique plus avancée de cette époque oblige les théologiens scolastiques à dépasser la conception aristotélienne d'une valeur mesurée par l'intensité des besoins qu'elle satisfait.

C'est la renaissance rationaliste du XIII^e siècle, notamment dans le milieu de la Sorbonne, qui a stimulé cette révision critique (21) (*). Des commentateurs et prédicateurs peu connus, tel Robert Grosseteste, semblent avoir préparé ce progrès. Mais ce sont Albert le Grand et Thomas d'Aquin qui font faire ce pas en avant à la science économique.

Reprenant la démonstration d'Aristote selon laquelle l'échange est fondé sur la proportionnalité des besoins et des valeurs, Albert définit le besoin non pas comme *la mesure* mais comme *la cause* de cette proportionnalité (23). Et il poursuit en reprenant en partie l'idée platonique de « temps et de peine », en lui donnant la forme plus précise de « travail et dépenses » (*labor et expensæ*) (**). Lorsqu'un architecte échange sa maison contre des chaussures produites par un cordonnier « il faut établir une proportion telle (dans la valeur des deux marchandises) que dans la même mesure où l'architecte a dépensé *plus de travail et de frais* dans son œuvre que le cordonnier, il reçoive aussi plus de chaussures et d'argent qu'il ne donne de maisons (24) ».

Cependant, Albert le Grand n'élabore pas une théorie pure de la valeur-travail; l'intensité du besoin, qui apparaît d'abord comme une condition de la valeur d'échange, réapparaît par la suite comme une mesure de la valeur.

(*) Voir au sujet de cette renaissance rationaliste et matérialiste, ses origines socio-économiques et ses antécédents idéologiques : Ernst Bloch : *Avicenna und die aristotelische Linke*. (22).

(**) Ni Albert le Grand ni Thomas d'Aquin n'ont *explicitement* réduit la formule « travail et dépenses » au seul travail.

Chez Thomas d'Aquin, nous retrouvons essentiellement les mêmes démarches, mais avec plus de clarté et plus de précision dans l'exposé. S'il n'y a pas d'échange proportionnel, la cité se dissout, puisqu'elle est fondée sur la division du travail. Or, l'échange n'est pas proportionnel, lorsqu'il n'y a pas de proportionnalité entre *l'effort de production* de chacun (*quod actio unius artificio maior est quam actio alterius* (25).) Et dans ce cas, la société retombe dans la servitude (c'est-à-dire dans la prestation de travail gratuit, comme celui d'un esclave!). Thomas montre ici une grande lucidité, puisque la petite production marchande suppose en effet *des échanges égaux entre propriétaires libres*, ce qui s'oppose à la corvée des serfs ou aux travaux serviles fournis par des esclaves. Il avance même jusqu'au seuil d'une théorie de la valeur-travail formulée de façon moderne, lorsqu'il présente le quadrilatère des « proportions d'échange » d'Aristote sous la forme suivante :

« Soit par exemple à un des coins A, deux livres; à l'autre B, un livre; et qu'à C il y ait une personne, par exemple Sortis, qui a travaillé deux jours, et à D Platon, qui a travaillé un jour. Alors A doit se rapporter à B comme C à D (c'est-à-dire A doit avoir deux fois plus de valeur que B) (26). »

A cet endroit précis, le temps de travail, la quantité de travail fournie, est donc présentée comme mesure de la valeur! Par la suite, Thomas semble esquisser un retour à une conception de la valeur mesurée par le besoin. Mais les formules sont peu claires (notamment la section 9 du livre V), et se maintiennent, plus que chez Albert le Grand, autour de la notion du besoin (de la valeur d'usage) *condition et non mesure* de la valeur d'échange. Il semble même que lorsqu'il s'écarte de la théorie de la valeur-travail, c'est pour examiner les prix de marché et non la valeur des marchandises (27).

On a longuement épilogué sur cette audacieuse avance de la pensée économique chez Thomas d'Aquin. D'aucuns ont mis en doute tout progrès, confondant eux-mêmes valeur d'usage et valeur d'échange. D'autres ont affirmé qu'il s'agit d'un « péché de jeunesse », et que dans la *Somme théologique*,

Thomas revient à une conception purement aristotélicienne, c'est-à-dire subjectiviste, de la valeur d'échange (28) (*). Schumpeter lui-même, dans son *History of Economic Analysis*, semble avoir largement sous-estimé l'importance de la contribution de Thomas. D'autres auteurs par contre le présentent comme le véritable précurseur de Ricardo, sinon de Karl Marx lui-même (par ex. Selma Hagenauer et Edmund Schreiber).

Comment expliquer à la fois les progrès et les limites de la pensée économique de Thomas d'Aquin? Ils semblent essentiellement dus à la réalité objective de son époque et aux besoins idéologiques particuliers auxquels Thomas cherchait à répondre. Le *commerce international et le commerce d'argent* avaient fait irruption au milieu d'une société caractérisée par l'économie naturelle d'une part, et une large éclosion de petite production marchande de l'autre. A côté de milliers de petits producteurs qui *vendaient* (leurs produits) *pour pouvoir acheter* (leur subsistance), apparaissaient des marchands, usuriers et banquiers qui *achetaient* (des marchandises, des rentes, etc.) *pour pouvoir revendre avec profit*.

Thomas, qui est un théologien, doit concilier la réalité économique avec la doctrine de l'Église. Il doit établir une limite entre ce qui est « juste » et ce qui ne l'est pas. Il ne peut justifier l'usure, mais il ne peut pas non plus condamner le commerce. Son idéologie économique reflète donc les contradictions d'une doctrine issue essentiellement de l'époque où l'Église fut une puissance féodale au sein d'une économie naturelle, puis adaptée à une époque nouvelle, fondée sur l'économie monétaire dans laquelle l'Église efforce de s'intégrer, tout en cherchant à maintenir à la fois son credo et ses biens. Thomas condamne le commerçant qui *ad hoc emit ut carius vendat* (« qui achète pour revendre plus cher ») (30), mais justifie le commerçant qui transporte ou stocke des marchandises et

(*) Il semble cependant que les commentaires à l'*Éthique à Nicomaque* soient *postérieurs* à la *Somme théologique*, et qu'il y ait donc *bel et bien* progrès de la pensée économique chez Thomas (29).

gagne un bénéfice légitime *quasi stipendium laboris* (presque comme salaire pour un travail fourni).

Partant de la tradition aristotélicienne, fondée sur le mépris du travail servile, Albert et Thomas essayent de concilier la doctrine des Pères de l'Église qui célèbrent les vertus du travail. Mais c'est surtout *pour justifier le profit commercial* qu'ils affirment que le commerçant incorpore une valeur aux marchandises proportionnelle à son « travail et à ses frais », théorie d'ailleurs déjà défendue par le Talmud (31) et reprise petit à petit par les scolastiques aux XIII^e et XIV^e siècles (*). En définitive, Thomas semble avoir frôlé la théorie de la valeur-travail plutôt pour défendre l'ordre établi que pour critiquer le capitalisme naissant dans son pays natal.

Si d'autres scolastiques, et notamment Duns Scot, ont repris et amplifié la théorie de la valeur d'échange fondée sur « le travail et les frais » (*labor et expensæ*), c'est dans une autre société fondée sur la petite production marchande, dans l'empire de l'Islam, qu'un grand héritier de la tradition aristotélicienne, Abd-al-Rahman-Ibn-Khaldoun (1332-1406), reprend et précise les mêmes idées, en les incorporant d'ailleurs dans une conception du monde qui se rapproche — quatre siècles et demi avant Marx! — du matérialisme historique.

Avant Adam Smith, il affirme que la richesse des nations réside dans les « produits des arts et métiers » (les marchandises) (33). Tout enrichissement est en dernière analyse le produit du travail des artisans (des ouvriers) (34). Il élargit cette notion : si le prix du blé en Espagne est plus élevé qu'en Afrique du Nord, c'est qu'il a fallu un travail plus long et des frais de culture plus élevés pour le produire, et non parce que les vivres y sont plus rares (35). Ici, contrairement à Albert le Grand, à Thomas, à Duns Scot et aux autres scolastiques, ce n'est plus

(*) Elle est déjà exposée par les auteurs du *Decretum*, au début du XII^e siècle (32). Ceux-ci semblent avoir introduit cette notion pour opposer au commerce, condamné en bloc, l'artisanat urbain qu'ils justifient. Il faut comparer l'évolution significative des préoccupations de ces auteurs à celle d'Albert et de Thomas!

la détermination du *juste prix*, c'est l'explication des *prix courants* qui est recherchée. La théorie de la valeur n'est plus fondée sur des critères éthiques mais sur une synthèse de données empiriques et d'analyses théoriques. Car Ibn-Khaldoun ne manque pas de formuler sa théorie de la valeur sous une forme générale :

« Tout ce qui est acquisition, et tout ce qui est fonds (de marchandises) et richesses, ne provient que du travail de l'homme... Sans le travail, ces occupations (artisanat, agriculture et travail des mines) ne fourniraient aucun profit (rapport), ni aucun avantage (36). »

Poursuivant sur sa lancée, Ibn-Khaldoun en arrive à entrevoir la réduction du travail qualifié au travail simple, puis à pressentir même une théorie de la plus-value. Il écrit en effet que les grands bénéficiaires des « puissants de cette terre » représentent l'appropriation du travail gratuit ou de cadeaux (de tributs!) d'autrui (37).

Au sein d'une société fondée sur la petite production marchande, Ibn-Khaldoun fait figure de précurseur. Il faudra un nouveau et profond bouleversement du mode de production, de la *réalité* économique, pour que l'homme puisse prendre *conscience* de toutes les contradictions contenues dans la production de marchandises, et dans la marchandise elle-même, pour que l'économie politique puisse effectivement naître en tant que science.

Le développement de la théorie de la valeur-travail.

Du ^{xiv}e au ^{xvii}e siècle, la théorie de la valeur devait piétiner ou même reculer par rapport aux progrès réalisés par Albert le Grand, Thomas d'Aquin, Duns Scot et Ibn-Khaldoun. Mais l'économie politique embryonnaire de cette époque ne cesse de se développer. Ce développement s'engage sur des voies transversales, avant de parcourir la petite distance qui sépare Ibn-Khaldoun de William Petty. Grâce à ce détour, elle s'enrichit d'une multitude de problèmes nouveaux, elle saisit l'en-

semble de la matière à bras-le-corps, elle s'approprie la masse de données empiriques qui faisaient défaut à Ibn-Khaldoun et à Thomas d'Aquin, sans parler de Platon et d'Aristote.

Des derniers scolastiques à travers les mercantilistes et les physiocrates, c'est le problème de la *nature de la richesse* qui préoccupe les économistes (*). Ils y sont amenés par l'étude des problèmes monétaires et des perturbations provoquées par les altérations monétaires pratiquées dès le **xiv^e** siècle, sur grande échelle, par divers souverains d'Europe. L'afflux des métaux précieux au **xvi^e** siècle puis la révolution des prix qu'il provoque soulèvent une série de questions concernant les rapports entre la richesse d'une nation, son commerce et sa production, le stock de métaux précieux qu'elle détient et sa balance commerciale, les rapports entre les dépenses publiques et la prospérité générale, etc. Beaucoup d'écrits mercantilistes donnent un écho étonnamment moderne, comme Keynes l'avait déjà remarqué (39), moins par la méthode d'investigation que par la *nature clairement pragmatique* des analyses et de leurs conclusions.

A la question : « Qu'est-ce qui fait la richesse des nations ? », les mercantilistes répondent successivement : la population; l'afflux des métaux précieux (Serra), c'est-à-dire la balance des paiements créditrice; la balance commerciale créditrice; le commerce et la manufacture; la fertilité du sol (40). L'exemple de l'Espagne qui, par suite du déficit de sa balance des paiements, fut en définitive appauvrie par ses conquêtes coloniales, malgré l'énorme trésor de métaux précieux qui y affluèrent chaque année; l'exemple des Pays-Bas qui grâce à leur « commerce » et à leur « industrie » devinrent bientôt la nation la plus riche d'Europe, inspirèrent et confirmèrent les théories mercantilistes. La plupart des scolastiques des **xv^e** et **xvi^e** siècles — surtout les Espagnols comme Molina — se spécialisent d'ailleurs dans l'apologie du commerce, et leur théorie

(*) Les premiers économistes qui font des exposés systématiques sont des administrateurs publics qui présentent des genres de « rapports sur l'état de la nation » (38).

du « juste prix », et de l'intérêt justifié du moment que le commerçant « travaille », rejoignent les mercantilistes pour admettre que le « prix courant » est le « juste prix ». Le « prix courant » dépend soit de la quantité de la monnaie (Locke), soit des rapports de l'offre et de la demande (Barbon), soit des besoins, soit de tous ces facteurs à la fois. La distinction entre *prix courant* et *juste prix* est déjà implicitement contenue dans la *Somme théologique* de Thomas d'Aquin, où le « prix courant » (*pretium datum*), en opposition avec le « juste prix », est déterminé par *copiæ et inopiæ* (abondance ou rareté, c'est-à-dire offre et demande) (41). Il faut ajouter que plusieurs mercantilistes (comme l'Espagnol Pedro Fernandez Navarrete) et même un pré-mercantiliste comme le Napolitain Carafa formulent des conceptions proches de la théorie de la valeur-travail (42).

On commet une injustice à l'égard des mercantilistes en les considérant avant tout sous l'angle des mesures protectionnistes qu'ils inspirèrent et justifièrent, afin d'assurer à la Grande-Bretagne une balance des paiements favorable. En fait, les mercantilistes réagissent contre la tendance conservatrice d'un Jean Bodin ou d'un Stafford qui réclament un retour aux réglementations sévères du moyen âge, afin d'arrêter les dégâts provoqués par la révolution des prix au XVI^e siècle. Des représentants typiques du mercantilisme comme Thomas Mun (*England's Treasure by foreign trade*) se prononcent contre les réglementations médiévales, et en faveur de la *liberté du commerce intérieur*. S'ils réclament des mesures protectionnistes, le développement de la flotte marchande, la limitation des importations et le développement des exportations, c'est que l'accumulation de métaux précieux dans le pays est déjà synonyme pour eux d'accumulation d'un « stock qui rapporte », c'est-à-dire de *capitaux*, et de capitaux qu'il faut faire « travailler » (qu'il faut investir) pour accroître la richesse nationale (43).

Les conceptions mercantilistes reflètent admirablement les exigences et les limites d'un capitalisme qui reste foncièrement

celui d'une bourgeoisie *commerciale*. Mais elles débouchent déjà sur l'ébauche d'une théorie de la valeur-travail plus complète, qui dépasse les considérations sur l'intensité des besoins ou sur l'offre et la demande. Certains mercantilistes ne se contentent pas de constater que c'est le « marché » qui « détermine » le prix; derrière les fluctuations déroutantes de ces prix, ils cherchent une *constante* pour expliquer le mystère.

Au xvii^e siècle, William Petty (*Political Arithmetic*, 1631) et Boisguillebert (*Détail de la France*) posent de la manière la plus systématique le problème de la valeur d'échange, et lui donnent les deux solutions qui, au xviii^e siècle, marqueront les grands courants de l'économie politique devenue système scientifique : l'école classique britannique et l'école française des physiocrates. Pour l'initiateur de cette dernière école, c'est le travail agricole qui est en dernière analyse la seule source de la valeur. Pour William Petty par contre, c'est le travail tout court qui est la source de toute valeur d'échange : « Si quelqu'un peut apporter une once d'argent... à Londres dans le même temps qu'il lui faut pour produire une pelle de blé, l'un sera le prix naturel de l'autre (44). »

La notion de « prix naturel » (ou « intrinsèque »), opposée au « prix courant » (ou « prix du marché ») émerge lentement au cours du xvii^e et au début du xviii^e siècle (45), au fur et à mesure qu'apparaît une autre notion : celle de la « rente naturelle » que peut rapporter tout capital, ou mieux encore, tout travail, en plus de l'équivalent de ses propres frais d'entretien. Il est significatif que chez Petty et tous les premiers auteurs, on ne parle que de « rente » et non de profit, de même d'ailleurs que chez les physiocrates. La plus-value sociale a encore, pour l'essentiel, une origine nettement *agricole*. Mais l'économie politique avance ainsi vers la conception qui détermine le « prix intrinsèque » des marchandises par les coûts de production auxquels s'ajoute une « rente moyenne » (chez Petty : la moyenne annuelle de la rente d'un champ pendant sept ans).

Les premiers auteurs mercantilistes avaient décrit la vie économique et étaient arrivés à la « rente nationale », au « dividende national », comme résultat de la *circulation* des marchandises. Mais avec l'essor de la production des manufactures, avec la révolution technique dans l'agriculture aux xvii^e et xviii^e siècles, c'est la *production* du surproduit social qui retient l'attention. Ainsi, il y a plus d'un trait commun entre Petty et sa « rente naturelle » d'un côté, et les physiocrates d'un autre, qui découvrent l'origine de tout le surproduit social dans la différence entre le produit du travail du paysan et ses propres frais d'entretien. Il semble d'ailleurs établi que l'auteur le plus représentatif des physiocrates, Quesnay, a été influencé par l'antique pensée économique chinoise qui avait postulé que seul le travail agricole est créateur de valeurs (46).

L'effort des physiocrates pour déterminer l'origine de tous les revenus sociaux est un admirable reflet de la réalité économique française de la première moitié du xviii^e siècle. Les revenus de nobles propriétaires fonciers ne sont en effet que le surplus produit par les paysans. Quant aux artisans et manufactures, ils travaillent essentiellement pour le compte de ces nobles — puisque leur production est encore largement production de luxe (47)! L'idée que seul le travail des paysans produit une valeur nouvelle aboutit à une proposition fort pratique : que seuls les nobles, accapareurs du surplus, de la rente nationale », devraient payer des impôts. Sur ce plan aussi, les physiocrates rejoignent Petty qui, dans des conditions économiques moins avancées, était arrivé à des conclusions analogues (48).

Petty et ses successeurs — John Locke, Richard Cantillon, James Steuart et beaucoup d'autres — dépassent les physiocrates en reconnaissant la qualité de tout travail de créer de la valeur d'échange. Mais ils ne découvrent pas une véritable *mesure commune de la valeur*. Le travail et la terre, deux sources de la valeur : voilà la conclusion contradictoire à laquelle

ils arrivent, et qu'ils cherchent en vain à concilier (*). Cette contradiction reflète la situation réelle de l'économie capitaliste de cette époque, en état de transition entre une économie à prédominance agricole et une économie fondée sur la production industrielle.

Dans son ouvrage célèbre *The Wealth of Nations*, Adam Smith a donné un premier exposé classique de l'ensemble des théories économiques courantes de son temps. Il doit beaucoup à ses prédécesseurs britanniques et français, dont il ne fait souvent que préciser le vocabulaire. Mais son analyse de la marchandise, de la division du travail, du capital et de la valeur, du travail simple et composé, construit pour la première fois un système cohérent. C'est lui qui formule le premier de manière systématique la théorie de la valeur-travail, qui réduit la valeur des marchandises à la quantité de travail qu'elles contiennent, et qui s'efforce de renforcer cette théorie par une série de preuves, y compris des preuves historiques.

Néanmoins, Adam Smith reste prisonnier de son époque. Son système d'économie politique renferme trois contradictions principales, qui, en dernière analyse, peuvent toutes être déduites des imperfections de sa théorie de la valeur.

D'abord, il ne distingue pas clairement « travail » et « force de travail ». En fait, sa théorie de la valeur est plus une théorie qui réduit la valeur des marchandises aux *coûts de la main-d'œuvre*, qu'une théorie qui réduit cette valeur aux dépenses de quantités de travail. Bien qu'il répète toujours de nouveau que « le travail seul... soit la dernière et véritable mesure avec laquelle la valeur de toutes les marchandises peut être estimée et comparée dans tous les temps et à tous les endroits (50) », il réduit en dernière analyse le « travail » au salaire d'un ouvrier c'est-à-dire à la valeur du blé nécessaire pour nourrir cet ouvrier (**). On aboutit ainsi à un cercle vicieux évident : d'une

(*) En réalité, il y a là une simple théorie des coûts de production, qui varient avec les parts respectives du travail et de la « terre » (matières premières) (49).

(**) William Petty avait déjà écrit que « la nourriture moyenne d'un

part, la valeur des marchandises est déterminée par le travail qu'elles contiennent ; mais d'autre part, la « valeur du travail » qu'elles contiennent est déterminée par la valeur du blé qui nourrit le travailleur. Ce blé est cependant à son tour une marchandise, dont la valeur est déterminée par le travail qu'il contient. Et ainsi de suite. La « valeur du travail » est ainsi déterminée par... la valeur du travail!

Décomposant ensuite la valeur de chaque marchandise en salaires, rentes foncières et profits, Adam Smith réduit fort correctement ces trois éléments au *travail humain vivant*, dont ils sont en dernière analyse les produits. Mais il méconnaît ainsi la double fonction de la force de travail : créer une valeur nouvelle et conserver la valeur des moyens de production qu'elle utilise. De ce fait, ses conceptions de la *reproduction* se trouvent viciées à la base ; le problème de l'accumulation du capital sous forme d'accroissement du stock des biens de production lui échappe, et plus encore le problème de la répartition des marchandises en deux grandes catégories : biens de production et biens de consommation.

Finalement, Adam Smith considère profits et rente foncière comme deux entités *différentes*, apparaissant comme revenus de deux classes sociales différentes. Mais s'il comprend que la rente n'augmente qu'aux dépens des profits — les salaires étant tombés au plus bas —, s'il réduit même en passant ces deux formes de revenus à une seule et unique origine socio-économique, le surproduit social, il ne traite pas ce surproduit comme une catégorie distincte de ses formes d'apparition. Mieux, il ne se pose aucune question sur l'origine du profit capitaliste, se contentant de constater que si le capitaliste ne recevait pas de profit sur son capital, il se limiterait à employer celui-ci à l'achat d'une terre qui rapporte une rente. Il reconnaît cependant que ce profit est une fraction de la valeur nouvelle, créée par le travailleur.

Toutes ces contradictions dans la théorie d'Adam Smith ont

jour pour un homme adulte, et non pas le travail d'un jour, voilà la mesure commune de la valeur (51) ».

une seule cause commune : l'économiste est resté prisonnier de son époque, qui fut pour l'essentiel *antérieure* à la révolution industrielle (52). De ce fait, le problème de l'amortissement du capital fixe de l'industrie lui échappe; car dans l'industrie à domicile, on travaille foncièrement avec des instruments de production qui se transmettent de père en fils et qui ne sont pas encore périodiquement renouvelés, sous le fouet de révolutions techniques incessantes. De là aussi son incapacité à saisir la véritable nature de la valeur, car celle-ci lui apparaît surtout dans le processus de *circulation de marchandises produites par les propriétaires de ceux-ci* (*). Ce n'est que lorsque la force de travail sera elle-même devenue une marchandise, et ce sur très grande échelle, que le secret de la valeur pourra être percé.

Parachèvement et éclatement de l'économie politique classique.

Avec David Ricardo, l'économie politique classique trouve sa forme bourgeoise achevée, et s'approche en même temps du seuil de son inévitable éclatement. Dans ses *Principles of Political Economy* (1817), Ricardo part exactement du point où Adam Smith était arrivé. L'ouvrage commence par le passage célèbre que voici :

« La valeur d'une marchandise, ou la quantité de toute autre marchandise contre laquelle elle pourra être échangée, dépend de la quantité relative de travail qui est nécessaire à sa production, et non pas de la rétribution plus ou moins élevée payée pour ce travail (53). »

Bien qu'en critiquant Adam Smith, Ricardo en arrive rapidement à distinguer travail et force de travail, il ne tire pas de cette distinction les conclusions qui permettront à Marx de résoudre la difficulté fondamentale de toute théorie de la valeur-travail. Contrairement à Adam Smith, il n'admit pas de dichotomie entre les produits du travail et les produits du « stock accumulé » (du capital), mais explique que le

(*) Dans le livre I, chapitre v de la *Wealth of Nations*, toute l'argumentation d'Adam Smith repose sur des exemples tirés de la petite production marchande.

travail vivant introduit dans la valeur des matières premières qu'il transforme une fraction de la valeur des instruments du travail qu'il met en mouvement. Le capital lui-même a donc également une valeur qui provient en dernière analyse de la quantité de travail nécessaire à sa production. De ce fait, une véritable théorie de la valeur-travail homogène est ainsi formulée, dans laquelle la *quantité de travail dépensée* dans la production (mesurée par des heures de travail) *devient l'unique mesure de la valeur d'échange*.

Le professeur Sraffa a démontré de manière convaincante que, contrairement à une thèse généralement admise, Ricardo n'a plus modifié sa conception de la valeur dans les dernières années de sa vie (54). Ce qui se dégage cependant de ses écrits ultérieurs, c'est un malaise et une inquiétude concernant *les rapports entre valeur et prix*. Ricardo avait vite découvert que les marchandises étaient vendues à des prix qui n'étaient qu'*approximativement* équivalents à la quantité de travail nécessaire pour les produire : « Les coûts de production relatifs de deux marchandises sont *presque* proportionnels aux quantités de travail qui ont été dépensées pour elles du début jusqu'à la fin (55). » Cette approximation provient selon lui du fait que la *composition du capital* (ce que Marx appellera la composition organique du capital), sa durabilité plus ou moins grande, c'est-à-dire sa division en capital fixe et capital circulant, influence également la valeur. D'après Ricardo, il s'agit d'une contradiction dans les faits — mais d'une contradiction à laquelle il n'a jamais pu apporter une solution. Ce fut Marx qui résolut cette contradiction grâce à sa théorie de la péréquation du taux du profit et de la formation des prix de production.

Ce n'est pas par hasard que Ricardo, tout en formulant une théorie classique de la valeur, n'a pas réussi à formuler une théorie harmonieuse des prix. C'est que la notion de taux moyen de profit, et son calcul précis, sont indissolublement liés à la notion de plus-value et de sur-travail, de travail gratuit, c'est-à-dire au dévoilement du *caractère exploiteur* du mode de production capitaliste. Avec Ricardo, l'économie

politique classique avait atteint son stade de développement le plus avancé. Dans sa lutte progressiste et révolutionnaire contre la propriété foncière, cette économie politique avait dévoilé le caractère parasitaire de tout revenu ne provenant pas du travail. Elle avait réclamé la liberté de production et d'échange la plus large, comme seul moyen d'abaisser les coûts de production des marchandises, et de là, d'accroître la richesse des nations. Dans le débat célèbre entre Ricardo et Malthus, porte-parole des classes sociales parasites, ce rôle historiquement progressiste de la théorie de la valeur-travail se manifeste nettement (*).

Mais au moment même où la bourgeoisie britannique mène ses derniers assauts victorieux contre la propriété foncière, à la veille de l'abrogation des *corn laws* et du triomphe du libre-échange, son rôle révolutionnaire touche à sa fin. La classe ouvrière britannique a levé hardiment la tête, et a reçu pour réponse la mitraille de Peterloo. La bourgeoisie britannique est dès lors portée à la défense de ses privilèges plutôt qu'à la lutte contre les privilèges des propriétaires fonciers. Son rôle conservateur prend de plus en plus le dessus sur son rôle révolutionnaire.

Ricardo a formulé une théorie de la chute tendancielle du taux de profit, mais il la déduit non pas des lois d'accumulation du capital, mais de sa théorie de la rente foncière différentielle, des rendements dégressifs du sol, du renchérissement progressif des vivres et de la hausse des salaires nominaux qui en découlerait (56). Partant du niveau qu'avait atteint David Ricardo, la science économique ne pouvait plus avancer que vers le sommet où Karl Marx allait la conduire. Pour atteindre ce sommet, il fallait en même temps dévoiler le caractère apologétique du système, formuler une théorie cohérente de la plus-value, du profit, de la détermination du taux de profit, de la chute tendancielle de ce taux de profit, des crises et des contradictions qui déchirent le système capitaliste. Il fallait

(*) Sur la théorie de la population et des salaires de Malthus, voir chapitres v et ix.

en même temps démontrer le caractère historiquement limité d'un système condamné à faire place à un système social supérieur. Ceux qui ne pouvaient pas ou ne voulaient pas suivre cette route, étaient forcément amenés à rebrousser chemin, et à retomber des hauteurs de Ricardo dans le marais de l'économie politique éclectique et vulgaire.

L'économie politique post-ricardienne apparaît donc comme une phase de parachèvement et de décomposition du système classique, parachèvement et décomposition réalisés de manière *positive* par Marx et Engels, de manière *négative* par les épigones et critiques éclectiques de Ricardo, que Marx désigne par le terme d' « économistes vulgaires ».

L'apport de Marx

Marx a dépassé Ricardo sous un triple aspect. Par l'élaboration de la théorie de la plus-value (sa plus grande performance économique, ainsi qu'il l'affirma lui-même — lettre à Engels du 28/8/1867 (57), il a permis une synthèse grandiose de la sociologie et de l'économie, et découvert la loi sous-jacente à toute l'évolution historique, la loi qui *explique* la lutte de classe. Par l'élaboration de la théorie de la péréquation du taux de profit, de la formation des prix de production et de la chute tendancielle de ce même taux de profit, Marx a permis de transformer un système économique essentiellement statique en un système dynamique, dont il découvre d'ailleurs les principales lois de développement. Par l'élaboration d'une théorie de la reproduction du capital et du revenu national, et par l'esquisse d'une théorie des crises, il a en même temps réussi une première synthèse pratique des conceptions micro-économiques et des conceptions macro-économiques.

Le progrès décisif que la pensée socio-économique effectue avec Marx, c'est bien la réduction des catégories séparées de « profit », de « rente » et d' « intérêt » à une seule catégorie fondamentale, traitée comme telle, la catégorie de plus-value ou de surtravail (58). Grâce à cette réduction, qu'Adam Smith

n'avait qu'entrevue, et que Ricardo avait entamée mais devant laquelle il avait échoué, Marx peut à son tour découvrir la nature réelle de cette plus-value qui n'est qu'une forme particulière, monétaire, de la catégorie historique générale du *surproduit social, du surtravail*. Dès lors, le prolétaire moderne n'est que l'héritier du serf médiéval et de l'esclave de l'Antiquité, et son exploitation par la classe capitaliste ne pose plus de mystères.

En découvrant le secret économique de la plus-value — la différence entre la valeur de la *force de travail*, et la valeur *créée* par la force de travail — il put résoudre toutes les contradictions de la théorie de la valeur-travail et asseoir la théorie économique sur une base scientifique cohérente.

En découvrant le secret social de la plus-value — appropriation privée de surtravail, de travail non payé —, Marx pouvait d'un seul coup comprendre ce qu'il y avait de *rationnel* et d'*inexorable* dans le comportement des capitalistes (effort de prolonger la journée de travail, de réduire les coûts de production par le développement du machinisme, d'accumuler le maximum de capital pour « libérer » le maximum de main-d'œuvre, etc.), et ce qu'il y avait de logique et d'inévitable dans les réactions des ouvriers. On lui a souvent reproché d'avoir formulé une théorie économique fondée sur l'indignation morale. La vérité, c'est que l'analyse économique rigoureuse a pour la première fois permis d'asseoir l'indignation morale sur les fondements de roc de la science.

Grâce à sa théorie de la plus-value, Marx a réussi la tâche épineuse de réduire la valeur au prix de production, fondement d'une synthèse harmonieuse de la théorie micro-économique et de la théorie macro-économique. La *même analyse* couvrait à la fois chaque marchandise prise séparément, et le produit social dans son ensemble.

Certes, Marx n'a pas été le premier à élaborer un tableau général de la circulation et de la reproduction du produit social. Ce sont Petty, King, Boisguillebert, Richard Cantillon (le véritable père du fameux *Tableau économique*) et Quesnay

qui sont les ancêtres des investigations macro-économiques. Mais tandis que chez Quesnay, le tableau de la reproduction sociale est fondé sur une conception prisonnière de son époque — l'idée que seul le travail du paysan produit un surproduit, une « rente » - sociale —, Marx assoit ses schémas de la reproduction sur l'idée de l'*accumulation du capital*, la grande force motrice de la société capitaliste. Alors que tous les économistes contemporains ou futurs étaient prisonniers de leur époque ou en retard sur leur temps (*), Marx, comme tout vrai génie, était en avance sur son siècle. Ayant saisi les forces motrices du mode de production capitaliste, il développait son analyse jusque dans sa logique extrême, et pouvait ainsi entrevoir la dynamique, à la fois prometteuse et redoutable, des révolutions techniques ininterrompues, qui ne se sont, en fait, produites sur une échelle universelle qu'au lendemain de sa mort.

De même que Marx a eu des précurseurs qui avaient *pressenti* la théorie de la plus-value — notamment Thompson, Hodgkins et surtout Richard Jones (60) —, de même il n'a pas été le premier à formuler la loi de la chute tendancielle du taux de profit. Cette loi vient de Malthus et de Ricardo. Mais ceux-ci l'ont assise sur la « loi » des rapports dégressifs du *sol*, alors que Marx a été le premier à déduire cette loi des tendances de l'accumulation du capital, la rattachant directement à la théorie de la valeur-travail : si le travail vivant est le seul créateur de valeur, la réduction de la part de ce travail (des salaires) dans le capital global, par l'accroissement de la part du capital constant, diminue forcément le surtravail par rapport au capital. De ce fait aussi, analyse micro-économique et analyse macro-économique sont étroitement liées l'une à l'autre : c'est dans le secret même de la marchandise qu'on découvre toutes les contradictions qui condamnent le régime capitaliste à sa chute inéluctable.

(*) « L'histoire de la pensée économique révèle encore et toujours un retard dans le développement de la théorie par rapport à la marche des événements (59). »

Enfin, sans traiter le problème des crises périodiques sous une forme systématique — il avait réservé ce problème à un chapitre postérieur du *Capital*, qui n'a jamais été rédigé —, Marx a été le premier économiste à lui accorder une place centrale dans les lois de développement du système capitaliste, à le saisir comme résultant des contradictions *inhérentes* au mode de production capitaliste, et non pas comme l'effet de causes externes, fortuites ou « naturelles ». Certes, des économistes contemporains comme Malthus, Simonde de Sismondi, J.-B. Say, Mac Culloch et Ricardo lui-même avaient occasionnellement traité des crises périodiques. Mais aucun de ces économistes n'avait incorporé une théorie des crises dans la *logique* de son système économique. Chez Marx au contraire se trouvent réunies toutes les données, tous les matériaux pour construire une théorie moderne des crises. C'est à tel point vrai qu'un économiste contemporain, Wassily Leontief, a pu affirmer que toutes les théories modernes des crises dérivent d'une manière ou d'une autre de Marx.

Attaques contre la théorie de la valeur-travail.

Avec Marx, l'économie politique classique a été surmontée et dépassée de manière positive. Avec l'école dite des économistes « vulgaires » ou éclectique, elle le sera de manière négative. Sentant que le sol risque de se dérober sous leurs pieds s'ils se cramponnent à la théorie de la valeur-travail, la plupart des successeurs de Ricardo qui ne progressent pas dans la direction de Marx, reculent vers Adam Smith ou vers une conception purement éclectique et superficielle de la valeur.

La première réaction contre l'économie politique classique ricardienne est formulée par Malthus. Elle consiste en dernière analyse en un retour à la confusion entre le travail, essence de la valeur, et la force de travail, créatrice de la valeur, qui avait caractérisé la pensée économique de William Petty à Adam Smith. En même temps, pour expliquer le profit, Malthus revient à l'idée banale qui n'y voit rien d'autre qu'un

surplus ajouté au prix de revient des marchandises. Cette conception dominera les écrits de Jean-Baptiste Say, le prototype de ce que Marx a appelé l'école des économistes « vulgaires ». Elle se caractérise par l'abandon de tout effort de systématisation et de synthèse, une théorie essentiellement *psychologique* du profit étant « collée » à une théorie éclectique de la valeur, qui se contente de décrire les fameux « facteurs de production ».

J.-B. Say, vulgarisateur d'Adam Smith, élabore déjà sous une forme grossière toutes les réponses que l'économie politique bourgeoise a données jusqu'à ce jour aux problèmes de la plus-value et du profit. Celles-ci sont d'ailleurs mêlées de façon curieuse et éclectique dans ses œuvres. Il s'agit d'une part de la théorie qui fait *produire* la plus-value par le capital, au sens matériel du terme; il s'agit d'autre part de la théorie qui considère la plus-value comme récompense touchée par les capitalistes pour l'usure que connaît leur capital lorsqu'il est utilisé. Ces deux théories ont donné naissance à la *théorie de l'abstinence* d'abord formulée par Nassau W. Senior.

Tout capital, dit-on, provient d'une somme d'argent qui aurait pu être consommée. Le capitaliste sacrifie donc une consommation immédiate pour *épargner* l'argent et il permet ainsi son utilisation pour acheter des instruments de travail qui ne servent pas directement à sa consommation. Ce sacrifice, cette épargne doivent être récompensés, et la récompense c'est l'intérêt (la plus-value). Quant au profit d'entrepreneur il ne serait rien d'autre que le salaire qui rétribue le travail de gestion, sans lequel aucune production ne serait possible (*).

Poussée à sa logique extrême, la théorie de l'abstinence aboutit évidemment à l'absurde. Lorsque Keynes parle du « sacrifice qu'il (l'entrepreneur) fait en utilisant son équipe-

(*) Depuis que la séparation du directeur technique et de l'administrateur d'entreprise s'est jointe à celle du propriétaire et de l'entrepreneur, Schumpeter a précisé que les efforts ainsi récompensés ne sont pas les efforts de gestion technique, mais ceux de « prévision sur l'état du marché ».

ment au lieu de le laisser inactif (61) », nous sommes évidemment dans le domaine de l'irréel, puisqu'aucun entrepreneur ne sacrifie quoi que ce soit en utilisant son outillage qui est acheté pour être utilisé; il n'y a « sacrifice », perte, « abstinence » pour l'entrepreneur que dans la mesure où l'outillage n'est pas utilisé (*). La théorie de l'abstinence n'a de sens que dans la mesure où elle s'applique exclusivement au *capital-argent*. Toute application à d'autres formes du capital est absurde.

Mais même sous sa forme raffinée, appliquée exclusivement au capital-argent, la théorie de l'abstinence n'explique rien du tout. M. Morgan fait-il vraiment un « sacrifice » en « s'abstenant » de consommer 100 millions de dollars par an en champagne et objets d'or, et en préférant les investir? La vérité n'est-ce pas plutôt qu'il investit son capital parce qu'il ne peut pas le consommer, parce que ce capital dépasse largement ce qu'il lui faut pour subvenir à ses besoins? (**).

En désespoir de cause, les partisans de la théorie de l'abstinence se rabattent alors sur une époque mythique, qui se perd dans les brumes du passé, époque pendant laquelle le premier « stock de capital » aurait été constitué, parce que d'aucuns auraient « épargné une partie de leur revenu » et d'autres l'auraient gaspillé (63). Mais l'étude des origines du

(*) Le même Keynes réfute cependant ailleurs (62) la théorie de l'abstinence, en indiquant à juste titre que l'argent thésaurisé, que l'avare *s'abstient* soigneusement de consommer, ne rapporte aucun intérêt. Ce n'est que pour y substituer une autre conception, tout aussi erronée, celle qui voit dans l'intérêt la « récompense de la renonciation à la liquidité ». Comme si c'était un « sacrifice » que de prêter un capital inactif en régime capitaliste! Comme si le véritable « sacrifice » pour le capitaliste n'était pas plutôt celui de conserver l'argent sous forme liquide! Cette théorie de Keynes est empruntée au monde des spéculations boursières, et non pas à celui de la vie industrielle, sur laquelle se basent pourtant toutes les autres sphères d'activité de l'économie capitaliste.

(**) Un critique néo-classique répond à l'argument péremptoire de Keynes, « Épargner, c'est renoncer à un dîner » : « Non, épargner, c'est en général renoncer à dîner *une seconde fois* le même jour ». C'est fort joliment dit et fort exact. Mais « s'abstenir de dîner *une seconde fois* le même jour », est-ce vraiment un « sacrifice » qui réclame une « récompense »?

capital-argent démontre que cette époque n'a jamais existé. En fait, ce n'est pas une minorité de gens « économes » qui se trouvent à la source du surproduit social; c'est une minorité d'*usurpateurs*, enlevant aux producteurs une partie de leurs surplus, de gré ou de force, qui sont les ancêtres du capitalisme moderne. Il y a eu « abstinence », mais « abstinence forcée » des producteurs et non des « entrepreneurs » (*).

En définitive, les économistes « vulgaires » — sauf l'école néo-classique de Böhm-Bawerk — se contentent de constater les « faits », c'est-à-dire qu'il y a le propriétaire du capital, le travailleur et le propriétaire foncier qui prélèvent chacun leurs revenus sur la production courante, parce qu'ils sont tous les trois « indispensables », ou « rares » (65). Le degré de « rareté » serait précisément indiqué par le prix qu'on paye au « facteur de production » (**). Il s'agit évidemment d'une pétition de principe. On commence par *supposer* que les « revenus » se partagent selon ce critère, et on « confirme » la supposition dans l'analyse, sans se demander si ces « facteurs » sont effectivement *créateurs de valeur*.

En réalité, le capital fixe ne « crée » aucun revenu, pas plus d'ailleurs que la terre. Une machine sur laquelle ne s'applique pas directement ou indirectement la force de travail vivante ne produit aucune valeur. La répartition des revenus entre capitalistes, ouvriers et propriétaires s'effectue sur le marché. Mais celui-ci se caractérise par une *inégalité institutionnelle*,

(*) Un avocat contemporain du capitalisme, David McCord Wright, affirme que le niveau élevé des salaires américains dépend de la masse d'outillage qu'ils emploient, et que cette masse d'outillage serait le produit. « de la non-consommation par certains hommes qui permet à d'autres de travailler sur des machines-outils, plutôt que de satisfaire des besoins immédiats (62) ». McCord Wright oublie que loin de faire des « sacrifices », les capitalistes qui ont commandé les premières machines-outils l'ont fait pour réaliser d'énormes profits aux dépens des artisans, vraies victimes de l'abstinence, dont les héritiers ne sont pas les bénéficiaires du profit capitaliste...

(**) Pourquoi les entrepreneurs touchent-ils un revenu plus élevé que les travailleurs? « Parce que le genre de service par lequel les entrepreneurs concourent à la production est plus rare que le genre de service des autres industriels (66). »

sans laquelle le régime capitaliste ne pourrait pas survivre un seul jour : le *monopole* des moyens de production entre les mains d'une classe sociale; l'*obligation* dans laquelle se trouve une autre classe sociale de vendre sa force de travail, afin de pouvoir subsister. Les « prix » des facteurs de production répondent à cette inégalité des conditions de marché. Ils n'ont rien à voir avec le problème théorique de la création de la valeur.

D'aucuns peuvent rétorquer : admettons qu'il en soit ainsi; pourquoi ne pas se contenter de cette critique des conditions institutionnelles d'inégalité sur le marché? Pourquoi chercher une mystérieuse « valeur intrinsèque », écho de l'ancien « prix naturel », derrière les prix effectifs, les prix de marché? Qu'ajoute cette théorie de la valeur-travail à l'analyse concrète des phénomènes capitalistes, et à l'analyse de ses lois de développement, qui peut s'effectuer tout aussi bien à partir des prix de production?

Le fait de rechercher une catégorie simple qui explique en dernière analyse la structure et la logique interne des phénomènes apparents n'est pas un simple jeu de l'esprit. C'est la démarche de toute pensée scientifique, dans tous les domaines de la connaissance. Les chimistes essayent de réduire tous les corps à une structure de molécules. Les physiciens réduisent les molécules à des constructions d'atomes, d'électrons ou d'autres particules infiniment petites. La linguistique est devenue une science avec la découverte d'éléments constitutifs, les phonèmes. Toute discipline qui se refuse à rechercher des éléments relativement simples derrière les formes apparentes, se condamne à l'empirisme pur, reste attachée à la surface des choses, et est incapable de les saisir dans leur devenir.

En découvrant cet élément constitutif qu'est la valeur, la science économique dispose d'une clé pour résoudre une série de problèmes pratiques. Sans théorie de la valeur-travail, pas de théorie de la plus-value, et dès lors pas de possibilité de ramener à une seule origine le profit, l'intérêt et la rente fon-

cière, pas de possibilité de comprendre les fluctuations mystérieuses de la production agricole au cours des 150 dernières années. Sans théorie de la valeur-travail, pas de théorie homogène de la chute tendancielle du taux moyen de profit, et dès lors pas de théorie cohérente des crises. Sans théorie de la valeur-travail, impossible de comprendre les tendances à long terme des prix, qui dépendent en dernière analyse des fluctuations des quantités de travail nécessaires pour produire les marchandises.

La théorie des prix de production — des « coûts de production » — devient elle-même purement empirique et n'explique plus rien, si l'on rompt avec la théorie de la valeur-travail (*). Car dans les calculs de Marx, la péréquation du taux de profit répartit une plus-value *préalablement créée*, et dont l'ampleur s'explique à la lumière de la théorie de la valeur-travail. Dès qu'on abandonne ce critère, à savoir que la somme totale des prix de production doit être égale à la somme totale de la valeur, on est réduit à déduire la masse des profits des fluctuations de l'offre et de la demande — sous mille raffinements — et l'on trouve dès lors des prix qui oscillent dans le vide et non pas autour d'un axe préétabli et donné. Les conséquences en sont surtout sensibles dans le domaine du calcul du revenu national, et de l'étude des possibilités de développement économique spécialement pour les pays sous-développés (**). Tout refus d'envisager les problèmes théoriques fondamentaux se paye toujours dans le domaine scientifique, « L'utilité » de maintenir la théorie de la valeur-travail, c'est-à-dire un système économique cohérent qui forme un tout, est ainsi amplement démontrée.

Il reste à réfuter rapidement quelques-unes des objections les plus courantes contre cette théorie de la valeur-travail :

1° En affirmant que toutes les marchandises ont une qualité

(*) C'est notamment le cas de la plupart des théoriciens contemporains, qui se contentent de considérer les profits comme une « différentielle », un « écart entre les coûts de production et les prix de vente » (67), sans se poser la question des origines premières de cette « différentielle ».

(**) Voir chapitre x et chapitre xiii.

commune, celle d'être le produit du travail humain, Marx aurait délibérément exclu de l'énumération toutes les marchandises qui ne sont pas produits du travail humain, qui sont des dons de la nature (la terre, les minerais et puits de pétrole, les sites particuliers, etc.) (68). Ou en d'autres termes : « Si le travail était la seule source de la valeur, la valeur n'existerait pas là où il n'y a pas de travail (69). » En fait, les « dons de la nature » n'ont effectivement pas de valeur, dans la mesure où ils ne sont pas le produit d'un travail humain réel (*polders* hollandais et flamands, terres irriguées et réclamés, marais asséchés, etc.). S'ils ont quelquefois un prix, il provient de l'établissement d'un monopole artificiel, social, sur leur propriété. Lorsque ce monopole fait défaut, le « prix » disparaît avec lui (*). Quant aux minerais, ils ne sont sans valeur que dans la mesure où ils restent sous terre. Mais le *travail* de leur extraction crée bel et bien de la valeur, de même que le *travail* nécessaire pour les transporter vers les agglomérations de consommateurs.

2° En affirmant que toutes les marchandises ont une *seule* qualité commune, celle d'être le produit du travail humain, Marx aurait éliminé de son raisonnement une série d'autres qualités communes à toutes les marchandises : celle d'être des produits de la nature, d'être rares, d'être soumises à la loi de l'offre et de la demande, etc. (70). — Marx n'affirme nulle part que la seule qualité commune des marchandises est celle d'être le produit du travail humain. Il souligne, avec Aristote et tous les principaux économistes anciens et modernes, que les marchandises ont toutes en commun une valeur d'usage et une valeur d'échange. Mais alors que la valeur d'usage — lien particulier entre l'objet et *l'individu* — ne peut manifestement pas être un lien objectif, une mesure commune à employer *par l'acheteur et le vendeur à la fois* (puisque, par définition, la marchandise vendue n'a pas d'utilité pour le vendeur au moment où il la vend!), la valeur d'échange doit être mesu-

(*) Voir exemples au chapitre IX.

rable par une qualité *commune pour tous les producteurs qui apparaissent sur le marché*, une qualité *sociale* qui permet de tisser des liens entre tous ces producteurs. La rareté des marchandises est une précondition à leur production; mais elle n'est pas commensurable de manière précise dans deux marchandises. On peut tout au plus la déduire de la répartition du temps de travail global, disponible à la société, parmi ces deux branches de production sociale. Et ce détour nous ramène donc vers la qualité des marchandises d'être des congélations de travail humain général et abstrait (de parcelles du temps de travail global dont dispose la société), c'est-à-dire nous ramène vers la loi de la valeur-travail.

3° Si le travail était la seule source de la valeur, des travaux égaux produiraient des valeurs égales. Or, l'expérience démontrerait le contraire : le même travail, qui produit deux morceaux de viande qui proviennent de différentes parties du bœuf, aboutit à deux valeurs différentes (71). Les critiques confondent d'abord prix et valeurs; les prix de marché oscillent autour de la valeur, mais ne sont pas identiques à celle-ci. Ils confondent en outre travail individuel et *travail socialement nécessaire*. Ce n'est pas la dépense individuelle de travail qui crée de la valeur, mais seulement la dépense de travail *qui est reconnue comme socialement nécessaire par le marché*. Cela dépend des niveaux relatifs de productivité, et nous sommes ainsi placés devant le problème de la péréquation du taux de profit (*).

4° Si le travail était la seule source de la valeur, la valeur d'une marchandise devrait rester inchangée, puisque le travail qu'elle a incorporé est donné une fois pour toutes. Or, la valeur des marchandises change avec le temps. Elle peut tomber (notamment en cas de crise); elle peut augmenter (notamment pour les œuvres d'art, etc.) (72). Encore une fois, les critiques confondent ici valeur et prix. *Des prix de monopole*

(*) Voir chapitre v, § « La péréquation du taux de profit dans la société capitaliste. »

peuvent s'écarter fortement de la valeur (*); c'est notamment le cas des prix des œuvres d'art. Des prix de marchandises peuvent tomber brusquement en cas de crise. Cela ne signifie point que quelque autre raison mystérieuse détermine brusquement leur valeur. Cela signifie simplement que le marché a démontré *a posteriori* qu'une bonne partie du travail dépensé pour la production de ces marchandises a été gaspillé du point de vue social, ne constitue pas du travail socialement nécessaire, et ne reçoit donc aucun équivalent de la société dans l'acte d'échange.

La théorie marginaliste de la valeur et l'économie politique néo-classique.

L'économie politique éclectique n'a pourtant donné entière satisfaction ni aux savants qui continuaient à répondre aux questions que les générations précédentes leur avaient léguées, ni à la bourgeoisie elle-même, qui se trouvait constamment exposée au risque que, partant de la *vulgarisation* des idées de Ricardo, des économistes pouvaient pousser une pointe dans la direction du socialisme (ce fut notamment le cas de John Stuart Mill). Pour neutraliser le « danger socialiste », qui fut puissamment ressenti au lendemain de la révolution de 1848, et surtout après la Commune de Paris (1871), c'est l'ensemble de l'édifice fondé sur la théorie de la valeur-travail qu'il fallait abattre. C'est le grand tournant de l'économie politique bourgeoise vers la *théorie marginale de la valeur*, préparé dès 1855, indépendamment l'un de l'autre (73), par Hermann Gossen et Richards Jennings, qui aboutit aux écoles néo-classiques britannique (Jevons, 1871), viennoise (Menger, 1871) et suisse (Walras, 1874).

Par rapport aux conceptions éclectiques et vulgaires, les néo-classiques se distinguent par une plus grande rigueur méthodologique. De même que les classiques, ils s'efforcent de ne laisser dans l'ombre aucun phénomène économique, de n'es-

(*) Voir chapitre XII.

quiver aucune question, de fournir des matériaux en vue de la construction d'un ensemble cohérent. Le caractère apologétique de cet ensemble apparaît moins dans les conclusions que dans la méthodologie et dans les hypothèses de départ. Le système est cohérent, — mais il est divorcé du réel qu'il ne réussit ni à saisir de manière statique, ni *a fortiori* à expliquer dans ses lois le développement.

De Petty à Ricardo et à Marx, toute théorie de la valeur a été *objective*, c'est-à-dire est partie en dernière analyse de la *production*; la valeur s'identifiait aux coûts de production ou oscillait autour d'eux. L'influence de la demande sur la valeur était niée en tant que variable indépendante; et même lorsqu'elle était indirectement prise en considération, elle n'apparut qu'en tant que fonction indirecte de la production elle-même, puisque tous les revenus étaient censés être créés dans la production. En fait, toute la théorie classique a été *orientée* pour cette raison vers une synthèse entre conceptions micro-économiques et conceptions macro-économiques, synthèse que Marx a été seul capable de mener à bien.

L'école néo-classique par contre aborde le problème de manière tout à fait différente. C'est une école de micro-économie pure, qui considère que la valeur peut et doit être déterminée pour chaque marchandise prise séparément. Elle considère cette valeur comme fonction non plus des coûts de production, mais de l'influence autonome de la demande sur ces coûts de production (*). La séparation de la valeur d'échange et de la valeur d'usage, point de départ de l'école classique, est contestée. On affirme au contraire que la valeur d'échange est essentiellement fonction de la valeur d'usage, de l'utilité de marchandise.

Mais comment mesurer cette utilité? Les néo-classiques se heurtent ici à une difficulté qu'avaient rencontrée tous leurs prédécesseurs, d'Aristote à Jean-Baptiste Say en passant par le

(*) Alfred Marshall a tenté d'effectuer une synthèse ecclésiastique entre une théorie de la valeur partant de la production et une théorie de la valeur partant de « l'offre autonome ».

moine français Buridan et l'encyclopédiste Condillac. Si je demande : « Quelle utilité a pour toi ce couteau ? », on répondra : « Une grande utilité », ou « J'en ai grand usage », ou encore « Je n'en ai pas besoin du tout. » Personne ne répond à pareille question en indiquant une *quantité*, une mesure quelconque de la « valeur d'usage ». Se résignant à ne pouvoir exprimer quantitativement la valeur d'usage, les marginalistes se sont rabattus sur une expression quantitative des *besoins* auxquels la valeur d'usage doit faire face. Ils établissent des échelles *individuelles* de besoins; c'est pourquoi on caractérise à juste titre cette école comme étant *subjectiviste*, puisque son point de départ est purement arbitraire, subjectif. Comme l'a dit Rudolf Hilferding : alors que Marx et les classiques partent du caractère *social* de l'acte d'échange, et considèrent la valeur d'échange comme un lien *objectif* entre propriétaires (producteurs) de différentes marchandises, les marginalistes partent du caractère *individuel* des besoins, et considèrent la valeur d'échange comme un lien *subjectif* entre l'individu et la chose (74).

Cependant, l'expression quantitative des besoins ne résout pas encore la difficulté. Un homme a évidemment davantage besoin d'eau et de pain qu'il n'a besoin d'un diamant. Et pourtant, le diamant a une valeur d'échange supérieure à celle du pain. Il a encore plus besoin d'air, qui n'a même — normalement — aucune valeur d'échange. C'est pourquoi la théorie néo-classique affirme : ce n'est pas l'intensité du besoin en soi, mais l'intensité de la *dernière parcelle de besoin non satisfaite* (de l'utilité *marginale*) qui détermine la valeur.

Partant de cette conception générale, l'école néo-classique élabore une série de courbes dont les points de section établiraient des conditions d'équilibre : les courbes de l'offre et de la demande qui déterminent les prix d'équilibre; les courbes d'indifférence et des prix, les quantités de marchandises demandés à des niveaux déterminés de revenus; les courbes des coûts marginaux qui déterminent pour les entrepreneurs les niveaux de la production assurant le maximum de profits; la courbe

des salaires offerts et de la « désutilité du travail », la demande d'emploi; la courbe du taux d'intérêt offert et du profit escompté, le volume des investissements; la courbe de la masse accumulée de capitaux et de la masse de capitaux-argent disponibles, le taux d'intérêt, et ainsi de suite. Finalement, tout le système est en équilibre statique complet, le « profit » lui-même ayant disparu, du moins chez Walras, puisqu'en condition de concurrence totale, la valeur du produit marginal — qui détermine la valeur de toute la production — se dissout en capital amorti, salaire, intérêt et rente foncière (75).

On en arrive à une *théorie marginaliste de l'équilibre général* qu'un auteur a résumée ainsi :

« En régime de concurrence, nous dit-on, l'entrepreneur augmente l'emploi de chaque facteur de production jusqu'à ce que la productivité marginale de ce facteur (produit net obtenu grâce à la dernière unité employée) soit égale au prix du facteur sur le marché, et il augmente sa production jusqu'à ce que le coût marginal du produit (coût de la dernière unité) soit égal au prix du produit.

« Dans une telle situation, les satisfactions obtenues par les consommateurs sont maxima, pour la raison que tout transfert d'un facteur de production aboutit à une diminution de la « valeur » créée par ce facteur. S'il s'agit d'un ouvrier, par exemple, il produit dans l'heure, là où il travaille actuellement, une « valeur » égale à son salaire. Si on le transfère ailleurs, il produira un peu moins : en effet, il sera « ajouté » à un groupe de travailleurs, dont la productivité marginale est déjà égale au salaire, de sorte que sa productivité à lui sera nécessairement un peu inférieure (76). »

Eric Roll a raison lorsqu'il critique la thèse mécaniste de Boukharine, selon laquelle l'école marginaliste refléterait les intérêts particuliers d'une nouvelle couche de rentiers, apparue au sein de la bourgeoisie (77). Mais Boukharine, lui aussi, a raison lorsqu'il souligne que l'école marginaliste *adopte* un point de vue de rentier, ou plus exactement de capitaliste qui

se retire de la sphère de l'entreprise; car cette école part de la *consommation des individus* au lieu de partir de la *production sociale*, comme le font les classiques et comme le fait Marx (78). Ce n'est pas par hasard que les exemples avec lesquels opèrent les fondateurs de l'école néo-classique se réfèrent presque tous à la production de luxe.

Ce caractère particulier de l'école néo-classique est encore souligné par le fait qu'elle a été longtemps incapable de déterminer la valeur marginale des biens de production. Elle n'y parvient, en définitive, qu'avec Böhm-Bawerk, en introduisant la notion de « détour » (*roundaboutness*) de la production qui s'accroît de plus en plus, au fur et à mesure qu'interviennent de plus en plus de biens de production, « détour » qu'il faudrait « payer ». Elle est en outre incapable d'expliquer comment du choc de millions de « besoins » individuels dissemblables émergent non seulement des prix uniformes, mais encore des prix *stables pendant de longues périodes*, même sous les conditions de libre concurrence parfaite (*). Beaucoup plus qu'une explication des *constantes*, et de l'évolution fondamentale de la vie économique, la technique de la « marge » offre tout au plus une explication des variations passagères et à court terme. Il est significatif que dans l'ouvrage de base de Walras, on part de l'exemple de vendeurs et d'acheteurs « disposés à l'enchère », c'est-à-dire de spéculateurs à la Bourse (79) (**).

Aujourd'hui, la plupart des économistes l'admettent volontiers : le système d'équilibre néo-classique est totalement divorcé de la réalité (80). Il ne reconnaît pas les cadres institu-

(*) Elle n'explique pas non plus pourquoi le prix du pain est le même pour des chômeurs affamés et pour des millionnaires, alors que « l'utilité marginale d'une unité supplémentaire » est mille fois plus grande pour les uns que pour les autres.

(**) Cet exemple permet de saisir sur le vif l'erreur des marginalistes, puisque le cours des actions en Bourse n'est point *déterminé* par la « loi de l'offre et de la demande »; cette « loi » fait tout au plus *osciller ce cours autour d'un axe*, à savoir la capitalisation de dividendes escomptés. De même la « loi de l'offre et de la demande » fait-elle osciller les prix de marché des marchandises autour de leur *valeur*, qui est déterminée par la quantité de travail socialement nécessaire pour les produire.

tionnels particuliers du capitalisme, qui rendent parfaitement absurde l'idée que le salaire serait déterminé par « le produit de la dernière unité de son temps que l'ouvrier voudrait (!) aliéner plutôt que de le consacrer à ses loisirs » (*). Il ne reconnaît pas le caractère dynamique de la concurrence et les bouleversements constants de l'équilibre qu'elle provoque. Il est essentiellement *statique* et introduit la dynamique tout au plus comme un élément qui trouble l'équilibre, alors qu'en réalité, l'équilibre n'est qu'un moment passager d'un mouvement économique spasmodique, en oscillation permanente. Il n'a d'explication à offrir ni des crises périodiques, ni des crises structurelles. Poussé à sa logique extrême, il aboutit même à nier le phénomène de l'impérialisme, ou plus exactement à nier qu'il ait un rapport quelconque avec les lois de développement du capitalisme (81) (**).

La théorie néo-classique n'est pas seulement divorcée de la réalité sociale dans son ensemble. Elle l'est encore de la réalité pratique de tous les jours. La théorie de la valeur-travail peut être démontrée empiriquement, ne fût-ce dans ce sens qu'en dernière analyse, tous les éléments des coûts de production d'une marchandise tendent à être réduits à du travail, et seulement à du travail, si l'on remonte assez loin dans l'analyse. Malgré tous les enseignements de l'école néo-classique, les entrepreneurs capitalistes continuent à calculer leurs prix de revient sur cette même base (***). Et lorsqu'ils s'efforcent d'effectuer des calculs comparés de productivité, c'est encore à

(*) La théorie néo-classique qui détermine le « revenu des trois facteurs de production » par leur « productivité marginale » n'est qu'une généralisation abusive de la théorie ricardienne de la rente différentielle : voir chapitre IX, dernière partie.

(**) Cf. cette prédiction remarquable de Schumpeter : « Mais nous pouvons prévoir que de tous les pays, les États-Unis montreront sans doute la tendance impérialiste la plus faible (82). »

(***) « Comme l'ont démontré diverses enquêtes, notamment celle de Hall et Hitch, les entreprises ne connaissent pas leur coût marginal et raisonnent en termes de coût moyen total, majoré d'une marge bénéficiaire préconçue (83). »

l'aide de l'étalon « quantité de travail », et seulement à l'aide de cet étalon, qu'ils les effectuent (84).

La « révolution keynesienne ».

La théorie marginaliste de la valeur et l'école néo-classique fondée sur elle ont dominé la pensée économique bourgeoise pendant trois quarts de siècle. Leur fonction objective fut sans doute purement apologétique : justifier les structures capitalistes comme plus ou moins inévitables; justifier salaires, prix et profits comme le résultat d'échanges opérés sur un pied d'égalité. Dans la mesure où l'essor capitaliste qui marque la deuxième moitié du XIX^e et la première décennie du XX^e siècle était lui-même un « argument » en faveur du capitalisme bien plus puissant que toute construction théorique, la bourgeoisie n'a pas ressenti le besoin d'un courant économique différent de cette école purement apologétique.

Cependant, plusieurs générations d'économistes se sont montrés insatisfaits des réponses apportées par l'école néo-classique, notamment aux problèmes de l'investissement (du taux d'intérêt), de la monnaie (théorie quantitative de la monnaie) et des crises périodiques. L'école néo-classique a commencé par s'effriter dans ses aspects les plus faibles, c'est-à-dire les difficultés qu'elle rencontre pour formuler une théorie dynamique, une théorie de la croissance partant des données micro-économiques de valeur marginale, et de la difficulté de concilier la théorie des prix résultant de l'offre et de la demande (*) avec une théorie des prix résultant de la quantité de la monnaie en circulation.

(*) On peut dire que l'école marginaliste n'a jamais été capable de résoudre le problème de la « valeur marginale de la monnaie », et qu'elle est, de ce fait, restée dualiste, combinant une théorie *subjective* de la valeur avec une théorie *objective* de la monnaie (p. ex. la théorie quantitative). Il est clair qu'une augmentation du « stock de monnaie » ne diminue pas nécessairement la « valeur marginale » de ce stock, comme le ferait l'augmentation d'un stock de blé, puisque la monnaie peut être employée à l'achat successif de marchandises qui correspondent à *différents besoins* d'intensité équivalente. On s'aperçoit du dualisme lorsqu'on suppose que l'augmentation du stock de monnaie provoque brus-

C'est ainsi que l'idée d'un taux d'intérêt résultant de l'offre et de la demande de capitaux, taux d'intérêt qui s'élève jusqu'à arrêter la demande lorsque celle-ci est excessive, puis qui s'abaisse jusqu'à stimuler la demande lorsque celle-ci est insuffisante, a été mise en échec dès le début du siècle par l'économiste suédois Wicksell. Celui-ci démontre que le taux d'intérêt en équilibre est déterminé par le rapport entre l'épargne et l'investissement; et Gunnar Myrdal, élève de Wicksell, ira plus loin en expliquant que ce taux d'intérêt dépend en réalité du rapport escompté de l'investissement (85), c'est-à-dire du taux de profit, comme chez Marx.

Si au XIX^e siècle seuls les critiques du capitalisme se sont penchés sur les phénomènes des crises, dès la fin de ce siècle Tougan-Baranovski, sous l'influence directe de Marx, commence l'étude empirique des crises périodiques, qui aboutit aux théories modernes du cycle économique et de la croissance économique. Il s'inspire d'ailleurs de tous les outils forgés par Marx, notamment de la division de la production sociale en deux catégories, du problème du renouvellement périodique du capital fixe, etc. Après Tougan-Baranovski, Spiethoff, Aftalion, Bounatian, W. C. Mitchell, Schumpeter et d'autres se penchent également sur l'étude et l'essai d'explication des données empiriques des crises. En 1917, l'Université de Harvard crée un Institut spécialisé dans l'étude des fluctuations cycliques (*Harvard Committee for Economic Research*). Mais il faudra attendre la grande crise économique de 1929-1933 pour que la théorie économique officielle s'engage à fond dans le tournant de ce qu'il convient d'appeler la « révolution keynesienne » : Elle le fait d'ailleurs en admettant sa faillite entière: « Nous connaissons mieux la vitesse du mouvement d'un électron que la vitesse de circulation de la monnaie. Nous savons

quement une hausse des prix, sans modifier la valeur marginale des marchandises.

La théorie quantitative de la monnaie implique que les prix montent ou descendent si la quantité de monnaie en circulation est augmentée ou diminuée à partir d'un niveau d'équilibre déterminé.

davantage du cycle de la terre autour du soleil et du cycle du soleil dans l'univers que nous ne connaissons le cycle industriel», écrit le *Manchester Guardian*, le 1^{er} septembre 1931, sous le titre suggestif : « Banqueroute de l'économie politique ».

Nulle part, cette relation causale entre la réalité historique vécue et la modification de la pensée économique n'est aussi claire que chez Keynes lui-même. Dans son *Treatise on Money*, Keynes était resté attaché à la théorie quantitative de la monnaie, construction théorique séparée du gros de la théorie économique néo-classique. Sous l'influence d'Alfred Marshall, il y traite encore la monnaie comme un simple moyen d'échange, et non pas en même temps comme moyen de paiement et stock de valeur. C'est sous l'influence directe de la crise qu'il rédige en 1936 sa *Théorie générale de l'Emploi, de l'Intérêt et de la Monnaie* qui bouleverse ces conceptions traditionnelles.

L'ensemble des équations d'équilibre élaborées par Walras impliquaient théoriquement le plein emploi. Une société fondée sur la libre concurrence tendrait automatiquement vers le plein emploi, et le seul chômage concevable dans un tel cadre était le chômage de friction. Si des crises éclataient, elles seraient dues foncièrement à des phénomènes de désordre monétaire et d'hypertension du crédit. Mais Keynes avait devant les yeux l'exemple de l'économie britannique entre 1918 et 1938, où pendant 20 ans, environ 10 % de la classe ouvrière était restée sans emploi. L'équilibre pouvait donc bien coïncider avec le chômage massif; il devait y avoir une faille dans l'explication théorique académique.

Cette faille, Keynes la découvre dans la double fonction de la monnaie, qui représente à la fois moyen d'échange et moyen de paiement, *demande (potentielle) de marchandises sur le marché*. Or, les ménages et les firmes peuvent prendre deux décisions par rapport aux sommes d'argent qu'ils détiennent : la décision de les dépenser (de consommer) ou la décision de les thésauriser. Et puisque c'est le volume de la demande qui détermine le niveau des activités économiques, celui-ci fluctue

tuera notamment avec la propension à consommer, c'est-à-dire selon que l'ensemble des revenus aura été dépensé ou non (86). Comme les ménages dépensent en général la plus grande partie de leurs revenus, ce sont les fluctuations des dépenses des firmes — des investissements — qui déterminent en dernière analyse le volume de la demande, de l'emploi et de la production.

La théorie keynésienne est une *théorie du revenu*, puisque la répartition du revenu détermine en dernière analyse le niveau de l'emploi. Et puisqu'une répartition déterminée du revenu, de la demande, est indispensable pour réaliser le plein emploi, Keynes propose que les dépenses publiques suppléent à la carence des investissements privés lorsqu'il y a chute du revenu et chômage massif. Grâce au jeu du multiplicateur (*), toute dépense publique augmente d'ailleurs le revenu national d'une somme plus forte qu'elle-même. Ainsi s'élabore la théorie du *deficit-spending*, les dépenses publiques supplémentaires permettant « d'amorcer la pompe de la reprise ».

De ce fait, Keynes rompt de manière radicale avec toute une série de dogmes généralement acceptés à son époque : le dogme selon lequel la crise — même celle de 1929! — pourrait être surmontée si seulement les salaires pouvaient... tomber assez bas pour rendre la production de nouveau profitable pour l'entrepreneur (sans répondre à la question : qui achètera cette production ?); le dogme de la stabilité de la monnaie à préserver à tout prix; le dogme que tout revenu finit toujours par être dépensé; la « loi des débouchés », etc.

La signification historique de cette rupture est évidente. C'est le tournant de l'économie politique bourgeoise qui, d'apologétique, devient pragmatique. *Plutôt que de justifier le capitalisme en théorie, il s'agit maintenant de le sauver en pratique* (d'en prolonger l'existence), en atténuant la violence des fluctuations périodiques. Le contrôle social des cycles économiques devient une nécessité politique, aussi bien à

(*) Voir explication au chapitre xi.

l'intérieur du pays qu'internationalement. Le problème pratique essentiel de notre propre génération est le maintien de l'emploi et il est devenu la préoccupation principale de la théorie économique (87). Keynes et ses disciples poursuivent un but pratique : organiser l'intervention de l'État dans la vie économique en vue d'arriver à cette atténuation. Toutes leurs préoccupations théoriques sont tendues vers ce but. Les problèmes théoriques purs sont écartés du revers de la main, d'une manière de plus en plus péremptoire. Le principal disciple de Keynes, Samuelson, se contente de partir du « fait » des « trois facteurs de production » dans son manuel *Economics*. Il ne se donne même pas la peine de formuler une théorie de la valeur.

Pragmatique, l'école keynesienne est essentiellement macro-économique. Pour sauver le capitalisme, c'est sur les grands agrégats économiques qu'elle fait porter à la fois l'attention et l'éventuelle intervention des pouvoirs publics; peu important la valeur ou le prix individuel des marchandises. Le tournant décisif de l'économie politique officielle vers la théorie macro-économique a permis d'approfondir la théorie du cycle économique et de la croissance économique, et par l'intermédiaire de l'économétrie, il a donné naissance à une série de *techniques* nouvelles de la recherche, de la prévision et de la planification économiques, qui sont aussi utiles, sinon plus utiles, pour une société ayant aboli le capitalisme que pour la société capitaliste elle-même.

Ces éléments positifs contenus dans la « révolution keynesienne » ne doivent pas être contestés. Ils constituent d'ailleurs, en général, du moins objectivement, un retour aux conceptions classiques, sinon aux conceptions de Marx. La critique de Keynes à l'égard de la théorie des débouchés et de la théorie quantitative de la monnaie se retrouve pour l'essentiel chez Marx : même la théorie de l'intérêt fondée sur la *liquidity preference* prend ses origines chez Marx.

Néanmoins, Keynes reste prisonnier, dans de nombreux domaines, des conceptions erronées de l'école marginaliste

néo-classique (*). Et son pragmatisme le place souvent au service de la classe bourgeoise, notamment lorsqu'il affirme sa préférence pour la hausse des prix (l'inflation modérée), puisque les ouvriers s'opposent beaucoup moins à une réduction des salaires réels par suite d'une hausse des prix, qu'ils ne s'opposent à une baisse des salaires nominaux (89).

Il continue à considérer les « prévisions des entrepreneurs » comme le facteur décisif de la marche cyclique de l'économie, sans se demander si ces « prévisions » ne dépendent pas en dernière analyse de facteurs objectifs, comme par exemple l'évolution du taux de profit. Il continue à parler indistinctement de « revenu » et d'« épargne », sans établir la distinction fondamentale entre le revenu des travailleurs qui est rarement épargne (toute épargne ouvrière est littéralement une consommation différée), et l'épargne capitaliste qui, elle seule, a le choix entre l'investissement et la thésaurisation. Tout en comprenant l'importance du phénomène de la thésaurisation, pratiquement ignoré des marginalistes, il en limite excessivement l'importance en définissant les investissements comme « tout accroissement d'acquis de forme quelconque (90) », ce qui ramène à l'équation d'équilibre épargne = investissement, alors qu'il eût suffi d'opérer avec la notion d'investissement *productif* pour renforcer considérablement tout le raisonnement. Finalement, alors qu'il tance vertement l'école marginaliste qui se base sur le théorème du revenu fixe, il opère lui-

(*) Il faut pourtant souligner le fait qu'au moins à un endroit, Keynes s'efforce de revenir à la théorie de la valeur-travail. Il écrit :

« Nos préférences vont par conséquent à la doctrine préclassique selon laquelle c'est le *travail* qui *produit* toute chose, avec l'aide... de la technique comme on dit maintenant, avec l'aide des ressources naturelles qui sont libres ou grevées d'une rente selon qu'elles sont rares ou abondantes, avec l'aide enfin des résultats du travail passé, qui ont eux aussi un prix variable suivant leur rareté ou leur abondance (jusqu'ici, nous restons toujours dans le cadre de l'économie politique vulgaire et éclectique). Il est préférable de considérer le travail, y compris bien entendu les services personnels de l'entrepreneur et de ses assistants, comme le seul facteur de production, la technique, les ressources naturelles, l'équipement et la demande effective constituant le milieu déterminé où ce facteur opère (88). »

même avec le théorème non moins irréal du « volume et de la quantité actuels de l'équipement », accouplé à un taux de profit mobile (91), alors que les mouvements de ce taux dépendent précisément de l'évolution de la masse accumulée du capital fixe, comme il l'admet d'ailleurs dans un autre passage. Pour tout le problème de l'accumulation du capital, de l'*expansion* de l'outillage, ses vues sont excessivement teintées par l'expérience de la période 1920-1935 en Grande-Bretagne, qui fut une période de semi-stagnation.

Les économétristes.

La théorie du revenu et du cycle économique de l'école keynesienne débouche sur l'effort de représenter le système sous la forme de modèles mathématiques. C'est ainsi qu'on en arrive rapidement, dès la fin des années 30 et du début des années 40, aux modèles macro-économiques pour étudier le cycle (notamment modèles basés sur le multiplicateur et l'accélérateur (*)), puis aux modèles de croissance économique fondés sur le coefficient du capital, enfin sur les tableaux *input-output* et les calculs de la recherche opérationnelle. Adoptées seulement de manière fragmentaire et intermittente dans l'économie capitaliste, ces techniques ne prendront leur réel essor que dans le cadre d'une économie planifiée et socialisée, où leur utilité est indéniable, surtout lorsqu'il s'agit de résoudre des problèmes mécaniques ardues (choix entre différents projets d'investissement dans un même but prioritaire; substitution progressive de procédés techniques nouveaux aux procédés courants; détermination du caractère plus ou moins sous-développé de certaines régions et de la forme d'investissement la mieux appropriée pour surmonter ce retard, etc.). Le refus d'employer ces techniques en U. R. S. S., à l'époque stalinienne, était justifié par des raisons pseudo-théoriques sans valeur aucune, et a causé beaucoup de tort au développement économique de ce pays.

(*) Voir chapitre xi.

Mais si l'économétrie est une technique valable, elle n'est qu'une technique, et même qu'une *technique d'appoint*. Elle ne peut, en elle-même, ni *poser* des problèmes, ni *orienter* la politique économique; elle reste toujours au service d'une optique, d'une politique *préalablement déterminées*. Toute tentative de donner une importance excessive à cette technique, ou d'accorder une valeur généralisée, voire absolue, aux résultats de recherches économétriques, doit aboutir à des confusions et à des erreurs certaines.

Avant tout, la technique économétrique est une technique de *simplification*. Elle est obligée d'opérer avec *quelques* données, *quelques* variantes connues et capables d'être quantifiées (92). De même que la théorie néo-classique, elle doit toujours opérer sous la fameuse réserve : toute chose restant égale ailleurs. Mais si cette réserve est sans importance dans un contexte purement théorique, elle devient décisive dès qu'il ne s'agit plus de spéculations abstraites mais de prévisions précises en vue de l'action. Le résultat de tout calcul économétrique doit être considéré comme une matière brute sur laquelle doit s'appliquer une analyse dialectique beaucoup plus complète, qui tient compte d'un grand nombre de variantes et de facteurs secondaires dont le calcul lui-même avait fait abstraction.

Ensuite, tout calcul économétrique est prédéterminé par l'optique de celui qui formule le problème. Selon qu'on admet ou non l'hypothèse qu'il y ait une *interaction* entre niveau de consommation et rendement d'un investissement prévu, le choix du coefficient du capital sur lequel on fonde ses calculs peut fortement varier (*). Une estimation de la valeur du multiplicateur qui ne diffère que d'une décimale d'une autre estimation peut aboutir à des différences considérables dans les résultats prévus. L'adoption ou non de la théorie de la valeur-travail, et la détermination du revenu national en fonction de cette théorie, aboutira à des schémas différents et à des préfé-

(*) Voir chapitre xvi.

rences différentes dans la solution d'équations pour déterminer le taux de croissance optimum. Selon qu'on considère la population seulement comme des bouches à nourrir, ou selon qu'on la considère aussi comme une force de travail potentielle dont les possibilités créatrices doivent être mobilisées, le résultat d'un calcul sur la croissance possible du revenu national par tête d'habitant dans un milieu sous-développé peut différer du simple au double ou au triple.

L'économétrie doit donc rester subordonnée à une théorie économique générale. Dès qu'elle veut se rendre indépendante de celle-ci, elle risque de conduire vers de fausses pistes. Keynes l'avait bien compris, lui qui écrivit dans un célèbre débat avec Tinbergen :

« Ai-je raison en supposant que la méthode de l'analyse par corrélations multiples (c'est-à-dire la méthode statistique) dépend essentiellement (de la capacité) des économistes de fournir non seulement une liste de causes significatives, qui soit correcte jusqu'où elle va, mais d'en fournir aussi une liste *complète*? Par exemple, supposons qu'on prenne en considération trois facteurs; il ne suffit pas, dès lors, qu'ils soient des *veræ causæ*; il faut encore qu'il n'y ait pas d'autre facteur significatif. S'il existe pareil facteur dont on n'a pas tenu compte, alors la méthode n'est pas capable de découvrir l'importance quantitative relative des trois premiers facteurs. S'ils en est ainsi, cela veut dire que la méthode n'est applicable que lorsque l'économiste est capable de fournir d'avance une analyse correcte et indubitablement complète des facteurs significatifs. Ce n'est donc ni une méthode de découverte ni une méthode de critique (93). »

Une variante apologétique du marxisme.

La période de développement la plus fertile de la théorie économique marxiste s'étale entre 1894 et 1914. Après la publication des tomes 2 et 3 du *Capital* par les soins de Fr. Engels et leur assimilation, après la publication de *L'Histoire*

des Doctrines économiques (Theorien über den Mehrwert) par Kautsky, dans un climat d'essor rapide du mouvement ouvrier et de lutte idéologique intense entre « marxistes » et « révisionnistes », on voit la parution successive des ouvrages de Lénine sur la pénétration du capitalisme en Russie, de Kautsky sur le capitalisme dans l'agriculture, les premières études de Parvus sur l'impérialisme, les débats entre « marxistes légaux » russes sur la théorie des crises, puis, aboutissement de toute cette époque, le *Capital financier* de Rudolf Hilferding et *L'Accumulation du Capital* de Rosa Luxemburg, d'ailleurs suivis d'articles et de brochures de discussion et de vulgarisation importants de Kautsky, d'Otto Bauer, de Pannekoek et de Lénine (*L'Impérialisme, dernier stade du capitalisme*). La masse de ces études constitue une « mise à jour » du marxisme, devant les transformations structurelles qui s'étaient opérées aussi bien sur le marché mondial que dans les pays impérialistes eux-mêmes à l'époque des monopoles, que Marx et Engels ont pu pressentir mais qu'ils n'ont plus eu le temps d'analyser en détail.

Une deuxième phase de développement de la théorie économique marxiste, moins fertile que la première, s'étale entre la fin de la Première Guerre mondiale et le début de la grande crise économique 1929-33. Elle est centrée sur deux catégories de problèmes : ceux de la société de transition entre le capitalisme et le socialisme (c'est-à-dire de l'économie soviétique); et ceux de l'impérialisme. Dans la première catégorie, il faut signaler les ouvrages de Boukharine et de Varga, la *Novaia Ekonomika* de Préobrachenski, le premier manuel d'économie politique soviétique de Lapidus et Ostrovitianov, des articles plus spécialisés de Stroumiline, de Trotski, de Gatovskii et autres. Dans la deuxième catégorie, se placent surtout les ouvrages de Henryk Grossmann, de Fritz Sternberg et d'Otto Bauer.

Mais au moment même où la faillite de l'économie politique bourgeoise traditionnelle apparut clairement, et où la pensée économique bourgeoise prit son grand tournant pragmatique,

la théorie économique marxiste, loin de réaliser un nouveau bond en avant connu, elle aussi, une transformation pragmatique, du moins en Union soviétique et dans tous les milieux subordonnés à elle. D'un instrument de recherche de la vérité objective, elle fut dégradée au rôle de justifier *a posteriori* les décisions politiques ou économiques prises par le gouvernement de l'U. R. S. S. Si l'étude des diverses et successives justifications des « tournants » de cette politique n'a plus qu'un intérêt purement historique, il n'en va pas de même des *déformations apologétiques* introduites dans le corps de la théorie économique marxiste elle-même. Les deux déformations les plus importantes ont trait à la question de définition de la société socialiste — notamment par rapport à la production marchande — et à celle de la rétribution de la force de travail dans une société de transition entre le capitalisme et le socialisme (et, *a fortiori*, dans la société socialiste elle-même).

La théorie de la valeur-travail implique que la production de marchandises disparaît avec le marché, c'est-à-dire avec toute circulation de produits dans laquelle le travail humain ne doit plus faire le détour de l'échange pour pouvoir être jugé comme socialement nécessaire ou non (94). Les passages à ce propos dans les écrits de Marx et d'Engels sont nombreux et sans équivoques : *Critique du Programme de Gotha* (95), lettre d'Engels à Kautsky de septembre 1884, etc. La disparition de la production de marchandises dépend cependant de *deux* facteurs : le dépérissement de toute propriété particulière des produits en circulation, propriété différente de la seule propriété collective; et la disparition de la semi-pénurie qui permet de supprimer la nécessité de l'échange de la force de travail contre une quantité limitée de biens de consommation. Ces deux conditions sont nécessaires pour achever la construction d'une société socialiste.

La thèse officielle soviétique, selon laquelle la construction du socialisme est achevée en U. R. S. S. depuis 1936, alors que les catégories « marchandises, valeur, argent » y restent de toute évidence d'application, représente une révision de la

théorie marxiste de la société socialiste. Le *Manuel d'économie politique*, publié en août 1954, et qui reprend l'article de Staline, « Problèmes économiques du socialisme en U. R. S. S. », défend cette même thèse révisionniste (96). Il affirme que la survivance de la production marchande y découle de l'existence de deux formes de propriété socialiste, la propriété étatique et la propriété kolkhozienne, alors qu'en réalité, la survivance de cette production marchande découle du développement insuffisant des forces productives. Ainsi, l'idée d'une société socialiste ayant un niveau de développement des forces productives et un niveau de vie moyen inférieurs à ceux des pays capitalistes les plus avancés, a pu être développée. Pareille idée est en contradiction avec les thèses fondamentales du marxisme.

Le caractère apologétique de ces conceptions est manifeste. Elles ont été formulées *a posteriori* pour justifier une thèse politique des dirigeants de l'État — à savoir la thèse selon laquelle la construction du socialisme est achevée en U. R. S. S. Elles ont été formulées de manière à cacher aux citoyens soviétiques l'énorme distance qui séparait à cette époque leur niveau de vie de celui des citoyens des pays capitalistes les plus avancés. En justifiant la persistance de la production marchande sous le « socialisme », les auteurs de cette thèse ont également justifié la persistance de l'inégalité sociale et de l'aliénation du travail dans cette étrange « société socialiste ».

Plus net encore est le caractère apologétique de la théorie suivant laquelle la rétribution, dans la société « socialiste », serait réglée d'après la « quantité et la qualité du travail fourni à la société ». Cette formule ne se trouve nulle part chez Marx. Au contraire, celui-ci précise clairement, dans la *Critique du Programme de Gotha*, que dans la première phase de la société socialiste, les producteurs ne seront rétribués que d'après la seule *quantité* de travail fournie (97). Dans l'*Anti-Dühring*, Engels explique même pourquoi la rétribution d'après la *qualité* du travail, raisonnable en société capitaliste, aussi longtemps que les *frais d'acquisition de la qualification sont supportés par*

les individus privés, perd toute signification dans une société socialiste où ces frais se trouvent entièrement socialisés (98).

Loin d'être une application « particulière » de la loi de la valeur-travail à une société « socialiste », la théorie de la rétribution « d'après la quantité et la qualité du travail fourni » n'est qu'une justification grossière des différences de rétribution qui existent en fait en U. R. S. S. et dans d'autres sociétés en transition du capitalisme vers le socialisme, sous une emprise bureaucratique prononcée (*). Elle ne se trouve nulle part chez tous les théoriciens soviétiques des dix premières années d'existence de l'U. R. S. S. : ni chez Lénine, ni chez Boukharine, ni dans le premier *Manuel d'Économie Politique* de Lapidus et Ostrovitianov. On ne la voit apparaître qu'à partir de 1932, quand il s'agit en effet de trouver une apologie pour l'accroissement brutal de l'inégalité sociale. Depuis lors, elle a été reprise par d'innombrables manuels officiels — y compris en Yougoslavie — et par des auteurs occidentaux s'adaptant étroitement à la politique de l'État soviétique. Elle est contenue dans le *Manuel d'Économie Politique* de 1954 (100).

Mais cette théorie apologétique se heurte à un obstacle patent. Si dans la société capitaliste, le travail qualifié peut être considéré comme du travail « composé » (c'est-à-dire du travail simple multiplié par un coefficient qui tient compte des frais d'acquisition de la qualification), il ne s'écarte jamais

(*) On connaît le passage de l'*Anti-Dühring*, où Engels se moque de la prétention des professeurs, architectes, etc. d'obtenir un « léger supplément de consommation » par rapport aux « charretiers ». Cf. de même Marx et Engels, dans l'*Idéologie allemande* :

« Mais un des principes essentiels du communisme, par lequel il se distingue de tout socialisme réactionnaire, consiste précisément dans la conception empirique fondée sur la nature de l'homme, conception suivant laquelle les différences de la tête et des capacités intellectuelles ne déterminent point les différences de l'estomac et des besoins physiques; et que dès lors la formule erronée, fondée sur nos conditions présentes, « A chacun selon ses capacités », dans la mesure où elle s'applique à la jouissance (à la consommation), au sens étroit du terme, doit être transformée en la formule « A chacun selon ses besoins »; qu'en d'autres termes la différence des activités ne donne pas droit à l'inégalité, à un privilège en propriété ou jouissance (consommation) (99). »

très fortement de ce travail simple. Or, en Union soviétique, les écarts de traitements restent très grands; ils furent énormes à l'époque stalinienne (*). Il fallait trouver une théorie pour justifier ces écarts. C'est pourquoi John Eaton (102) écrit que la « qualité du travail fourni » est jugée d'après l'utilité sociale du travail fourni. C'est A. Leontiev qui semble être l'auteur de cette thèse. Mais en l'adoptant, des théoriciens se revendiquant du marxisme ont décrit un tournant de 180°. Car toute théorie qui détermine la rétribution par l'« utilité sociale du travail fourni », et non plus par un critère objectif, commensurable, rompt définitivement avec la théorie de la valeur-travail pour pénétrer en fait dans le champ d'une théorie subjectiviste de la valeur. Nul doute qu'une thèse qui cherche franchement à justifier l'inégalité sociale doit évidemment aboutir à pareille théorie. Car n'est-ce pas du subjectivisme pur que d'affirmer qu'une « loi » économique quelconque dicte un traitement d'amiral ou de *prima ballerina* vingt fois plus élevé que le traitement d'un ouvrier moyennement qualifié (**).

Si le marxisme rejette décidément toute théorie selon laquelle la « quantité et la qualité du travail » détermine la rétribution en *société socialiste*, il admet volontiers que dans la phase de transition entre le capitalisme et le socialisme, des différences de rétribution soient maintenues dans des buts d'efficacité économique évidente, notamment à l'égard des techniciens, des ingénieurs et d'autres spécialistes indispensables (103). Mais le marxisme explique qu'il s'agit là non pas d'applications mais d'écarts à l'égard de ses principes (de même d'ailleurs qu'il s'agit d'un écart à l'égard de la théorie de la valeur-travail), et que cet écart doit disparaître avec le temps. Il ex-

(*) A la veille de la guerre, les salaires des ouvriers qualifiés s'élevaient jusqu'à huit fois ceux des manœuvres, alors que les « travailleurs les mieux rémunérés » gagnent « beaucoup plus » que les ouvriers qualifiés, J. Manevitch dans la revue *Voprossi Ekonomiki* (101).

(**) Des théoriciens du même genre s'écartent encore davantage de la théorie de la valeur-travail, lorsqu'ils prétendent « mesurer » la quantité et la « qualité » de travaux qui, par définition, ne produisent pas de valeur, comme ceux des administrateurs, savants, etc.

plique en outre que cet écart est source constante de corruption, de démoralisation et de bureaucratisation, et que des mesures sociales et économiques nécessaires doivent être prises afin de limiter au maximum la déformation bureaucratique qui résulte inévitablement de ce phénomène (104).

Nouveaux développements de la pensée économique en U. R. S. S.

Le grand débat sur l'industrialisation des années 20 a été la dernière occasion d'un développement de la pensée économique en U. R. S. S. après l'avènement du régime stalinien. Deux décennies lui succédèrent, pendant lesquelles tout développement autonome de la pensée critique fut étouffé. La dégénérescence apologétique du marxisme le transforma en même temps en une scolastique incapable de faire face aux problèmes réels et nouveaux, autrement que par un jeu stérile de citations.

Mais les progrès de l'économie et de la technique soviétiques posèrent des problèmes que la scolastique ne réussit pas à résoudre. Avant même la mort de Staline, on assista ainsi à une renaissance (ultra-prudente il est vrai) de recherches économiques autonomes, qui aboutit même à une controverse marquée d'un minimum de liberté critique : celle concernant le choix entre diverses variantes de projets d'investissements (105).

Après la mort de Staline, et surtout après l'essoufflement des réformes de l'ère khrouchtchevienne (*), la pensée économique soviétique connut une véritable renaissance. Un nombre relativement important d'ouvrages apportant des contributions nouvelles vit le jour. Mais la tendance principale fut clairement pragmatique. Il importe visiblement moins à des auteurs comme Kantorovitch, Novojilov, Nemchinov, Malychev etc., de découvrir les lois économiques de l'époque de transition du capitalisme au socialisme, que de trouver des solutions de problèmes pratiques. Parmi ceux-ci, celui de la *détermination*

(*) Voir chapitre xv.

rationnelle des prix joue manifestement un rôle prédominant (*).

Le mathématicien Kantorovitch avait dès 1939 initié en Union soviétique le développement de la technique de programmation linéaire et de recherche opérationnelle. Il avait essayé de réhabiliter l'emploi du calcul différentiel et du marginalisme pour résoudre des problèmes micro-économiques. Dans le débat sur les prix qui rebondit au cours des années 50, puis des années 60, l'apport théorique de l'école de Kantorovitch-Novojilov resta fort abstrait. En fait, chez ces auteurs également, l'effort se concentra sur quelques problèmes pratiques assez élémentaires, telle la lutte pour inclure un « intérêt » (coût d'emploi des biens fixes) dans le calcul du prix de revient. Ce n'est pas à cette école, mais plutôt à celle de Malychev (dite du « prix de production ») que se rattachent les efforts réformateurs de Liberman, qui tendent à réhabiliter l'intervention de la loi de l'offre et de la demande dans la formation des prix de vente en détail.

Pour autant qu'il s'agisse là d'une simple technique de rationalisation de la distribution des biens de consommation — et d'adaptation plus rapide et plus efficace de leur production aux besoins des consommateurs — il n'y a aucune objection *a priori* qui devait lui être opposée. Mais le contexte théorique, politique et social dans laquelle se place l'adoption de cette technique est celui d'une révision de plus en plus poussée des prémisses marxistes de la planification économique à l'époque de transition du capitalisme au socialisme. Et dans ce contexte-là, ces réformes sont lourdes de risques pour la cohésion du système de planification dans son ensemble.

Ce que les économistes soviétiques recherchent en réalité, c'est un système d'autorégulateurs, permettant d'obtenir des *optima* économiques indépendamment de l'intervention consciente des hommes. Se retournant à juste contre l'hyper-centralisation bureaucratique; et rejetant pour des raisons socio-politiques non moins évidentes la solution idéale du contrôle

(*) Voir un excellent résumé de cette discussion dans un livre de Henri Denis et de Marie Lavigne (106).

démocratique par la masse des producteurs-consommateurs, ils ne peuvent que réhabiliter progressivement l'automatisme du marché. Ainsi l'ajustement de l'offre à la demande des biens de consommation est recherché par « l'intéressement » matériel des entreprises; et du moins dans les ouvrages théoriques, la « recherche du profit moyen » par chaque « firme soviétique » est déjà ouvertement envisagée (107).

Mais à partir de ce moment-là, la pression des technocrates et des directeurs « matériellement intéressés » au « maximum de profit » créera une pression croissante en vue de ramener la « formation libre des prix » de la sphère des biens de consommation à celle des biens de production. Car il est évident qu'aussi longtemps que les prix des biens de production sont des « prix administrés », c'est-à-dire des instruments de la planification pour orienter les investissements des entreprises, celles-ci seront loin du « maximum de profit » réalisable avec des « prix libres ».

Mais à partir du moment où l'offre et la demande façonnent également les prix des biens de production, toute la logique de la planification commence à se désagréger. A partir de ce moment-là, les investissements cessent d'être orientés dans la voie des priorités consciemment sélectionnées, pour s'orienter d'après les « mécanismes du marché ». Inutile d'ajouter que pareille réorientation des investissements, loin d'accroître la rationalité économique du système, y reproduirait simplement les tares classiques de la « Libre entreprise » capitaliste : gaspillages par capacités excédentaires; doubles emplois; mouvements d'emballement généralisés, voire surproductions périodiques et chômage.

Le fait que le débat ranimé des économistes soviétiques reste largement circonscrit entre les partisans des thèses « conservatrices » (c'est-à-dire inspirées par la pratique de l'époque stalinienne) et les partisans des thèses « rénovatrices » allant dans un sens de plus en plus révisionniste, indique en même temps les *limites* de la renaissance de la théorie économique en U. R. S. S. Au risque d'une schématisation excessive, on pour-

rait en effet représenter ces deux écoles comme reflétant, l'une, les intérêts de la bureaucratie centrale, l'autre les intérêts de la bureaucratie et de la technocratie au niveau des entreprises. Le point de vue du prolétariat reste absent dans ce débat.

Lorsqu'il sera formulé, il tiendra compte, sans aucune doute, de tous les apports techniques contemporains, y compris ceux des mathématiques supérieures. Mais il ramènera en même temps le problème à ses justes proportions. Ce n'est pas par un jeu d'horlogerie raffiné en dehors de l'intervention consciente des hommes, que la croissance optimale de l'économie planifiée et socialisée peut être découverte. Elle est fonction de démocratie socialiste, de débat, et d'expérimentation dans la vie de variantes diverses. Elle est fonction surtout d'un contrôle permanent des travailleurs sur l'emploi des machines, des matières premières et des produits finis dans leurs sphères de travail. Car ce contrôle est en définitive un instrument beaucoup plus efficace que les calculs d' « intérêt sur fonds fixes » les plus subtils pour dépister les capacités de production non utilisées. Pour qu'il puisse être employé largement, il ne faut pas seulement que les travailleurs y soient matériellement intéressés (ce qui peut être obtenu dans le cadre d'un système d'autogestion ouvrière). Il faut encore qu'ils aient la liberté sociale et politique de le déployer aussi largement que possible, et que tout le climat politique du pays les encourage dans ce sens (*).

(*) L'économiste soviétique V. V. Novojilov emploie la comparaison entre l'économie industrielle contemporaine et les mécanismes cybernétiques basés sur le *feedback* pour « démontrer » que plus un système économique est complexe, plus il a besoin de direction centralisée (108). Il ne semble pas s'apercevoir de la pétition de principe manifeste à la base de son raisonnement : car ce qu'il n'a pas préalablement démontré, c'est la thèse selon laquelle une économie qui se prétend socialiste peut effectivement être dirigée par des mécanismes autorégulateurs plus ou moins automatiques, indépendamment des choix conscients des producteurs-consommateurs. La référence à Marx et à Engels est d'autant plus malheureuse, que ceux-ci, contrairement à Novojilov et son école, ont explicitement rejeté l'emploi de calculs fondés sur la loi de la valeur ou les « prix de production », comme base du système de distribution d'une société postcapitaliste (109).

La fin de l'économie politique.

Toute science est un moyen de connaissance, une réponse à des questions posées. Or, les questions auxquelles l'économie politique s'efforce de donner une réponse — Qu'est-ce que la valeur? D'où provient le capital et la plus-value? Comment sont déterminés les salaires? Quelle est l'influence de la circulation monétaire sur les prix et la conjoncture? Comment fonctionne la reproduction? etc. — naissent avec la production marchande et monétaire; elles dépériront donc avec elle.

Ce n'est pas hasard que Marx donne comme sous-titre au *Capital* : « Critique de l'Économie politique », et que son ouvrage préparant le *Capital* est intitulé : « Traits fondamentaux d'une critique de l'économie politique » (*Grundrisse der Kritik der politischen Oekonomie*). Pour Marx, l'économie politique est par essence idéologie. De même qu'il n'y a pas de « philosophie marxiste », il n'y a pas d' « économie politique marxiste ». L'œuvre de Marx est une œuvre de *dépassement* de ces deux grandes idéologies de son époque, l'une dans la théorie marxiste de la connaissance (dialectique matérialiste), l'autre dans la théorie économique marxiste (dialectique du devenir des sociétés humaines).

De la désintégration de la philosophie par Marx se dégagent deux voies d'investigation : les sciences naturelles positives d'une part, et la dialectique de l'autre. De même, le dépassement de l'économie politique laisse subsister deux reliquats : les sciences économiques appliquées (organisation de la production industrielle et agricole; sciences de l'organisation en général, etc.) et la théorie économique marxiste.

Marx lui-même, suivi de Rosa Luxemburg, de Hilferding, de Boukharine et de Préobrachenski, sont formels à ce sujet.

L'économie politique dépérit en même temps que les catégories économiques qu'elle s'efforce de dévoiler (*) : « Je

(*) « Avec la liquidation de la loi de la valeur dans le domaine de l'économie, se trouve également liquidée la vieille économie politique »,

fais remarquer une fois pour toutes, écrit-il, que j'entends par économie politique classique toute économie qui, à partir de William Petty, cherche à pénétrer l'ensemble réel et intime des *rappports de production dans la société bourgeoise*, par opposition à l'économie vulgaire qui se contente des apparences » — tout en ajoutant que cette économie politique se révèle incapable de pénétrer les derniers secrets de la valeur (111). Lénine pourtant semble rejeter cette solution. Se référant à une définition d'Engels, il suppose qu'une *nouvelle économie* « socialiste » serait d'application à une société socialiste pleinement développée (112).

En il pose à ce propos la question : l'équation d'équilibre $cII = vI + pI$ ne serait-elle pas d'application dans la société communiste? En analysant cette question, nous saisissons le sens exact du dépérissement de l'économie qui est en même temps dépassement.

Il va sans dire qu'aussi longtemps que subsiste la production marchande, une science économique subsiste comme instrument de la connaissance du réel. Elle reste donc de pleine application dans la société de transition du capitalisme vers le socialisme, et dans la première phase de la société socialiste elle-même. Mais quand ce processus de dépérissement des catégories est *achevé*, il n'y a plus de place pour une « doctrine économique » comparable à la doctrine marxiste, en tant que science d'*actualité*; elle ne subsistera qu'en tant qu'instrument de connaissance du *passé*, et en tant que sauvegarde contre d'éventuelles catastrophes futures. Il n'y a plus rien à « dévoiler ». Tous les rapports économiques sont devenus transparents. Dans la mesure où la formule $cII = vI + pI$ égalise des *valeurs*, des valeurs d'échange, du capital, elle aura manifestement perdu toute validité dans une société fondée sur l'abondance, d'où les catégories économiques auront disparu.

Ce qui subsistera sans doute pendant une longue période,

affirme Préobrachenski. Et Rosa Luxemburg affirme que dans la théorie marxiste, l'économie politique a trouvé son perfectionnement, mais aussi sa fin en tant que science (110).

jusqu'au moment où tout calcul économique sera devenu superflu, ce sera la nécessité de mesurer les besoins de remplacement du stock de machines, d'abord en quantités de travail, puis, dès l'époque de l'abondance, en *quantités matérielles*. Ce qui subsistera, ce sera dès lors la nécessité de calculer l'utilité ou la désutilité d'un rythme de remplacement déterminé, non plus en « valeur », mais d'après des options conscientes des hommes, donnant la priorité à des considérations humaines libérées des « lois d'airain ». Ce « reliquat » de l'économie politique sera une « science naturelle positive », science qui intégrera sans doute des lois d'organisation et de la théorie des communications avec des lois de la psychologie individuelle et sociale, de l'hygiène mentale et physique, etc. Il est difficile de prévoir les contours de cette « science positive ». Ce qui est certain, c'est que de par les questions auxquelles elle cherchera à répondre, elle n'aura plus grand-chose de commun avec la théorie économique contemporaine et passée, avec l'économie politique bourgeoise, ou avec sa critique marxiste. Les économistes marxistes revendiquent l'honneur d'être la première catégorie d'hommes de science à travailler consciemment en vue de la suppression de leur propre profession.

**POSTFACE
A LA DEUXIÈME ÉDITION**

La rédaction de ce livre a été achevée en mai 1960; la majeure partie en a été rédigée avant l'année 1960. Dix ans se sont donc écoulés depuis lors. L'activité militante ne nous a pas laissé le temps d'intégrer dans cette deuxième édition tous les résultats de recherches internationales historiques et économiques qui se sont ajoutés pendant cette décennie à ceux sur les fondements desquels nous avons essayé de rédiger ce *Traité*. Nous le regrettons d'autant plus que des apports importants d'histoire économique et sociale de l'Afrique précoloniale et des Afro-Américains, publiés pendant cette période, auraient permis un nouvel effort de « désoccidentaliser » la matière, comme nous l'avions souhaité dans la préface à la première édition.

Parmi les développements courants qui exigent une mise à jour du *Traité*, l'évolution du capitalisme des monopoles dans les pays impérialistes et l'évolution de l'économie soviétique méritent une attention particulière. Nous avons réécrit une partie du chapitre XV, afin de tenir compte plus amplement des transformations qui se sont produites dans l'économie soviétique depuis la mort de Staline. Nous avons ainsi cherché à dégager plus nettement ce que nous semblent être les contradictions et les lois de développement de l'économie

de l'époque de transition entre le capitalisme et le socialisme en général. Les conditions de dégénérescence bureaucratique de l'État ouvrier dans lesquelles évolue cette économie en U. R. S. S. depuis quatre décades y ajoutent des contradictions particulières.

Quant à l'évolution de l'économie des pays impérialistes, nous avons entre-temps acquis la conviction qu'une troisième phase s'est ouverte dans l'histoire du capitalisme, qu'on peut appeler phase du « néo-capitalisme », ou du « capitalisme en déclin » (*Spätkapitalismus*, en allemand, est sans doute un terme plus adéquat), mais qui doit être expliquée, comme les phases du capitalisme de libre concurrence et de l'impérialisme, par une nouvelle révolution industrielle et par une modification fondamentale du milieu dans lequel évolue le mode de production capitaliste. Il va de soi que cette troisième phase dans l'histoire du capitalisme se caractérise à la fois par les mêmes lois générales de développement du Capital que Marx avait mises en lumière, et par un fonctionnement modifié du système dans le cadre de ces lois, sous l'effet essentiel des deux facteurs que nous venons de mentionner. Cette troisième phase est donc à la fois continuation et négation partielle de la phase impérialiste, de même que la phase impérialiste était à la fois continuation et négation partielle de la phase du capitalisme de libre concurrence.

Pour bien faire, nous aurions dû rédiger un nouveau chapitre XIV. Nous n'avons pas pu le faire à temps pour cette deuxième édition. Nous nous sommes donc contentés de joindre, en annexe à l'ancien chapitre XIV légèrement mis à jour, un bref article rédigé en 1964, et qui résume quelques-unes des idées qui devraient être intégrées dans une analyse d'ensemble de la troisième phase du capitalisme.

Aussi bien les nouvelles connaissances acquises dans le domaine de l'histoire africaine, que celles concernant le fonctionnement actuel de l'économie impérialiste et de l'économie soviétique, ne sont pas le produit de travaux purement théoriques. Les progrès de la pratique révolutionnaire ont apporté

un stimulant, et quelquefois une contribution décisive, aux progrès de la théorie marxiste. L'interaction entre les deux, dont nous ne pouvions que souhaiter la relance dans l'introduction à la première édition du *Traité*, s'est de plus en plus amplifiée au cours des dix dernières années.

En 1960, nous avons signalé que nous venions de sortir d'un quart de siècle de déformation et d'arrêt de développement de la théorie marxiste. Aujourd'hui, nous pouvons saluer avec satisfaction une renaissance universelle d'intérêt pour cette théorie, y compris son vecteur économique. Ce regain d'intérêt provoque inévitablement un regain de pratique théorique. L'appel aux jeunes marxistes pour poursuivre l'œuvre que nous avons commencé dans un domaine n'est pas resté vain. Après mai 1968, point n'est besoin d'insister sur le fait que cette activité théorique n'est pas sans rapport avec la relance de la pratique révolutionnaire de masses plus larges.

Les réactions provoquées par la parution du *Traité* sont cependant assez significatives de l'étape atteinte dans cette renaissance du marxisme créateur. Nous ne pouvons pas dire que le *Traité* a été ignoré ou passé sous silence par la critique, comme il l'aurait sans doute été s'il avait paru dix ou quinze ans plus tôt. Mais nous sommes encore loin d'une critique théorique au sens profond du terme.

Le *Traité d'Économie marxiste* a été ou est en train d'être édité dans une dizaine de langues, huit ans après sa parution en français. Il a été discuté dans une cinquantaine de publications, dont certaines ont formulé des jugements et des critiques de détail desquels nous avons tenu compte dans l'élaboration de cette deuxième édition revue et corrigée (1). Mais sauf une seule exception — assez significative, il faut bien

(1) Voici les principales critiques du *Traité* qui nous sont parvenues jusqu'à ce jour : celle d'Isaac Deutscher dans *The Economist* (22 septembre 1962); d'André Barjonet dans *Économie et Politique* (juin-juillet 1963); de Pierre Joye dans *Critica Marxista* (mai-juin 1963); de George Lichtheim dans *Survey* (octobre 1963); de Serge Bricianer dans les *Cahiers de l'I. S. E. A.*, Série S-7 (août 1963); de Pierre Vermeyley dans *Socialisme* (novembre 1962); du professeur Piet Franssen dans *Socialistische Standpunten* (n° 3, 1962); de Robert Fossaert dans

le dire ! —, celle de l'organe du S. D. S. allemand *Die Neue Kritik*, aucune tentative n'a été entreprise pour critiquer, réfuter ou même signaler de façon systématique quelques-uns des principaux apports à la théorie économique marxiste que ce livre contient, et que nous avons la prétention de considérer comme un tout cohérent et original (2).

L'Express (10 mai 1962); du professeur H. Van Loerwen dans la revue néerlandaise *De Economist* (mai 1964); de J.-M. Vincent dans *Combat* (5 juillet 1963); de Jose Blasco dans *Boletín Informativo del Seminario de Derecho Político* de l'Université de Salamanque (n° 29-30, 1963); de Lucien Laurat dans *Le Contrat Social* (mai-juin 1964); de Maximilien Rubel, dans *L'Année Sociologique 1963* (P. U. F., Paris, 1964); de Dov Bar Nir, dans *Al-Hamishmar*; de H. D. Dickinson dans *New Left Review* (n° 21, octobre 1963); de Rudi Supek dans la revue yougoslave *Praxis* (n° 2, 1966); de Ioan Davis dans *New Society* (12 décembre 1968); de Maurice Dobb dans *The Morning Star* (2 janvier 1969); de Walter Fischer dans la revue du P. C. autrichien *Weg und Ziel* (décembre 1968); de Michael Kidron dans *International Socialism* (avril-mai 1969). Il faut mentionner aussi quelques lettres privées qui m'ont été envoyées et qui contiennent souvent des critiques de détail judicieuses, notamment de mon regretté ami Roman Rosdolsky, d'André Renard, d'Oscar Lange, de Jacques Defay, de Jean Baby. Je saisis cette occasion pour remercier Brian Pearce, qui a traduit le *Traité* en anglais, et qui a entrepris l'énorme travail de vérifier toutes les notes de références, ce qui a permis de corriger plusieurs erreurs.

(2) Il s'agit de l'article de Wolfgang Müller : « Marxistische Wirtschaftstheorie und Fetischcharakter der Ware — Kritische Bemerkungen zum Hauptwerk Ernest Mandels », paru dans *Neue Kritik*, n° 51-52 (février 1969). Cet auteur, qui s'efforce de renouer avec la meilleure tradition marxiste, commet cependant l'erreur de confondre le processus épistémologique avec le processus historique objectif.

Marx a précisé qu'on ne pourrait comprendre les *origines* de l'échange aussi longtemps qu'on n'avait pas compris la nature de la marchandise, et que cette compréhension nécessitait de dévoiler la nature fétichiste de la marchandise, visible seulement après un développement préalable de la production capitaliste, la seule forme de production marchande généralisée. Mais Marx n'a jamais prétendu qu'un début d'échange généralisé; qu'un début de production marchande au sein d'une économie produisant encore essentiellement des valeurs d'usage longtemps avant la naissance du mode de production capitaliste; n'était gouverné par aucune loi et ne correspondait à aucune dialectique objective, — du seul fait que la division du travail n'y était pas encore universelle et que les fondements sociaux d'une production marchande généralisée n'y étaient donc pas encore acquis. Les « Grundrisse » fournissent d'indications en sens contraire; le contenu des quatre premiers chapitres de notre ouvrage est conforme à ces indications. Nous reprendrons ailleurs ce débat avec Wolfgang Müller, qui ne pourra pas ne pas être fructueux.

Contentons-nous d'un exemple. On connaît la tentative de Rosa Luxembourg de démontrer l'impossibilité d'accumulation du capital (de réalisation de la plus-value) en dehors d'un milieu précapitaliste. Nous croyons que cette tentative a échoué. Mais nous croyons qu'en même temps Rosa a décrit et analysé le mouvement réel du capital, qui *commence* effectivement son expansion d'un « centre » capitaliste vers une « périphérie » non capitaliste. Quelle est donc la loi générale de ce mouvement? Ou plus exactement : peut-on considérer l'hypothèse de Rosa comme étant simplement un aspect particulier d'un phénomène plus général?

A cette question, nous nous efforçons d'apporter une réponse affirmative dans le *Traité*. A notre avis, ce que Rosa avait pressenti, c'était la loi générale selon laquelle le mouvement, l'expansion, l'accumulation du capital, sont déterminés par l'existence de niveaux différents de productivité de travail, c'est-à-dire par l'existence de phénomènes d'échange inégal au sein même du mode de production capitaliste. L'échange inégal — c'est-à-dire le transfert de valeur — entre milieu précapitaliste (ou agricole) et milieu industriel n'est, dans ce cas, qu'un aspect particulier d'échanges inégaux entre nations, régions et branches économiques et industrielles à niveaux de productivité différents. Sans l'existence de ces écarts (c'est-à-dire au cas hypothétique où le taux de profit, le taux de la plus-value et le taux d'accumulation seraient parfaitement identiques dans tous les pays, toutes les régions et toutes les branches industrielles), le système tendrait rapidement vers la stagnation, la concentration et les monopoles aidant. L'accumulation du capital, comme le mouvement des fleuves, a besoin de dénivellation. Sans elle, le mouvement risque de s'arrêter.

Or, dès qu'on a compris cela et qu'on intègre cette analyse dans une vue d'ensemble du mouvement historique du capitalisme, on est amené à en déduire que loin d'être le résultat d'un passé révolu, qui échapperait à l'action du capital (l'existence de pays ou de secteurs où prévaut encore un mode de production précapitaliste), ces phénomènes de dénivèlement

de développement économique, d'écart de niveaux de productivité, et d'échanges inégaux qu'ils engendrent, *peuvent et doivent résulter du mouvement du capital lui-même.*

Le capitalisme produit lui-même le sous-développement (de pays, de régions, de branches économiques et industrielles), de même qu'il reproduit constamment des secteurs technologiquement en pointe, ou en pointe en ce qui concerne les conditions de mise en valeur du capital. Le développement du capitalisme, c'est aussi le développement du sous-développement. Le capitalisme, c'est l'unité dialectique du développement et du sous-développement, l'un déterminant nécessairement l'autre.

D'autres que nous ont, indépendamment de nous, élaboré une thèse analogue, du moins en ce qui concerne certains de ces aspects partiels (3). Dans le *Traité* elle est présente à la

(3) Nous devons accorder à ce propos une mention spéciale à l'ouvrage d'André Gunder Frank : « Capitalism and Underdevelopment in Latin America » (*Monthly Review Press, New York, 1967*). Gunder Frank y combine un raisonnement analogue au nôtre avec une analyse détaillée de l'histoire et du présent socio-économiques du Brésil et du Chili. Il dépasse cependant le but visé en ne distinguant pas, avec une netteté conceptuelle suffisante, le problème de l'intégration du surproduit social d'un pays déterminé dans le marché capitaliste, du problème du mode de production spécifique qui domine dans ce pays. En fait, pour comprendre l'expansion du capitalisme dans le monde (et surtout dans les pays dits du « Tiers-Monde ») du XVI^e siècle à nos jours, il faut distinguer trois catégories de phénomènes : le mode de production prédominant dans diverses parties du monde (dans l'agriculture, dans les mines, dans l'industrie); le degré d'intégration de ce mode de production dans le marché mondial capitaliste; les transformations que cette intégration opère au sein du mode de production prédominant dans chaque pays. Entre ces trois catégories de phénomènes, il n'y a ni identité automatique, ni correspondance mécanique. Nous avons connu des modes de production esclavagistes, semi-féodaux et « asiatiques » intégrés pendant plus d'un siècle de manière croissante dans le marché mondial capitaliste (cf. : les plantations des Indes occidentales et du sud des États-Unis entre 1650 et 1800 d'une part, 1650 et 1850 d'autre part; l'économie de grandes parties d'Europe orientale et méridionale pendant le XVIII^e siècle; l'économie chinoise au XIX^e siècle) sans que cette intégration, croissante et réelle, ne transforme ce mode de production en un mode de production prédominamment capitaliste, c'est-à-dire sans que les serfs, les petits paysans ou les demi-métayers ne se transforment en prolétaires « libres », arrachés à la terre, et forcés de vendre leur force de travail.

fois dans l'analyse des origines du capitalisme, dans l'analyse du mouvement de péréquation du taux de profit, dans l'analyse de l'impérialisme, dans la théorie des crises, et dans l'analyse de l'époque de déclin du capitalisme. Aujourd'hui, l'économie bourgeoise elle-même redécouvre cet aspect des choses en se penchant sur les problèmes de l'économie régionale des pays impérialistes. Au moment où tant en ce qui concerne l'économie des pays dits sous-développés qu'en ce qui concerne les relations économiques entre pays dits socialistes, la dialectique des échanges inégaux possède une actualité brûlante, théorique et pratique, il est pour le moins frappant qu'aucun critique n'a saisi le problème général que nous avons cherché à soulever à ce propos, que personne n'en a discuté la solution proposée ou lui a opposé une autre solution.

Nous aurions cependant tort de nous plaindre. La renaissance du marxisme créateur et critique est un fait, à l'échelle mondiale. Dans les années à venir, l'élaboration théorique progressera aussi rapidement que progresse actuellement la pratique révolutionnaire. Lui-même produit de prises de conscience théoriques plus riches, autant que de contradictions socio-économiques et politiques plus aiguës, mai 1968 en France (de même que l'éphémère « printemps de Prague » et la relance de la révolution coloniale à laquelle nous assistons pour le moment) débouche sur l'approfondissement et l'enrichissement de la théorie marxiste. Ceci permettra à son tour d'accroître la force de frappe des organisations marxistes révolutionnaires et — pour autant que la critique révolutionnaire de la société pénètre dans les masses — celle des mouvements de masse eux-mêmes. L'étape actuelle, étape encore intermédiaire, transitoire, entre la caricature figée, scolastique et vulgarisante du « marxisme » d'hier, et le marxisme de demain, brillant de tout son éclat incomparable, est un moment passager, dont l'acquis, est indispensable, mais dont l'insuffisance sera bientôt dépassée.

Pour autant que la pratique nous en laisse les loisirs, nos propres recherches s'orienteront dans trois directions : une

analyse plus profonde du sous-développement des pays dits du « Tiers-Monde », et des obstacles (insurmontables dans le cadre du marché mondial capitaliste) qui entravent la transformation de l'accumulation primitive du capital-argent en accumulation primitive de capitaux industriels; une analyse de la dialectique « planification-survivance partielle des catégories marchandes » à l'époque de transition du capitalisme au socialisme; et une analyse détaillée de la troisième phase du capitalisme. Ces trois ouvrages que je désire écrire poursuivront ainsi l'œuvre commencée dans ce *Traité*. Mais si d'autres que nous s'y attellent et appliquent la méthode d'investigation marxiste avec plus de succès que nous, nous nous sentirons ravis. Plus que jamais, nous sommes convaincus que la renaissance du marxisme créateur ne pourra être qu'une œuvre collective, en dernière analyse un produit collectif du progrès de la lutte de classe révolutionnaire elle-même.

1^{er} mai 1969.

Ernest MANDEL.

CHAPITRE XV

(1) LÉNINE : *Œuvres complètes*, tome XXV, p. 570 : « La Situation après la paix on Pologne », 20-11-1920.

(2) Maurice DOBB : *Russian Economic Development since the Revolution*, pp. 31-35.

(3) Alexander BAYKOV : *The Development of the Soviet Economic System*, p. 43.

(4) *Ibidem*, p. 8.

(5) *Procès-verbal du 13^e Congrès du Parti bolchevique*, cité dans E. H. CARR : *A History of Soviet Russia*, IV, p. 11.

(6) S. N. PROKOPOVICZ : *Histoire économique de l'U. R. S. S.*, p. 448.

(7) A. BAYKOV : *The Development of the Soviet Economic System*, p. 146; E. H. CARR : *A History of Soviet Russia*, IV, pp. 46-55.

(8) E. H. CARR : *A History of Soviet Russia*, IV, p. 49.

(9) BAYKOV : *The Development of the Soviet Economic System*, p. 67.

(10) *Ibidem*, pp. 135-6.

(11) E. H. CARR : *A History of Soviet Russia*, IV, p. 14.

(12) *Ibidem*, p. 7.

(13) E. H. CARR : *A History of Soviet Russia*, IV, pp. 13-15, 20, 23, 126-7, 145, etc.; Maurice DOBB : *Russian Economic Development since the Revolution*, p. 322.

(14) E. H. CARR : *A History of Soviet Russia*, IV, p. 128.

(15) Isaac DEUTSCHER : *The Prophet Unarmed*, p. 211.

(16) I. A. LAPIDUS et K. OSTROVITIANOV : *L'Économie politique et la théorie de l'économie soviétique*, pp. 446-7.

(17) M. DOBB : *Russian Economic Development since the Revolution*, pp. 352-3.

(18) M. DOBB : *Soviet Planning and Labour in Peace and War*, p. 16. Voir aussi A. BAYKOV : *The Development of the Soviet Economic System*, p. 69.

(19) STALINE in : *Correspondance internationale*, n° 123 du 19 novembre 1926, p. 1441.

(20) S. N. PROKOPOVICZ : *Histoire économique de l'U. R. S. S.*, p. 141.

(21) E. PRÉOBRASHENSKI : *Novaia Ekonomika*, p. 136, cité par Alex. EHRlich, in : *Quarterly Journal of Economics*, February 1950, p. 73.

(22) A. ROTHSTEIN : *Man and Plan in Soviet Economy*, p. 19.

(23) Voir notamment E. H. CARR : *A History of Soviet Russia*, IV, pp. 91, 127, etc.

(24) M. DOBB : *Russian Economic Development since the Revolution*, pp. 379-380.

(25) *L'Économie nationale de l'U. R. S. S. — Recueil statistique*, p. 87.

(26) CHEBOLDAIEV in : *Bolchevik*, n° 11-12, 1930, p. 61, cité par Mosne LEWIN : *La Paysannerie et le régime soviétique 1928-1930*, pp. 184, 273 du manuscrit.

(27) A. BAYKOV : *The Development of the Soviet Economic System*, p. 200.

(28) S. N. PROKOPOVICZ : *Histoire économique de l'U. R. S. S.*, pp. 203-4.

(29) *Ibidem*, p. 470.

(30) C. E. des Nations Unies : *Étude sur la situation économique de l'Europe en 1956*, chap. I, p. 33, citant l'auteur soviétique A. ANISSIMOV.

(31) *Sovietskoté Gossudarstvo i Pravo*, novembre 1950, p. 51.

(32) *L'Économie nationale de l'U. R. S. S. — Recueil statistique*, p. 104.

- (33) A. BAYKOV : *The Development of the Soviet Economic System*, p. 327; S. N. PROKOPOVICZ : *Histoire économique de l'U. R. S. S.*, p. 223.
- (34) S. N. PROKOPOVICZ : *Histoire économique de l'U. R. S. S.*, p. 207.
- (35) *Izvestia*, 15 septembre 1953.
- (36) *Izvestia*, 31 janvier 1965.
- (37) Office statistique des Communautés européennes : *Statistiques de base*. 1965, p. 146.
- (38) P. MISTSLAVKI, in : *Partinaja Shisn*.
- (39) D'après les statistiques officielles : *L'Économie nationale de l'U. R. S. S. — Recueil statistique*, pp. 42-43.
- (40) C. E. E des Nations Unies : *Étude sur la situation économique de l'Europe en 1958*. Ch. IV p. 18.
- (41) *Pravda*, 8 décembre 1965.
- (42) *Planovolé Khozialstvo*, 1929, n° 3, p. 283.
- (43) *Izvestia*, 15 septembre 1953.
- (44) A. ROTHSTEIN : *Man and Plan in Soviet Economy*, p. 87.
- (45) A. BERGSON : *The Economics of Soviet Planning*, 119.
- (46) J. V. STALINE : *Œuvres complètes*, vol. XI, p. 49 et fol.
- (47) Karl MARX : *Das Kapital*, III, vol. 1, chapitre 27, p. 427; *ibidem*, p. 428.
- (48) *Nürnberg Trials*, vol VI, pp. 19, 699.
- (49) *Frankfurter Zeitung*, 8 mai 1943, 11 mai 1943.
- (50) Abram BERGSON ed. : *Soviet Economic Growth*, pp. 11, 46-48, 77.
- (51) Fr. ENGELS : *Herrn Eugen Düring Umwälzung der Wissenschaft*, p. 138 de l'édition allemande de 1934; K. MARX : *Kritik des Gothaer Programmes*, pp. 15-16, in : *Ausgewählte Werke de Marx et ENGELS*, vol. II, Moscou, 1950.
- (52) A. YUGOV : *Russia's Economic front for War and Peace*, p. 261.
- (53) K. MARX : *Zur Kritik des Gothaer Programms*, in : *Marx-Engels Ausgewählte Schriften in 2 Bänden*, II, pp. 15-16.
- (54). Fr. ENGELS : *Anti-Düring*, pp. 278, 305, Ed. Allemagne de 1934.

- (55) A. GATOVSKI, in: *Voprossi Ekonomiki*, n° 9, 1968.
- (56) Charles BETTELHEIM : *La Pensée*, n°s de février et mars 1966.
- (57) *Voprossi Ekonomiki*, n° 8, 1954.
- (58) HUBBARD : *Commerce et Répartition en U. R. S. S.*, p. 116.
- (59) A. BAYKOV : *The Development of the Soviet Economic System*, p. 249.
- (60) J. V. STALINE : *Les Problèmes économiques du socialisme en U. R. S. S.*, p. 16, p. 62.
- (61) *Bolchevique*, janvier 1952; BIENSTOCK, SCHWARTZ et YUGOV : *Management in Russian Industry and Agriculture*, pp. 58-60.
- (62) C. E. E. des Nations Unies : *Étude sur la situation économique de l'Europe en 1957*, ch. I, p. 40.
- (63) Oskar LANGE : *The Working Principles of Soviet Economy*, p. 12.
- (64) *L'Économie de l'Industrie socialiste*, Moscou 1940, p. 498, cité in : BIENSTOCK, SCHWARTZ et YUGOV : *Management in Russian Industry and Agriculture*, p. 83.
- (65) M. DOBB : *Soviet Planning and Labour in Peace and War*, pp. 9-11.
- (66) A. NOVE : *The soviet Economy*, p. 33.
- (67) V. NEMZOV, in : *Izvestia*, 7-8-1959; K. MARX : *Kritik des Gothæer Programmes*, pp. 16-17 du vol. II de *Ausgewählte Werke de MARX et ENGELS*, Moscou, 1950.
- (68) J. A. KRONROD, in : *Voprossi Ekonomiki*, n° 8, 1958.
- (69) *Pravda*, 23 déc. 1964.
- (70) A. BERGSON, *op. cit.* p. 64.
- (71) A. G. KULIKOV, in *Voprossi Ekonomiki*, n° 2, 1957.
- (72) LÉNINE : *Sämtliche Werke*, Band 32, p. 7, Berlin, Dietz, 1964.
- (73) L. TROTZKI : *La Révolution trahie*, pp. 107-8, 1^{re} édit. française.
- (74) LÉNINE : *Sämtliche Werke*, Band 36, p. 581, Band 33, pp. 474-490 etc.
- (75) A. NOVE : *op. cit.*, p. 294.
- (76) A. ARZOUMANIAN, in : *Pravda* 24-25 février 1964; Ota SIX et Frantisek VLASAK in : *Rudé Pravo*, 11 novembre 1964; Oscar LANGE : *Problèmes d'économie socialiste et de planification*, etc.

- (77) Rapport de Kossyguine devant le Soviet Suprême, in : *Pravda* 10 décembre 1964.
- (78) C. E. E. des Nations Unies : *Étude sur la situation économique de l'Europe en 1956*, ch. II, p. 8.
- (79) Sources officielles.
- (80) Naum JASNY : *The Socialized Agriculture of the U. S. S. R.*
- (81) *Slovar spravocnik po sotsialno-ekonomicheski statistik* pp. 88-89; MALENKOV in *Pravda*, 9 août 1953; KHROUCHTCHEV in *Izvestia*, 15 septembre 1953.
- (82) C. E. E. des Nations Unies : *Étude sur la situation économique de l'Europe en 1958*, ch. I, p. 21.
- (83) *Oktjabr*, n° 11, 1957; *Pravda*, 3 février 1955.
- (84) C. E. E. des Nations Unies : *Étude sur la situation économique de l'Europe en 1953*, ch. III, p. 18.
- (85) *Pravda*, 13 septembre 1954 et 3 février 1955.
- (86) L. VOLIN : *A Survey of Soviet Russian Agriculture*, pp. 56-7.
- (87) *L'Économie nationale de l'U. R. S. S. — Recueil statistique*, p. 112.
- (88) *Pravda* du 27 mai 1940, citée dans S. N. PROKOPOVICZ : *Histoire économique de l'U. R. S. S.*, pp. 232-3.
- (89) A. BAYKOV : *The Development of the Soviet Economic System*, p. 316.
- (90) René DUMONT : *Sovkhoze, kolkhoze ou le problème du communisme*, p. 42.
- (91) Pour 1938 : A. BAYKOV : *The Development of the Soviet Economic System*, p. 311. Pour 1939-40 : N. JASNY : *The Socialized Agriculture of the U. S. S. R.*, p. 738.
- (92) *Sotsialisticheskoié Zemledelié*, n° 12, 1939.
- (93) A. NOVE, *opus. cit.* p. 134.
- (94) *Kommunist*, n° 15, 1954.
- (95) R. SCHLESINGER in *Soviet Studies*, janvier 1959, d'après sources soviétiques.
- (96) *Oktjabr*, n° 12, 1957.
- (97) A. SILIN, in : *Vestnik Statistiki*, n° 7, 1958.
- (98) *Narodnoié Khoziaistvo* 555 R, V. 1960, p. 47.
- (99) HUBRARD : *The Economics of Soviet Agriculture*, p. 177; N. JASNY : *The Socialized Agriculture of the U. S. S. R.*, p. 699.

- (100) *Soviet Studies*, IV, p. 30.
- (101) *Bolchevique*, n° 24, décembre 1951.
- (102) *Voprossi Ekonomiki*, n° 10, 1959.
- (103) René Dumont, *opus cit.* p. 205.
- (104) C.E.E. des Nations Unies : *Étude sur la situation économique de l'Europe en 1958. ch. I, p. 27.*
- (105) A. BAYKOV : *The Development of the Soviet Economic System*, p. 314.
- (106) J. TRIOMPHE, in : *Économie et politique*, mai 1963.
- (107) *Économie Nationale de l'U. R. S. S.*, 1957, p. 113.
- (108) Commission économique pour l'Europe des N. U. : *La Situation économique de l'Europe en 1960*, cité par René DUMONT, *op. cit.* p. 47.
- (109) *Economic Bulletin for Europe*, 1962, p. 14.
- (110) René DUMONT, *op. cit.* p. 230.
- (111) Chiffres de 1926 et de 1956 : *L'Économie nationale de l'U. R. S. S. — Recueil statistique 1958*; chiffres de 1937 : *Le pays du socialisme aujourd'hui et demain*, Moscou, 1939.
- (112) A. BAYKOV : *The Development of the Soviet Economic System*, p. 257.
- (113) *Izvestia*, 28 septembre 1953.
- (114) *Kommounist*, n° 8, 1953.
- (115) *Planovoié Khoziaistvo*, n° 8, 1940, p. 12.
- (116) *Pravda*, 25-2-1956; *Pravda*, 4-2-1959. BIENSTOCK, SCHWARTZ et YUGOV : *Management in Russian Industry and Agriculture*, pp. 68-9.
- (117) Rapport sur la conférence économique de Moscou in : *Soviet Studies*, vol. IV, p. 124.
- (118) David GULLICK : *Initiative and Independence of Soviet Plant Managers*, in : *American Slavic and Eastern European Review*, octobre 1952; Joseph S. BERLINER : *The informal organisation of the Soviet firm*, in : *The Quarterly Journal of Economics*, août 1952.
- (119) *Planovoié Khoziaistvo*, n° 2, 1950, p. 54; *Sa Ekonomiju Materialov*, n° 5, 1952; *Pravda*, 17-7-1955; *Pravda*, 24-2-1956.
- (120) *Planovoié Khoziaistvo*, n° 2, 1950, p. 38.
- (121) *Quarterly Journal of Economics*, August 1952

- (122) A. ARAKELIAN, in *Voprossi Ekonomiki*, n° 5, 1951.
- (123) *Voprossi Ekonomiki*, n° 1, 1959.
- (124) *Deutsche Zeitung und Wirtschaftszeitung*, 16-17 janvier 1960.
Voir aussi E. LIPINSKI : *Il « modello » dell'economia socialista*, in :
Vecchia e nuovo pianificazione economica in Polonia, pp. 170-171.
- (125) *Izvestia*, 9 octobre 1952.
- (126) *Pravda*, 9 mai 1957.
- (127) *Voprossi Ekonomiki*, n° 7, 1958.
- (128) *The Guardian*, 22 octobre 1959.
- (129) A. ARZOUMANIAN, in *Pravda*, 24 février 1964.
- (130) Voir Henri DENIS et Marie LAVIGNE : *Le Problème des prix en Union soviétique, passim*.
- (131) Voir *Pravda*, 23 janvier 1961.
- (132) Oskar LANGE et Fred M. TZYLOR : *On the Economic Theory of Socialism*, p. 97.
- (133) BIENSTOCK, SCHWARTZ et YUGOV : *Management in Russian Industry and Agriculture*, ch. XIX, p. 62.
- (134) *Ibidem*, p. 11.
- (135) H. BERMAN : *Justice in Russia*, p. 72.
- (136) *Gudok*, 31 août 1957; *Novi Mir*, n° 7, 1957.
- (137) *Kommounist*, n° 3, 1959.
- (138) *Idem*.
- (139) J. BARANOV : *The Economic Contract*, cité dans J. BERMAN :
Justice in Russia, p. 72.
- (140) A. NOVE, *op. cit.* p. 37.
- (141) A. BERGSON ed. : *Soviet Economic Growth*, pp. 29-30
- (142) A. NOVE *op. cit.* p. 202.
- (143) *IZVESTIA*, 13 juin 1952.
- (144) *Pravda*, 10 octobre 1952.
- (145) *Izvestia*, 23 septembre 1952.
- (146) *Kommounist*, n° 8, 1954.
- (147) A. BERGSON, *op. cit.* p. 155, citant l'auteur soviétique Lortchine.
- (148) *Voprossi Ekonomiki*, n° 4, 1957.

- (149) A. YUGOV : *Russia's Economic Front for War and Peace*, p. 165.
- (150) *Le Peuple*, 18 septembre 1952.
- (151) Cités dans A. BERGSON *op. cit.*, pp. 108-113.
- (152) *Bulletin of the Institute of Statistics*, Oxford, sept.-oct. 1952.
- (153) M. DOBB : *Soviet Planning and Labour in Peace and War*, p. 93.
- (154) *Voprossi Ekonomiki*, n° 1, 1959.
- (155) A. BERGSON *op. cit.* p. 110.
- (156) M. DOBB : *Soviet Planning and Labour in Peace and War*, p. 86.
- (157) A. YUGOV : *Russia's Economic Front for War and Peace*, p. 182.
- (158) A. BAYKOV : *The Development of the Soviet Economic System*, p. 336.
- (159) *Histoire du Parti Communiste d'Union Soviétique*, p. 562.
- (160) BIENSTOCK, SCHWARTZ et YUGOV : *Management in Russian Russian Industry and Agriculture*, pp. 76-7.
- (161) A. BERGSON *op. cit.* p. 341.
- (162) Salomon SCHWARTZ : *Labor in the Soviet Union*, pp. 303-307.
- (163) *Soviet Studies*, II, p. 385.
- (164) *Troud*, 15 avril 1950.
- (165) ALEXANDROV : *Lehrbuch des sowjetischen Arbeitsrechtes*, pp. 43, 106, 142-3, 267-9.
- (166) M. DOBB : *Soviet Planning and Labour in Peace and War*, pp. 98-102.
- (167) ALEXANDROV : *Lehrbuch des sowjetischen Arbeitsrechtes*, pp. 142-3.
- (168) ALEXANDROV : *Labor Legislation*, Commentaries to the Labor Legislation of the U. S. S. R. and the Labor Code of the R. S. F. S. R., Moscow, 1947, cité dans Salomon SCHWARTZ : *Labor in the Soviet Union*, p. 109.
- (169) Naum JAZNY, in : *Journal of Political Economy*, octobre 1951.
- (170) *Moskovskaia Pravda*, 5 mars 1953.
- (171) *Pravda*, 7 février 1956.

(172) BIENSTOCK, SCHWARTZ et YUGOV : *Management in Russian Industry and Agriculture*, p. 111.

(173) *Sarja Vostoka*, de Tiflis, 25-9-1953; *Komsomolskaia Pravda*, 19-11-1953; *Bakinskii Rabotchi*, 31-7-1954; *Izvestia*, 7-8-1959.

(174) A. YUGOV : *Russia's Economic Front fort War and Peace*, pp. 179-180, 182.

(175) *Pravda*, 8 mai 1957.

(176) A. BERGSON *op. cit.* p. 314.

(177) *L'Économie nationale de l'U. R. S. S. — Recueil statistique*, p. 113.

(178) *Voprossi Ekonomiki*, n° 10, 1959.

(179) C. E. E. des Nations Unies : *Étude sur la situation économique de l'Europe en 1957*, ch. I, p. 36.

CHAPITRE XVI

- (1) SCHURR et MARSCHAKK : *The Economic Aspects of Atomic Energy*, pp. 27-32, 212-215.
- (2) *The Economist*, 23 juillet 1955.
- (3) ALDERER et MITCHELL : *Economics of America Industry*, p.129.
- (4) Friedrich POLLOCK : *Automation in U. S. A.*, in : *Fronkfurter Beiträge zur Soziologie*, I, 1955, p. 81.
- (5) *Ibidem*, pp. 92-3.
- (6) N. WIENER : *The human use of human beings*.
- (7) N. WIENER : *Cybernetics*, pp. 36-7.
- (8) *Le Monde*, 21-22 mai 1961.
- (9) C. I. O. Committee on Economic Policy : « Automation », p. 19; « The Challenge of Automation », *papers delivered at the National Conference on Automation*, p. 48.
- (10) *Bulletin général de statistique des Communautés européennes*, n° 12, 1961.
- (11) Vance PACKARD : *Les Obsédés du Standing*, pp. 35-6.
- (12) *Fortune*, octobre 1953.
- (13) N. WIENER : *Cybernetics*, p. 38.
- (14) N. BUCCHARIN : *Oekonomik der Transformationsperiode*, pp. 105-126.
- (15) R. SALTER, in : *Science*, 1947, cité in : A. BONNÉ : *Studies in Economic Development*, p. 148.

- (16) Fr. BAADE : *Welternährungswirtschaft*, pp. 72, 89-91.
- (17) J. S. DUESENBERRY : *Income, Savings and the Theory of Consumer Behavior*, pp. 39 et fol.
- (18) Société des Nations : *Industrialization and Foreign trade*, 1945, p. 33.
- (19) U. N. *Processes and Problems of Industrialization of underdeveloped Countries*, pp. 68-9.
- (20) P. MSTISLAVSKI, in : *Partijnaja Shisn*, n° 12, 1959.
- (21) E. C. E.-U. N. : *The European Housing Developments and Politics in 1954 et Bulletin Général de Statistique des Communautés européennes*, n° 2, 1960.
- (22) E. C. E.-U. N. : *Étude sur la situation économique de l'Europe en 1958*, chapitre V, p. 22.
- (23) *The Economist*, 2 avril 1960.
- (24) U. N. *Social Affairs Dpt* : « Population Growth and Standard of Living of Underdeveloped Countries », 1954, cité in : Gunnar MYRDAL : *An International Economy*, p. 213.
- (25) Paul G. HOFFMANN : *One Hundred Countries and 1 1/4 billion people*.
- (26) A. BONNÉ : *Studies in Economic Development*, p. 188.
- (27) Leon HENDERSON : *T. N. E. C. Hearings, Part I*, p. 159.
- (28) Isadore LUBIN : *T. N. E. C. Hearings, Part I*, p. 12.
- (29) KUZNETS : *Shares of Upper Income Groups in Income and Savings*, pp. 36-39 et al.
- (30) Voir Thomas H. SAUNDERS : *Effects of Taxation on Executives*, et Victor PERLO : *The Income Revolution*, pp. 38-45.
- (31) Alvin HANSEN : *Readings in Business Cycles Theory*, p. 381; HAMBERG : *Economic Growth and Instability*, pp. 123-4.
- (32) HAMBERG : *Economic Growth and Instability*, p. 128; SCTOVSKY, in : *Business Concentration and Price Policy*, p. 104.
- (33) U. N. : *Processes and Problems of Industrialization of underdeveloped Countries*, pp. 14-17, 34 et al.
- (34) Paul A. BARAN : *The Political Economy of Growth*, pp. 163-200.
- (35) A. BONNÉ : *Studies in Economic Development*, p. 40.
- (36) R. NURKSE : *Problems of Capital Formation in underdeve-*

loped Countries, p. 37-8; HAMBERG : *Economic Growth and Instability*, pp. 196-9.

(37) A. BONNÉ : *Studies in Economic Development*, pp. 140-141.

(38) R. NURKSE : *Problems of Capital Formation in underdeveloped countries*, pp. 39, 41, 47 et al.

(39) Voir notamment *Le Monde* du 17 et 18 mars 1960.

(40) U. N. : *Processes and Problems of Industrialization of underdeveloped countries*, pp. 3 et al.; M. KALECKI : *Dinamica degli investimenti e del reddito nell' economia socialista*, in : *Vecchia e nuova pianificazione economica in Polonia*, p. 303.

(41) J. M. KEYNES : *Théorie générale*, pp. 80-1, 95, 102-3.

(42) Ch. BETTELHEIM : *Les Problèmes théoriques et pratiques de la planification*, p. 255 et al.

(43) *Plate-forme politique de l'Opposition russe*, p. 21 ; N. A. KOVALEVSKI, cité par E. D. Domar : *Essays in the Theory of economic Growth*, p. 229.

(44) A. D. ALLAKHVERDIAN : *Nektoroye voprossi teorii sovetskikh finantsov*, p. 30.

(45) M. BOR, in : *Voprossi Ekonomiki*, n° 10, 1954, p. 89.

(46) Joan ROBINSON : *The Accumulation of Capital*, p. 49.

(47) Carl S. SHoup : *Principles of National Income Analysis*, pp. 151-153; J. STEINDL : *Maturity and Stagnation in american Capitalism*, p. 136; Dr JAKOV SIROTKOVIC : *Le système yougoslave de planification économique*, in : *Annalen der Gemeinwirtschaft*, 28, Jahrgang, Nr 2, Mai-November 1959, p. 141.

(48) Ch. BETTELHEIM : *Problèmes du développement économique*, pp. 144-5.

(49) *Ibidem*, pp. 28 et al.

GROSSMAN et BERGSON, in : *Capital Formation and Economic Growth*, pp. 173-189.

(51) Ch. BETTELHEIM : *La Planification soviétique*, pp. 289-291.

(52) M. KALECKI : *Dinamica degli investimenti e del reddito nell' economia socialista*, in : *Vecchia e nuova pianificazione economica in Polonia*, p. 301 et fol.

(53) *Ibidem*, p. 309.

(54) Maurice DOBB : *On Economic Theory and Socialism*, pp. 1301, 150-1 et al.

(55) Ch. BETTELHEIM : *Problèmes du développement économique*, pp. 15-16.

(56) *Ibidem*, p. 2.

(57) Paul A. BARAN : *The Political Economy of Growth*, p. 270.

(58) *Ibidem*, p. 279.

(59) J. A. KRONROD : *Die sozialistische Reproduktion*, pp. 161-7.

(60) Maurice DOBB : *On Economic Theory and Socialism*, p. 131.

(61) J. A. KRONROD : *Die sozialistische Reproduktion*, p. 166.

(62) *Ibidem*, pp. 166-7.

(63) C. E. E. des N. U. : *Étude sur la situation économique de l'Europe en 1955*, p. 228.

(64) Maurice DOBB : *On Economic Theory and Socialism*, p. 86.

(65) DAYA, in : *Review of Economic Studies*, vol. 1954-55, p. 97.

(66) Norman R. F. MAIER : *Principes des relations humaines*, pp. 299-304, 354-8, 381-3, etc.

(67) Fr. ENGELS : *Zur Wohnungsfrage*, p. 107, éd. allemande de 1932 I. A. V.

(68) P. AERTZ : *De arbeidersraden*, I, pp. 18-22; *Le Programme Communiste*, n° 8, 3^e année, juil.-sept., p. 25, p. 35 et al.

(69) N. BUCCHARIN : *Oekonomik der Transformationsperiode*, pp. 164-8.

(70) Voir notamment K. KAUTSKY : *Am Tage nach der Revolution*; LÉNINE : *Sur l'impôt en nature*; VAN DER VELDE : *Le Collectivisme*; TROTSKI : *Staline théoricien*; STALINE : *Problèmes du Léninisme*; OTTO BAUER : *Zwischen zwel Weltkriege*, etc.

(71) Oskar LANGE et Fred M. TAYLOR : *On the Economic Theory of A. LERNER: Economics of Control*; R. L. HALL : *The Economic System in Socialism*; A. LERNER : *Economics of Control*; R. L. HALL : *The Economic System in a socialist State*; H. D. DICKINSON : *Economics of Socialism*; W. BRUS : *Du rôle de la loi de la valeur dans l'économie socialiste*, in : *Vecchia e nuova pianificazione economica in Polonia*, pp. 31-63.

(72) In : *Collectivist Economic Planning.*, von HAYEK ed.

(73) Oskar LANGE et Fred M. TAYLOR : *On the Economic Theory of Socialism*, pp. 80-81.

(74) A. LERNER : *Economics of Control*, pp. 63-4.

- (75) Maurice DOBB : *On Economic Theory and Socialism*, pp. 53-54.
- (76) Ch. BETTELHEIM : *Problèmes du développement économique*, p. 53.
- (77) M. KALECKI, in: *The Economics of full Employment*, p. 47.
- (78) Ch. BETTELHEIM : *Problèmes du développement économique*, pp. 133-4.
- (79) C. E. E. des N. U. : *Étude sur la situation économique de l'Europe en 1958*, chapitre IV, p. 21.
- (80) *Ibidem*, chapitre V, p. 6.
- (81) *Les Nouvelles yougoslaves*, mai 1960.
- (82) C. E. E. des N. U. : *Étude sur la situation économique de l'Europe en 1958*, chapitre V, pp. 13, 18.
- (83) P. Sargent FLORENCE : *The Logic of British and American Industry*, pp. 112-113.
- (84) Vassily LEONTIEF : *The Structure of American Industry*.
- (85) Chenery CLARK : *Interindustry Economics*.
- (86) O. LANGE : *La costruzione del nuovo modello economico in : Vecchia e nuova pianificazione economica in Polonia*, pp. 139-141.
- (87) C. BOBROVSKI : *Di fronte al cambiamento del modello economico*, *ibidem*, p. 151.
- (88) Karl MARX : *La Guerre civile en France*, p. 50 de l'édition allemande de 1937, Éditions de Langues étrangères, Moscou.
- (89) Léon TROTSKI : *La Révolution trahie*, p. 271.
- (90) Cowles Commission : *Economic Theory and Measurement: A 20 year research report*, p. 50.
- (91) *The Manchester Guardian*, 15 novembre 1957.
- (92) Fr. ENGELS : *Die Bauernfrage in Frankreich und Deutschland*, *Neue Zeit*, XIII^e année, 1^{er} vol, pp. 301-2.
- (93) E. KARDELJ : *Les Problèmes de la politique socialiste dans les campagnes*, pp. 8-25, 93-98, 273-280, etc.
- (94) John STRACKEY : *Contemporary Capitalism*, pp. 191-200, 292 et al.; Calvin B. HOOVER : *The Economy, Liberty and the State*, p. 283 et passim.
- (95) Oskar LANGE et Fred M. TAYLOR : *On the Economic Theory of Socialism*, pp. 123-6.
- (96) Fr. PERROUX : *Le Capitalisme*, pp. 122-3.

(97) Dr Holger HEIDE : *Die langfristige Wirtschaftsplanung in Schweden*, pp. 43, 139.

(98) Paul A. BARAN : *The Political Economy of Growth*, p. 108.

(99) Ch. BETTELHEIM : *Les Problèmes théoriques et pratiques de la planification*, pp. 141-4.

CHAPITRE XVII

(1) Voir notamment le mémorandum de N. S. Khrouchtchev sur la réforme de l'enseignement, paru dans les *Izvestia*, 21 septembre 1958.

(2) *In* : Troud, 4 août 1961. Voir aussi l'exposé de M. I. Petrosian, in: *Vestnik Moskovskogo Universiteta*, série économique-philosophique, n° 5, 1960.

(3) Branko HORVATH : *Towards a Theory of Planned Economy*, p. 132.

(4) G. D. H. COLE : *Money, Its present and future*, pp. 146, 312.

(5) Lewis MUMFORD : *Technique et Civilisation*, pp. 346-8.

(6) *Conviction* : editor Norman Mackenzie, 1959.

(7) Oskar LANGE & Fred TAYLOR : *On the Economic Theory of Socialism*, pp. 139-40.

(8) J. POËLMANS : *La Consommation en Belgique, 1928 à 1958*, in : *Cahiers économiques de Bruxelles*, n° 4, juillet 1959.

(9) *New York Times*, 14 février 1960.

(10) Oskar LANGE & Fred TAYLOR : *On the Economic Theory of Socialism*, p. 140.

(11) Lewis MUMFORD : *Technique et Civilisation*, pp. 337-344.

(12) Voir notamment Alfred MARSHALL : *Principles of Economics*, pp. 86-90; Von MISES : *Le Socialisme*, p. 189, etc.

(13) Ashley MONTAGU : *The Direction of Human Development*,

pp. 131-2; B. MALINOVSKI : *A scientific Theory of Culture*, pp. 91-95.

(14) Branko HORVATH, *op. cit.*, p. 132.

(15) K. GALBRAITH : *The Affluent Society*, p. 143.

(16) Vance PACKARD : *Les Obsédés du Standing*, pp. 70, 126-28; William H. Whyte jr. : *The Organization Man*, pp. 313, 324.

(17) David L. COHN : *The Good Old Days*, Simon & Schuster 1940, p. 308, cité in : *XXth Century Fund : America's Needs and Resources*, p. 179.

(18) K. GALBRAITH : *The Affluent Society*, p. 193.

(19) Oskar LANGE and Fred TAYLOR : *On the Economic Theory of Socialism*, p. 141; H. D. DICKINSON : *The Economics of Socialism*, p. 53.

(20) K. GALBRAITH : *The Affluent Society*, pp. 152-8.

(21) Ota SIK : *Oekonomie, Interessen, Politik*, pp. 309-316.

(22) Vance PACKARD : *Les Obsédés du Standing*, pp. 232-3.

(23) Projet de Programme, Moscou 1961, Éditions en langues étrangères, pp. 101-2.

(24) Voir note 70 du chapitre XVI pour quelques sources se référant au marxisme à ce propos.

(25) Erich FROMM : *The Sane Society*, p. 288.

(26) W. Arthur LEWIS : *The Principles of Economic Planning*, pp. 31-2.

(27) Albert LAUTERBACH : *Mensch, Motive, Geld*, pp. 123-4, 144-5.

(28) Arnold GEHLEN : *Der Mensch*, pp. 39-40; Alfred PORTMANN : *Die Zoologie und das neueste Bild des Menschen*, p. 14.

(29) Otto KLINEBERG : *Psychologie sociale*, p. 71.

(30) Ashley MONTAGU : *The Direction of Human Development*, p. 148.

(31) Alfred PORTMANN : *Die Zoologie und das neueste Bild des Menschen*, pp. 74-76, 93; LA BARRE : *L'Animal humain*, pp. 50-1.

(32) Ashley MONTAGU : *The Direction of Human Development*, p. 209.

(33) Laura THOMPSON & Alice JOSEPH : *The Hopi Way*, Chicago University Press 1945; Dorothea LEIGHTON & Claude KLUCKHOHN : *Children of the People*, Harvard University Press, 1946; l'étude du Dr James Clark MOLONEY est citée dans Ashley MONTAGU : *The Direction of Human Development*, p. 246.

- (34) Ashley MONTAGU, *op. cit.*, p. 245.
- (35) Otto KLINEBERG : *Psychologie sociale*, pp. 107-111.
- (36) Lauretta BENDER : *The Genesis of Hostility in Children*, in : *American Journal of Psychiatry*, vol. 105, 1948, pp. 241-5.
- (37) Susan ISAACS : *Social Development in young Children*, pp 223-4; Pitirim SOROKIN : *Society, Culture and Personality*, pp. 122-3; J. PIAGET : *The Moral Judgment of the Child*, p. 312.
- (38) E. BEAGLEHOLE : *Property, a Study in Social Psychology*, pp. 2878, 294.
- (39) Pitirim SOROKIN : *Society, Culture and Personality*, p. 124.
- (40) Zing Y. KUO : *Genesis of cat's responses to the rat*, in : *Journal of Comparative Psychology*, vol II, 1931, pp. 1-35; Loh Seng TSAI : *Peace and Cooperation among natural Enemies*; tous les deux cités dans Ashley MONTAGU : *The Direction of Human Development*, pp. 34-5 et 35-38.
- (41) Zing Y KUO, *op. cit.*, p. 35.
- (42) Ashley MONTAGU : *The Direction of Human Development*, p. 44.
- (43) Alexis CARREL : *L'Homme, cet inconnu*.
- (44) Joseph FOLLINET : *Enrichissement et asservissement de la personne*, in : *Socialisation et personne humaine*, compte rendu de la 47^e Semaine sociale de France, p. 104.
- (45) Karl MARX : *Das Kapital*, I, p. 259.
- (46) Prof. Dr. A. HITTMAYER (de l'Université d'Innsbruck) : *Wissenschaft vom Urlaub*, in : *Münchener Medizinische Wochenschrift*, 101^e année, cahier 31, du 31 juillet 1959.
- (47) Erich FROMM : *The Sane Society*, pp. 136-7.
- (48) XXth Century FUND : *America's Needs and Resources*, p. 730.
- (49) George SOULE : *The Shape of To-morrow*, pp. 121-2.
- (50) K. GALBRAITH : *The Affluent Society*, pp. 257-8.
- (51) Jeanne HERSCH : *Idéologies et réalité*.
- (52) Aser DELEON : *Die Beteiligung der Arbeiter an der Betriebsverwaltung in Jugoslawien*, in : *Annalen der Gemeinwirtschaft*, 28^e année, n^o 2, mai-novembre 1959, p. 165.
- (53) Eugène DESCAMPS : *Économie concertée et démocratie économique*, in : *Socialisation et personne humaine*, compte rendu de la

47^e Semaine sociale de France, p. 384; Norman R. F. MAIER : *Principes des relations humaines*, passim; Morris S. NITELIS : *Motivation and Morale in Industry*, p. 386.

(54) Cités par Max KAPLAN : *Leisure in America*, pp. 117-8.

(55) K. GALBRAITH : *The Affluent Society*, p. 146.

(56) Simone WEIL : *Oppression et Liberté*, p. 75.

(57) Karl MARX : *Grundrisse der Kritik der Politischen Oekonomie*, I, pp. 593, 596.

(58) Pierre NAVILLE : *Théorie de l'orientation professionnelle* pp. 81-2.

(59) David RIESMAN : *The Lonely Crowd*, p. 351; voir aussi Georges FRIEDMANN sur les ouvriers de l'usine Ougrée-Marihaye à Liège (Belgique), in : *Le Travail en miettes*, p. 187.

(60) Georges FRIEDMANN, *op. cit.*, p. 185.

(61) Georges FRIEDMANN, *op. cit.*, p. 186.

(62) Peter DRUCKER : *The Practice of Management*, New York, Harper's 1954.

(63) in : *An Appraisal of Anthropology to-day*, p. 240.

(64) K. GALBRAITH : *The Affluent Society*, p. 345.

(65) K. GALBRAITH : *op. cit.*, p. 341.

(66) Max KAPLAN : *Leisure in America*, p. 86 et al.

(67) Georges FRIEDMANN : *Le Travail en miettes*, p. 242.

(68) Henri LEFÈVRE : *Critique de la vie quotidienne*, p. 239.

(69) Isaac DEUTSCHER : *The Great Contest*; George SOULÉ : *The Shape of To-morrow*, pp. 140-1.

(70) Albert LAUTERBACH : *Mensch, Motive, Geld*, p. 168.

(71) A. GEHLEN : *Der Mensch*, p. 24; voir aussi Alfred PORTMANN : *Die Zoologie und das neueste Bild des Menschen*, pp. 74, 76, 92 et al.

(72) Karl MARX et Friedrich ENGELS : *Die Deutsche Ideologie*, édition Dietz de 1953, pp. 69, 70, 222, 228 et al.

(73) *Ibidem*, p. 77-8.

(74) Max KAPLAN : *Leisure in America*, p. 288.

(75) Karl MARX : *Grundrisse der Kritik der politischen Oekonomie*, pp. 599-600. Pour l'ensemble de cette question, voir aussi : Pierre NAVILLE : *De l'aliénation à la jouissance*, pp. 491-498.

(76) Benjamin FARRINGTON : *Greek Science*.

(77) J. HUIZINGA : *Homo Ludens*.

(78) R. I. RICHARDS : *Land, Labour and Diet in Northern Rhodesia*, pp. 393-4.

(79) Arnold GEHLEN : *Der Mensch*, pp. 362-3, 220; Leo KOFLER : *Staat, Gesellschaft und Elite zwischen Humanismus und Nihilismus*, pp. 201, 205, 209, 301-308. Dans KOFLER, il y a une discussion intéressante des rapports travail-jeu chez MARX.

(80) David RIESMAN : *The Lonely Crowd*, p. 307.

(81) J. N. DAWYDOW : *Freiheit und Entfremdung*, pp. 10-11.

(82) Friedrich ENGELS, in: *Anti-Dühring*, p. 103.

(83) Friedrich ENGELS, in: *Anti-Dühring*, p. 278; Karl MARX: *Das Kapital*, III, 2, p. 355.

(84) David RIESMAN : *The Lonely Crowd*, p. 325.

CHAPITRE XVIII

- (1) Paul RADIN : *La Religion primitive*, p. 30.
- (2) A. I. RICHARDS : *Land, Labour and Diet in Northern Rhodesia*, p. 352.
- (3) *Ibidem*, p. 44.
- (4) R. P. TEMPELS : *La Philosophie bantoue*, p. 61.
- (5) K. POLANYI, CONRAD, M. ARENSBERG et HARRY W. PEARSON: *Trade and Market in the early Empires*, pp. 68-70, 280, et al.
- (6) Tite-Live, II, pp. 298-9 du tome I de l'édition *Pancoucke*.
- (7) Mong DSI : *Mong Ko*, p. 59.
- (8) DEUSSEN: *Allgemeine Geschichte der Philosophie*, I, 1, p. 163.
- (9) Nancy Lee SWANN : *Food and Money in China*; Et. BALAZS : *Le Traité économique du Souei-Chou*, p. 120.
- (10) Et. BALAZS : *Le Traité économique du Souei-Chou*, notes, passim.
- (11) Mong DSI : *Mong Ko*, p. 65; PLATON: *La République*, p. 140.
- (12) Chen HUAN-CHANG : *The Economic Principles of Confucius and his School*, I, pp. 436-8.
- (13) Nancy Lee SWANN : *Food and Money in China*, p. 57; Et. BALAZS : *Le Traité économique du Souei-Chou*, passim.
- (14) ARISTOTE : *La Politique*, I, 9, pp. 17-18 de l'édition Rolfes.
- (15) N. P. AGHNIDES : *Mohammedan Theories of Finance*, p. 262.
- (16) Mong DSI : *Mong Ko*, pp. 54-59.

(17) CHEN HUAN-CHANG : *The Economic Principles of Confucius and his School*, II, p. 652; LY SIOUY; *Les Grands Courants de la pensée économique chinoise dans l'Antiquité*, pp. 47-8.

(18) PLATON : *La République*, pp. 140-141.

(19) Benjamin FARRINGTON : *Greek Science*, II, pp. 163-6.

(20) ARISTOTE : *Éthique à Nicomaque*, Livre V, sections 8 et 9.

(21) ARISTOTE et St THOMAS d'AQUIN : *Journées d'études internationales 1955*, passim.

(22) Ernst BLOCH : *Avicenna und die aristotelische Linke*, pp. 49, 69 et suiv.

(23) Albert le GRAND : *Opera* IV, p. 201 (Commentaires à l'Éthique à Nicomaque).

(24) *Ibidem*, p. 203.

(25) St THOMAS d'AQUIN : *Commentarii in Decem Libros Ethicorum Aristotelis*, p. 65.

(26) *Ibidem*, p. 63.

(27) Selma HAGENAUER : *Das « iustum pretium » bei Thomas von Aquino*, pp. 43-54.

(28) John W. BALDWIN : *The Medieval Theories of the Just Price*, pp. 74-78; Joseph SCHUMPETER : *History of Economic Analysis*, pp. 91, 93-4.

(29) ARISTOTE et St THOMAS : *Journées d'études internationales 1955*, p. 155.

(30) St THOMAS d'AQUIN : *Somme Théologique* II, II, qu. 77., art. 4.

(31) MICHINA, Sceder NESSIKIN, Baba MEZIA, V4, et VII 4 et 7, avec commentaires, pp. 69-70 et 80.

(32) John W. BALDWIN : *The Medieval Theories of the Just Price*, p. 38.

(33) Ibn-KHALDOUM, *Prolégomènes*, I, p. 311.

(34) Ibn-KHALDOUM : *Prolégomènes*, II, p. 279.

(35) *Ibidem*, p. 285.

(36) *Ibidem*, pp. 320-1.

(37) *Ibidem*, pp. 322, 337.

(38) J. SCHUMPETER : *History of Economic Analysis*, p. 160.

- (39) J. M. KEYNES : *General Theory of Employment, Interest and Money*, pp. 334-5 et fol.
- (40) W. STARK : *The History of Economics in its relation to Social Development*, p. 9.
- (41) Selma HAGENAUER : *Das « iustum pretium » bei Thomas von Aquino*, pp. 43-54.
- (42) J. SCHUMPETER : *History of Economic Analysis*, pp. 162-3, 168.
- (43) Thomas MUN : *England's Treasure by Foreign Trade*, p. 19.
- (44) William PETTY : *Economic Writings*, vol. I., p. 43.
- (45) BOISGUILLEBERT : *Détail de la France*, p. 171; *Dissertation sur les richesses, l'argent et les tributs*, p. 406; R. L. MEEK : *Studies in the Labor Theory of Value*, pp. 24-36.
- (46) Ly SION Y : *Les Grands Courants de la pensée économique chinoise dans l'Antiquité*, pp. 56-7.
- (47) W. STARK : *The History of Economics in its relation to Social développement*, pp. 17-8.
- (48) Eric ROLL : *A History of Economic Thought*, p. 103.
- (49) R. CANTILLON : *Essai sur la nature du commerce en général*, p. 27.
- (50) Adam SMITH : *The Wealth of Nations*, p. 45.
- (51) William PETTY : *Economic Writings*, I, p. 181.
- (52) W. STARK : *The History of Economics in its relation to Social Development*, pp. 35 et fol.
- (53) David RICARDO : *Principles of Political Economy*, p. 9, Everyman Edition.
- (54) Introduction à : *The Works and Correspondance of David Ricardo*.
- (55) *The Works and Correspondance of David Ricardo*, II, p. 35.
- (56) David RICARDO : *Principles of Political Economy*, p. 197, Everyman Edition.
- (57) Karl MARX-Fr. ENGELS : *Briefwechsel*, III, p. 395.
- (58) Fr. ENGELS : Introduction au tome II du *Capital*, pp. XVII-XXI.
- (59) A. HANSEN : *Business Cycles and National Income*, p. 226.

(60) R. HILFERDING : *Aus der Vorgeschichte der Marxschen Oekonomie*, in : *Neue Zeit*, XXX, 1^{er} vol., p. 343 et fol.

(61) J. M. KEYNES : *Théorie générale de l'emploi, de l'intérêt et de la monnaie*, p. 45.

(62) *Ibidem*, p. 181.

(63) N. S. B. GRAS : *Business and Capitalism*, pp. IX-X.

(64) David McCord WRIGHT : *Capitalism*, p. 135.

(65) J. SCHUMPETER : *History of Economic Analysis*, pp. 558-9, p. 567-3 et al.

(66) J.-B. SAY : *Œuvres diverses*, p. 80.

(67) H. GUITTON : *Les Fluctuations économiques*, pp. 318-321.

(68) BÖHM-BAWERK : *Karl Marx and the close of his system*, pp. 70-71.

(69) Charles GIDE : *Principles of Political Economy*, pp. 62-3.

(70) BÖHM-BAWERK : *Karl Marx and the close of his system*, pp. 75-6.

(71) Charles GIDE : *Principles of Political Economy*, pp. 61-62.

(72) *Ibidem*, pp. 60-61.

(73) W. STARK : *The History of Economics in its relation to Social Development*, p. 2.

(74) R. HILFERDING : *Böhm-Bawerk's Criticism of Marx*, pp. 130-135.

(75) Léon WALRAS : *Abrégé des Éléments d'économie politique* pp. 187-9.

(76) H. DENIS : *Valeur et Capitalisme*, pp. 85-86.

(77) Eric ROLL : *A History of Economic Thought*, pp. 369-70.

(78) N. BUCCHARIN : *Die politische Oekonomie des Rentners*, pp. 369-70.

(79) Léon WALRAS : *Abrégé des Éléments d'économie politique*, pp. 68, 56-8.

(80) S. KUZNETS : *Economic Change*, p. 41 ; STOCKING et WATKINS : *Monopoly and Free Enterprise*, p. 8, etc.

(81) J. SCHUMPETER : *Imperialism and Social Classes*, pp. 124-5 et al.

(82) *Ibidem*, p. 95.

- (83) *Le Fonctionnement des entreprises nationalisées en France* (travaux du 3^e Colloque des Facultés de Droit), p. 261.
- (84) ALDERER and MITCHELL : *Economics of American Industry*, p. 128.
- (85) LAWRENCE R. KLEIN : *The Keynesian Revolution*, p. 49.
- (86) J. M. KEYNES : *Théorie générale de l'emploi, de l'intérêt et de la monnaie*, pp. 125-6, 181, etc.
- (87) ARTHUR F. BURNS : *The Frontiers of Economic Knowledge*, p. 4.
- (88) J. M. KEYNES : *Théorie générale de l'emploi, de l'intérêt et de la monnaie*, p. 229.
- (89) *Ibidem*, pp. 36-39, 266-271, et al.
- (90) *Ibidem*, pp. 102-3.
- (91) *Ibidem*, pp. 59, 262.
- (92) R. REGUL, BAUER, BÉNARD : *Méthodes de précision du développement économique à long terme*, pp. 557-8.
- (93) J. M. KEYNES : *Professor Tinbergen's Method*, in : *Economic Journal*, sept. 1939, pp. 558-568.
- (94) FR. ENGELS : *Anti-Dühring*, pp. 278, 303-6.
- (95) in : KARL MARX-FR. ENGELS : *Ausgewählte Schriften*, II, p. 15.
- (96) *Manuel d'Économie politique*, pp. 501 et fol.
- (97) in : KARL MARX-FR. ENGELS : *Ausgewählte Schriften*, II, p. 16.
- (98) FR. ENGELS : *Anti-Dühring*, pp. 194-5.
- (99) KARL MARX-FR. ENGELS : *Die deutsche Ideologie*, pp. 584-5.
- (100) *Manuel d'Économie politique*, pp. 515-6, 525.
- (101) in : *Voprossi Ekonomiki*, n° 1, 1959.
- (102) JOHN EATON : *Economia politica*, pp. 418-425.
- (103) E. VANDERVELDE : *Le Collectivisme*, pp. 200-2; LÉNINE : *Œuvres choisies*, II, pp. 377-379, etc.
- (104) LÉNINE : *Œuvres choisies*, II, pp. 378-9.
- (105) Ce débat a été en partie reproduit dans la revue *Soviet Studies*, vol. I-IV, où l'on trouve également de multiples articles d'auteurs occidentaux le commentant.
- (106) HENRI DENIS-MARIE LAVIGNE : *Le Problème des prix en Union soviétique*, Paris, Éditions Cujas, 1965, p. 254.
- (107) Notamment dans les écrits de MALYCHEV.

(108) V. V. NOVOJLOV : *Gesetzmässigkeiten bei der Entwicklung des Leistungssystems in der sozialistischen Wirtschaft*, in : *Sowjetwissenschaft, Gesellschaftswissenschaftliche Beiträge*, année 1966, cahier 5, pp. 461-480.

(109) Cfr. Karl MARX, *Das Kapital*, III, 1, p. 155 de la première édition allemande de Meissner.

(110) PRÉOBACHENSKI : *Novaïa Ekonomika*, p. 26; Rosa LUXEMBURG : *Einführung in die Nationalökonomie*, p. 77.

(111) Karl MARX : *Das Kapital*, I, p. 47.

(112) LÉNINE : *Leninski Sbornik*, vol XI, 2^e édition 1931, p. 349.